

КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:
ВОЕННЫЙ РАСКЛАД

стр. 4

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
НА НОВОМ МЕСТЕ

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ЭЛЕКТРОТЕРАПИЯ

стр. 9

LIFESTYLE:
РЕВОЛЮЦИЯ РОБОТОВ В ПАРФЮМЕРИИ

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Финансовые кадры в гуманитарном разрезе

Как выглядят казахстанские банки на рынке труда и насколько эффективно им удается удерживать персонал. «Курсив» изучил публичные отчеты, рассмотрев кредитные организации в качестве работодателей.

Виктор АХРЁМУШКИН

По подсчетам «Курсива», банковский сектор РК сегодня обеспечивает работой почти 60 тыс. граждан. На начало текущего года в 14 банках с наибольшим штатом (за исключением Сити, Банка Китая, ТПБ Китая, КЗИ, Шинхана, Замана и Al Hilal) трудилось свыше 56,6 тыс. человек против 55,3 тыс. на начало 2022-го. Это фактическая численность персонала без учета сотрудников, находившихся в декретном отпуске. За прошлый год она вроде бы и выросла на 1,3 тыс. человек, но на самом деле количество рабочих мест в секторе сократилось – в первую очередь из-за санкций в отношении российских БВУ.

Главный отрицательный вклад в снижение общей занятости в секторе внес уход с рынка Альфа-Банка, который был куплен и впоследствии поглощен Банком ЦентрКредит. Средняя численность персонала Альфы в 2021 году составляла около 3,8 тыс. человек, из них БЦК смог трудоустроить примерно половину. По информации банка, в прошлом году в рамках интеграции с Альфой «порядка 1926 человек прошли собеседование на профориентацию при переходе в Банк ЦентрКредит». В дочернем ВТБ фактическая численность персонала в 2022 году уменьшилась на 9,2% (с 969 до 880 человек), в бывшем Сбере – на 15,4% (с 4,6 тыс. до 3,9 тыс. человек).

Имевший российскую прописку Хоум Кредит пострадал от санкций значительно меньше, но и здесь штат в прошлом году сократился существенно – на 12,7%, или ровно на 500 человек (до 3,4 тыс. служащих). Условия ведения бизнеса для Хоум Кредита в 2022 году усложнились, чистая прибыль сократилась на 45% (до 17,4 млрд тенге). Появилось ли это на сокращение численности персонала, доподлинно неизвестно. Сам банк в своем годовом отчете указывает, что главные причины увольнений – это семейные обстоятельства (38% от общего количества уволившихся) и неудовлетворительный уровень зарплаты (36%). Еще 18% бывших сотрудников банка причиной ухода назвали неудовлетворительные условия труда, 5% – переезд на другое место жительства.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Базарный апгрейд

Больше половины рынков не торопятся выполнять требования о модернизации

Общественные пространства, дорога, школа и станция метро появятся на месте некоторых базаров в мегаполисах Казахстана. Остальным рынкам предстоит кардинально поменяться. Пока из 85 нуждающихся в обновлении рынков Астаны, Алматы и Шымкента модернизировано только 40 – хотя сроки реформы власти продлевали несколько раз. Рассказываем, что тормозит реконструкцию рынков и на какие стимулы рассчитывают их владельцы.

Наталья КАЧАЛОВА

«Знаете, где самая высокая доходность в коммерческой недвижимости? Нет, не у собственников крупных ТРЦ, а у тех, кто владеет базарами, – признался корреспонденту «Курсива» один из девелоперов несколько лет назад. – Вот вам часто дают чеки на базаре?»

Бизнес неорганизованной торговли тем более привлекателен, если учесть масштабы сторонников базаров и рынков в центральноазиатской стране. По данным опроса Центра социологических исследований Kursiv Research, продукты предпочитают приобретать на базарах 43%, бытовые товары – 49%, одежду – 64% из более чем 1200 респондентов из разных уголков Казахстана.

Среди собственников рынков и базаров регулярно встречаются знакомые всей стране фамилии. На барахолке в числе владельцев крупнейшего по размеру и товарообороту рынка «Кенжехан» Анипа Назарбаева, «Барыс-4», «Тастак» и «Алтын Орду» еще недавно контролировал Болат Назарбаев. А конечными бенефициарами Зеленого базара являются Яков Цхай, Динара и Тимур Кулибаевы.

Почти 10 лет назад власти решили цивилизовать рыночную торговлю: повысить собираемость налогов, урегулировать аренду и трудовые отношения, улучшить безопасность и санитарное состояние рынков.

> стр. 2

Торговля в плюсе

По итогам девяти месяцев 2023 года розничная торговля выросла на 7,2%, оптовая – на 11,2%

Kursiv Research продолжает анализировать сферу торговли, состояние которой можно рассматривать как опережающий индикатор, сигнализирующий о трендах в экономике РК раньше других показателей.

Аскар МАШАЕВ

По итогам девяти месяцев 2023 года во всей торговле наблюдается положительная динамика: оборот достиг почти 41,3 трлн тенге, что в номинале больше аналогичного показателя предыдущего года на 20,7%.

В сопоставимых ценах выросли и розничный, и оптовый сегменты. Оба закрыли период с плюсом за счет продаж непродовольственных товаров. Оборот продовольствия, напротив, сократился в обоих сегментах, затормозив отрасль в целом.

В розничном сегменте драйвером продаж непродовольственных товаров выступают кредиты. Но власти обеспокоены ростом потребительских займов и предлагают ужесточить условия кредитования. Если озвученные государством меры будут приняты, то это снизит темпы прироста, в первую очередь в розничной торговле.

> стр. 3



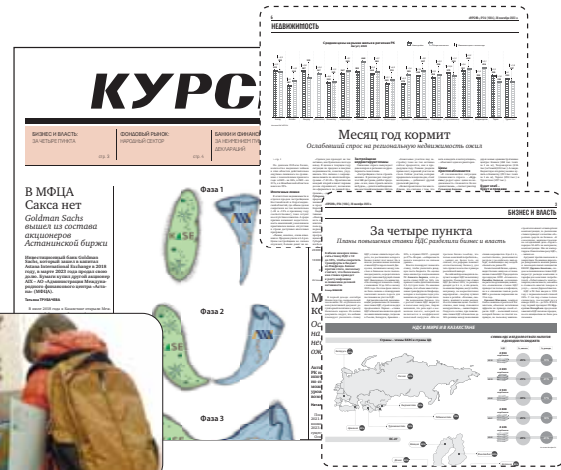
РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

© euro. Shutterstock/iphelart

K Kursiv Research
Report



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Базарный апгрейд

Больше половины рынков не торопятся выполнять требования о модернизации

> стр.1

Затянувшаяся реформа

Одним из триггеров для проведения реформ стал крупный пожар на алматинском рынке «АДЕМ» в апреле 2015 года. Тогда из-за несоответствия объекта градостроительным нормам и правилам пожарной безопасности сгорело имущество сотен торговцев, у которых не оказалось ни страховок, ни договоров аренды с владельцем рынка.

В июне 2015 года в закон «О регулировании торговой деятельности» внесли поправки, где сформулировали минимальный набор объектов, из которых должен состоять современный торговый (универсальный или специализированный) рынок. В законе появились категории стационарных торговых объектов в зависимости от площади и набора дополнительных элементов (склады, стоянки, общепит) и требования к торговцам. Новые поправки были призваны закрепить права и обязанности арендаторов договорами аренды, а нестройные торговые ряды и контейнеры превратить в аккредитованные здания с бутиками, снабженными кассовыми аппаратами, парковками и другой необходимой инфраструктурой.

Но реформа устоявшейся системы потребовала гораздо больше времени, чем рассчитывали законодотворцы. Представители рынков не торопились. Они сетовали на отсутствие денег на модернизацию (по данным акиматов, в среднем 4,5 млрд тенге на каждый рынок). В 2020-м к списку препятствий добавились пандемия COVID-19. Именно эти причины называют в акиматах Астаны, Алматы и Шымкента. Рынки не были своевременно модернизированы «в связи с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, а также дефицитом финансовых средств у собственников рынков», сообщили «Курсиву» в управлении предпринимательства и инвестиций Алматы.

«В связи с отсутствием финансирования со стороны владельцев рынков, а также с отсутствием государственной поддержки со стороны местных исполнительных органов не было возможности своевременно модернизировать торговые рынки», – добавили в отделе торговли и развития сферы услуг акимата Шымкента.

Реформу продлили. К 1 января 2023 года планировалось модернизировать рынки в городах республиканского значения, к 1 января 2025-го – в остальных регионах страны.

Проследить за базаром

В начале 2023 года Министерство торговли и интеграции РК (МТИ) приняло дорожную карту, по которой рынки мегаполисов должны быть модернизированы до конца года. Владельцам торговых площадей напомнили, что на дооснащение рынков правительство давало почти десять лет, и пригрозили закрыть рынки, которые не проведут реконструкцию в срок. «Проведение модернизации затянулось. Мы мониторим исполнение. Не выполнившие (требования дорожной карты. – «Курсив») рынки будут ликвидированы», – сообщил тогда вице-министр торговли и интеграции Арман Шапкалиев.

Весной 2023 года мониторинговые группы действительно всерьез взялись за отдельные

рынки. Так, в ходе рейда на «Алтын Орде» с участием МВД и прокуратуры нашли более 300 нарушений законодательства в сфере землепользования, строительства, экологии, налогов и т. д. Например, зафиксированы самозахват земли (в том числе в водоохранной зоне) и незаконное строительство там двух-трех десятков бутиков, отсутствие у продавцов контрольно-кассовых аппаратов, занижение годового дохода при уплате налогов на миллиарды тенге. Проверке также подверглись «Кенжехан» и некоторые другие рынки. Вскоре торговцы «Кенжехана» посетовали, что владельцы рынка планируют провести модернизацию за счет средств арендаторов. По их словам, с каждого арендатора собственник рынка требовал около 5 млн тенге.

Представители владельцев рынков в свою очередь стали еще активнее заявлять об отсутствии господдержки при недостаточности собственных средств, о сжатых сроках и неясности и непроработанности норм закона.

«Чтобы правильно истолковать эту норму закона, надо целую компанию юристов нанять, потому что комментарии (толкования) нет. Программа сырая, она лишена всякой логической последовательности. Подсунули президенту проект закона, он подписал, и теперь говорят: «Президент же подписал закон», – заявила на пресс-конференции в мажилесе юрист рынка «Рахат» Жамия Туленова.

По словам председателя Независимого профсоюза по защите малого и среднего бизнеса Алматы Елены Мотыкиной, половина рынков не модернизирована в том числе потому, что у рынков нет возможности самостоятельно собрать достаточно денег, стройматериалов и строителей.

«Вопрос выделения государственных субсидий не раз обсуждался, в результате субсидии выделены другим областям, кроме трех мегаполисов. Объяснили просто: «Вы не бедные!», – сообщил один из представителей рынка.

«Разработанные государственные программы модернизации не предполагают финансирование торговых объектов, оно возлагается на самих владельцев этих рынков. То есть государство требует, но ничем помочь не хочет», – добавил представитель другого рынка Жасулан Ахметов. Он убежден, что модернизация рынков проводится не в интересах торговцев и потребителей, а в интересах крупных ТРЦ. А рынки, где, по его утверждению, продукция дешевле из-за более низкой аренды, выбирают люди с невысоким доходом, и им не особо важны условия торговли.

В результате в июне Шапкалиев на заседании НПП «Атамекен» сменил риторику. «Мы вместе с НПП «Атамекен» отработали этот вопрос. В законопроекте прописывается срок модернизации – до 1 января 2025 года. Никто сегодня не говорит, что вас закроют», – сообщил он. – У нас нет задачи идти и «кошмарить» рынки, чтобы заставить их закрыться. Давали десять лет, чтобы прошла модернизация, чтобы рынки дооснастились».

Меняться или умири

К октябрю 2023 года, по данным отделов торговли и предпринимательства, в Астане реконструировали четыре рынка из шести подлежащих модернизации (всего рынков в столице

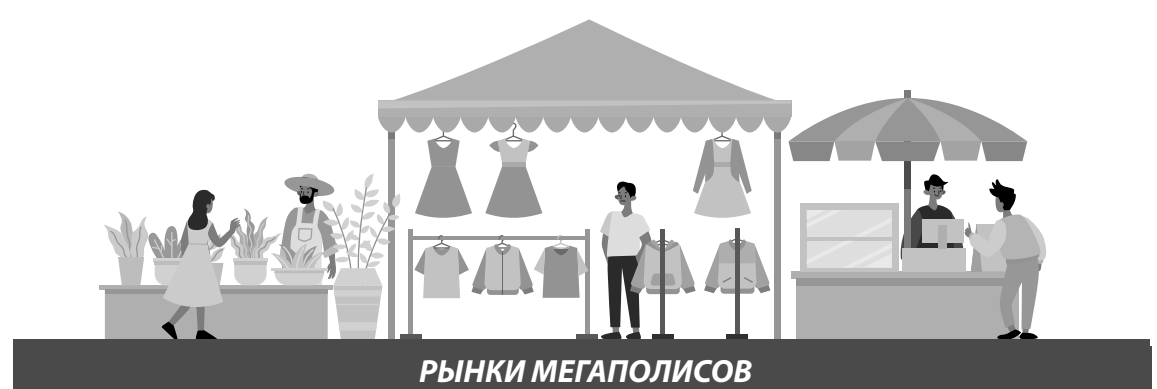
27). В Алматы из 60 рынков модернизированы 22, еще для 27 разработаны дорожные карты модернизации, а хозяева пяти рынков до сих пор ищут инвесторов. В Шымкенте в модернизации нуждались 19 из 36 торговых рынков: на 14 реконструкция завершена, еще на одном обещают закончить работы к декабрю текущего года, на четырех – к концу 2024-го.

По оценке акимата, общая стоимость модернизации шести торговых рынков Астаны составит 27 млрд тенге. В Шымкенте ожидается, что собственники торговых рынков потратят более 23 млрд тенге. В акимате Алматы затруднились назвать сумму расходов. «Расходы на модернизацию рынков рассчитываются индивидуально в каждом случае с учетом площади, материалов и так далее. В этой связи отразить финансовые затраты не представляется возможным», – сообщили «Курсиву» в управлении предпринимательства и инвестиций алматинского акимата.

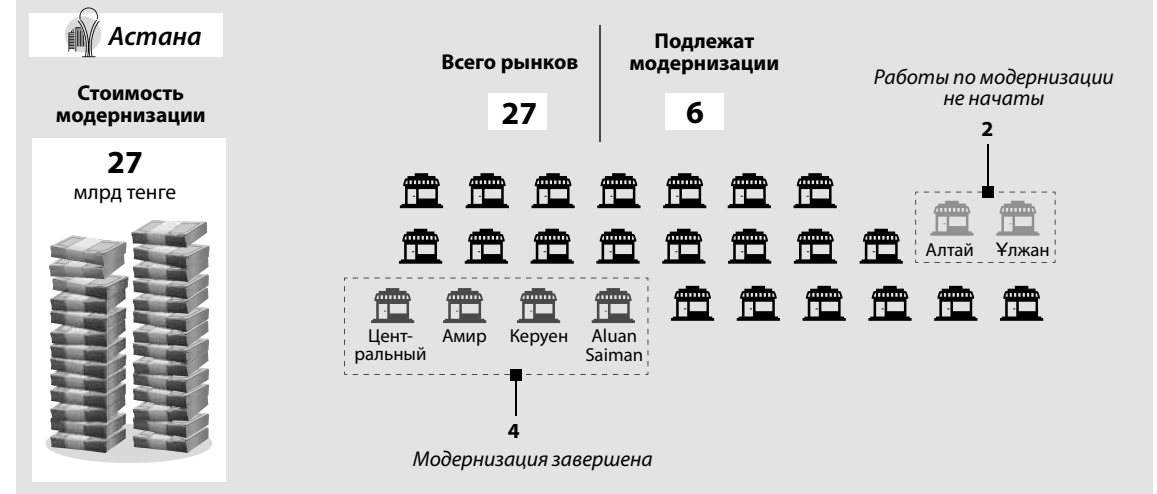
Что касается подлежащих ликвидации рынков, то в Шымкенте, по данным отдела торговли и развития сферы услуг, таких не оказалось. В Астане из-за расширения дороги по улице Ш. Бейсекова снесли рынок «Салем». «В настоящее время этот рынок расположен по адресу Сабита Муканова, 35», – уточнили в акимате. О ликвидации других торговых объектов речи не идет, несмотря на то что на рынках «Алтай» и «Улжан» работы по модернизации еще даже не начаты. И только в Алматы некоторые рынки действительно ликвидируют.

«Прекратят свою деятельность шесть рынков. На их месте планируется строительство станции метро, комфортной школы, четырех общественных пространств», – сообщили «Курсиву» в отделе торговли управления предпринимательства и инвестиций.

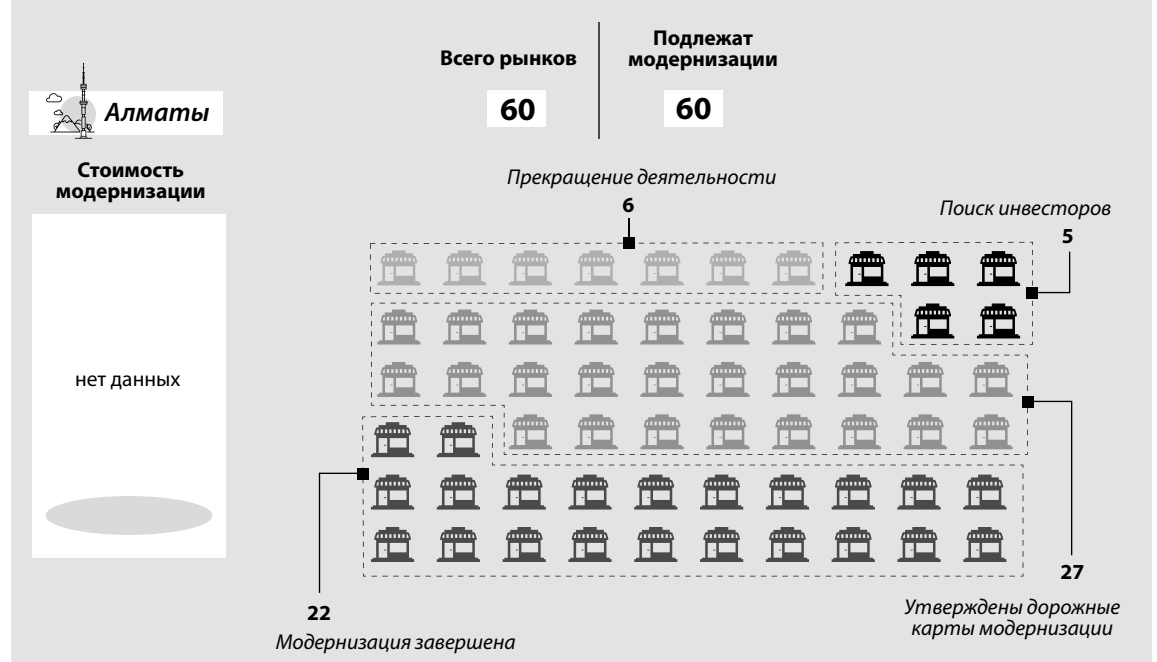
Представители управления подтвердили «Курсиву», что для строительства станции метро снесут рынок «Барлык». Какие рынки будут закрыты для строительства школ и общественных пространств, они не уточнили.



РЫНКИ МЕГАПОЛИСОВ



Источник: Управление по инвестициям и развитию предпринимательства г. Астаны



Источник: Управление предпринимательства и инвестиций г. Алматы



Источник: Управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития г. Шымкента



Фото: Илья Ким

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Меруерт СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.media

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.dominin@kursiv.media

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

Шеф-редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.media

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

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

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

Редактор отдела
«Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА
a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:
Айгуль ИБРАЕВА
a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела
«Фондовый рынок»:
Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА
a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

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

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

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
g.renat@kursiv.media

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии
ТОО РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

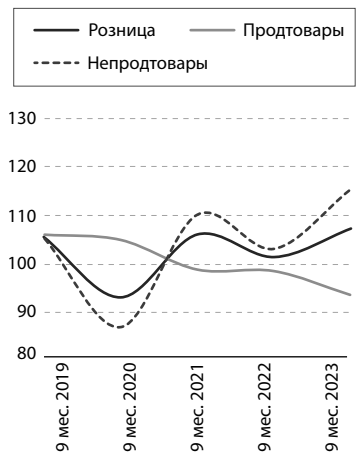
Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше

Торговля в плюсе

По итогам девяти месяцев 2023 года розничная торговля выросла на 7,2%, оптовая – на 11,2%

Розница прибавила 7,2% в реальном выражении

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

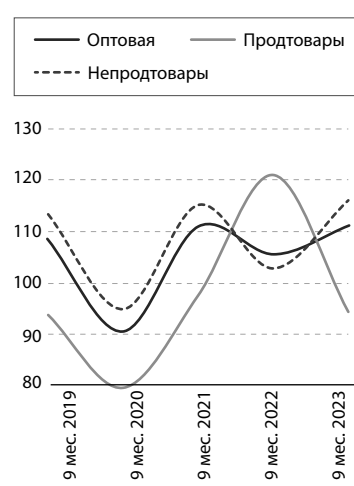
о тех затратах, которые были осуществлены исключительно за счет денежных доходов.

Между тем кредит – важнейший фактор для розницы непродовольственных товаров. Из статистики Нацбанка РК следует, что банки в январе – августе 2023 года (данные за сентябрь еще не опубликованы) существенно нарастили потребительское кредитование. Новых потребкредитов было выдано на 7,5 трлн тенге, что на 41,2% больше, чем в аналогичном периоде 2022-го.

Речь идет о дополнительных 2,2 трлн тенге – в абсолютных

Опт вырос на 11,2% в реальном выражении

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

> стр. 1

Зарплаты падают, растут кредиты

Объем розницы, которая традиционно обеспечивает треть от объема торговли, в январе – сентябре 2023 года вырос до 13,1 трлн тенге. Номинальный рост составил 23,5%, с учетом инфляции – 7,2%, что является максимальной динамикой, если сравнивать с аналогичными периодами последних пяти лет.

Розницу тормозили продажи продовольственных товаров, которые в анализируемом периоде достигли 4,2 трлн тенге, или 10,8% номинального роста. С учетом инфляции продажи просели на 6,4% – в пятилетней ретроспективе это самая глубокая просадка, намного больше, чем в ковидный год.

Но сегмент вырос благодаря другому компоненту – продажам непродовольственных товаров, которые традиционно формируют порядка 4/5 розничного товарооборота. В отчетном периоде было продано непродовольственных товаров на 8,9 трлн тенге, что в сопоставимых ценах на 15,2% больше, чем в январе – сентябре 2022-го.

Продажи подстегивают потребительские кредиты, а не прямые покупки – такая картина складывается из нескольких показателей официальной статистики, правда, не совсем переключившихся между собой.

Высокая инфляция облегчила карман казахстанцев. Семь месяцев подряд, с ноября 2022-го по май 2023 года, официальная статистика фиксировала сокращение реальных доходов населения. Траектория изменилась в июне и держалась в плюсе в следующие два месяца (данные за сентябрь еще не опубликованы).

С учетом инфляции средний казахстанец стал меньше тратить на непродовольственные товары, чем годом ранее: на 8% в I квартале и на 6% – во II квартале 2023-го. Также заметны сдвиги в структуре расходов: доля непродовольственных расходов сократилась с 24,4% в 2022-м до 22,2% по итогам II квартала 2023 года (исследование выходит с лагом в три месяца). Эти показатели взяты из обследования домашних хозяйств, которые Бюро статистики РК проводит ежеквартально, чтобы замерить уровень жизни. К сожалению, из представленных данных нельзя сделать однозначный вывод, учитывает ли опрос расходы, сделанные за счет кредита, или речь идет только

величинах это рекорд последних пяти лет, если сравнивать между собой аналогичные периоды. Близкая к этому значению сумма была в 2021-м (+2,2 трлн тенге). Тогда всплеск произошел из-за реализации спроса, накопленного в пандемии. Также дополнительный спрос на мебель и бытовую технику сформировала инициатива властей, когда населению РК было разрешено снять часть пенсионных накоплений, превышающую минимальный порог достаточности, для покупки квартиры.

Жестко-мягко

Резкий рост потребительского кредитования стал темой обсуждения на парламентских слушаниях, которые прошли 20 октября 2023 года. На них были озвучены мнения сторон по этому вопросу и приведены цифры, подкрепляющие позиции оппонентов.

Банковский сектор, консолидированное мнение которого представляла Ассоциация финансистов Казахстана (АФК), не видит угрозы в росте потребкредитов. Глава АФК Елена Бахмутова, сославшись на статистику Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), отметила, что в 2022 году доля проблемных кредитов (стадии 3) по розничным потребительским займам составляет 6%, что в 2,6 раза ниже уровня проблемных займов в секторе МСБ и в 3 раза ниже, чем в сегменте кредитов, связанных с недвижимостью. «Таким образом, собственно потребительские займы не представляют угрозы финансовой устойчивости кредитным организациям», – отметила Бахмутова.

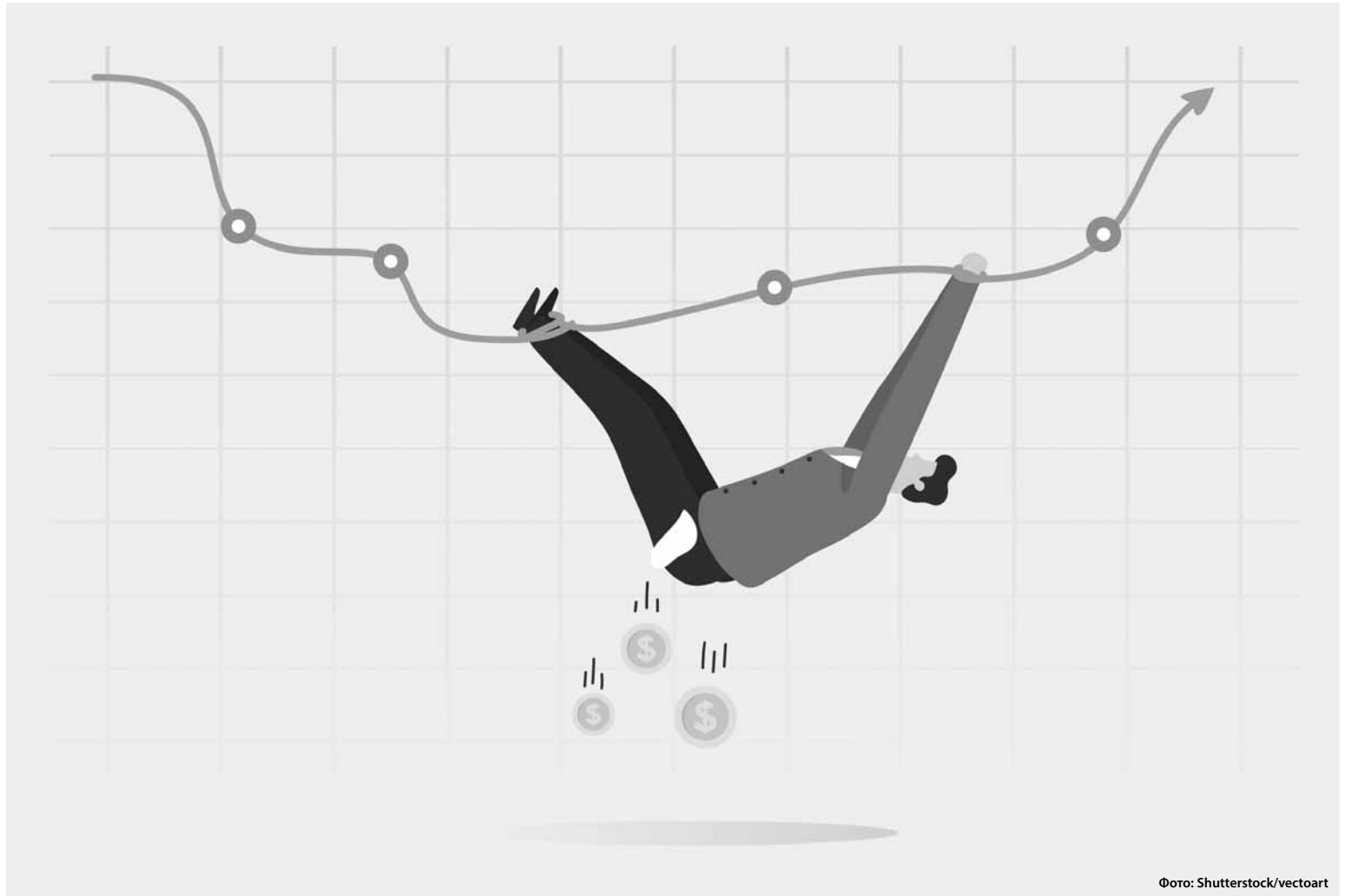


Фото: Shutterstock/vectorart

После слушаний на официальной странице парламента в Facebook были опубликованы цифры Государственного кредитного бюро, уточняющие си-

В сентябре 2023 года инфляция снизилась до 11,8%

Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, %



Источник: БНС АСПР РК

собствовать сокращению импульсивных покупок в кредит и предотвращать мошеннические схемы; повышение финансовой грамотности населения РК. АФК также предложила поручить Государственному кредитному бюро регулярно анализировать динамику количества заемщиков, допустивших просрочку платежей свыше 90 дней, структуру задолженности, включая тип кредитного продукта, сумму и причины просрочки. И на основе этого анализа внедрять ограничения избыточной долговой нагрузки для тех граждан, для которых она может быть непосильна. «Вводимые ограничения не должны приводить к снижению финансовой инклюзии и сокращению доступности финансовых услуг для 90% заемщиков, которые ответственно используют сервисы банков для управления своими финансами», – считает Бахмутова.

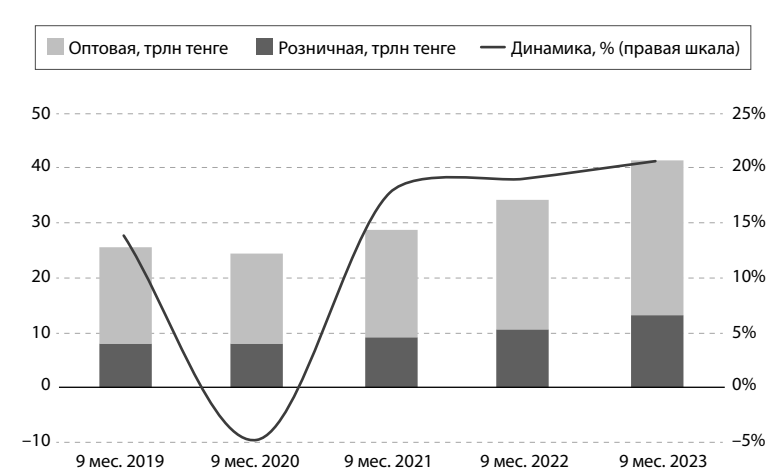
Более жесткого варианта придерживаются спикер мажилиса Ерлан Кошанов и глава АРРФР

оптимистичны. Власти обозначили намерение ограничить потребкредитование, но еще не ясны масштабы дополнительного регулирования. Понятно, что со

даж непродовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения, которые по итогам отчетного периода заняли 82,5% от всего

Номинальный рост всего товарооборота составил 20,7%

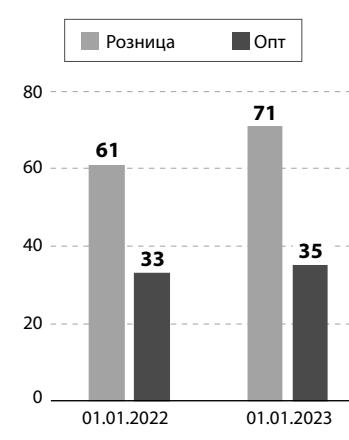
Внутренняя торговля РК по направлениям и номинальная динамика всего товарооборота



Источник: БНС АСПР РК

Запасы оптовых компаний выросли на 16,4%

Объем товарных запасов компаний розничной и оптовой торговли, в днях товарооборота



Источник: БНС АСПР РК

снижением потребкредитования уменьшится динамика торговли, насколько – это зависит от степени жесткости ограничительных мер, которые в итоге будут приняты.

Оптовики едут на бизнесе

Оптовая торговля по итогам января – сентября 2023 года составила почти 28,2 трлн тенге, что без учета инфляции больше на 19,4%. В сопоставимых ценах положительная динамика зафиксирована на отметке 11,2% – наибольший прирост за последние пять лет.

В опте, как и в рознице, отрицательный вклад зафиксирован в продажах продовольственных товаров. Оборот достиг 4,9 трлн тенге, что в сопоставимых ценах ниже на 5,6%.

Сегмент вырос за счет другого компонента – на увеличении про-

обота. Оборот непродовольственных товаров достиг 23,2 трлн тенге, что в реальном выражении на 16,1% больше, чем в аналогичном периоде 2022-го.

Спрос на продажи непродовольственных товаров зависит от доходов населения и банковского кредитования – факторы, которые были проанализированы выше. Но в оптовый сегмент помимо непродовольственных товаров, напомним, попадают товары производственно-технического назначения: сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты. Доступная статистика, к сожалению, не позволяет выявить точную долю, но она у товаров производственно-технического назначения значительная. На это указывает разница в оборотах между розницей и оптом, а также стоимость товаров производственно-технического назначения, которые намного дороже бытовой продукции.

Спрос на эту группу товаров формирует бизнес. Судя по показателям официальной статистики, в отчетном году оборот товаров производственно-технического назначения рос за счет инвестиций и кредита. Капиталовложения в январе – сентябре 2023 года выросли до 11,6 трлн тенге (прирост на 12,1%). Новые кредиты бизнесу в январе – августе 2023 года составили почти 9,5 трлн тенге, что на 17,1% больше результата аналогичного периода предыдущего года. Финансовая статистика казахстанских предприятий за III квартал еще не вышла, поэтому нельзя замерить динамику расходов бизнеса.

Потребкредиты придают импульс спросу

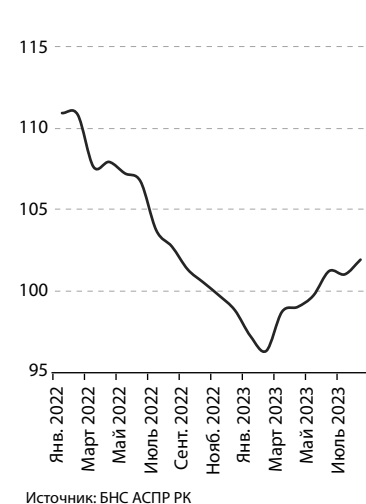
Выдача новых потребительских кредитов БВУ (январь – август), трлн тенге



Источник: НБ РК

Реальные доходы населения растут с июня 2023 года

Индекс реальных денежных доходов населения, % (r/r)



Источник: БНС АСПР РК

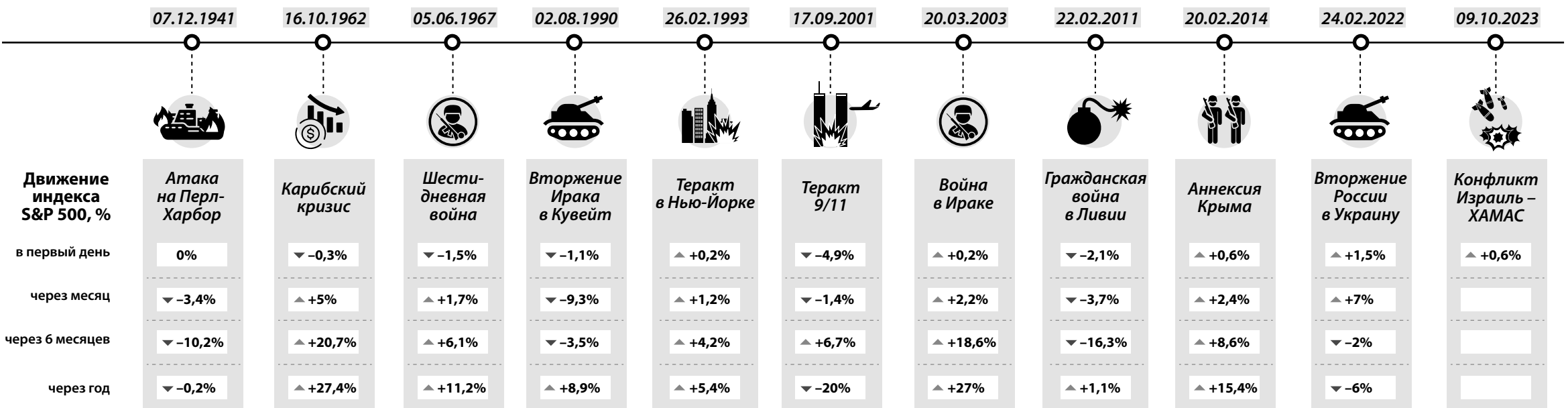
Мадина Абылкасымова. «Надо запретить выдавать кредиты неплатежеспособным гражданам. Жестче регламентировать онлайн-кредитование. Пересмотреть кабальные условия предоставления кредитов. Важно снизить предельную ставку вознаграждения на кредиты физлицам. Ввести полный запрет на продажу этих кредитов коллекторским организациям», – сказал Кошанов.

Абылкасымова предложила ограничить сумму потребительского кредита, установив порог в 5–10 млн тенге. Какое предложение она аргументировала тем, что займы свыше этих сумм оформляются как потребкредиты, но фактически деньги берутся на предпринимательские цели.

Итого парламентские слушания для торговли не совсем

ИНВЕСТИЦИИ

Влияние военных конфликтов на индекс S&P 500



Источник: BCC Invest

Военный расклад

Что происходит с фондовыми рынками во время войн

Ближний Восток, земля с давними конфликтами, снова привлекает внимание мировой общественности. Инвесторов волнует вопрос: каковы перспективы основных фондовых рынков в условиях эскалации конфликта и насколько сильно будет его влияние? Инвестаналитики проанализировали прошлые военные конфликты и представили свои прогнозы насчет текущего.

Айгуль ИБРАЕВА

Механика войн

Опыт прошлых военных конфликтов показывает: вскоре после начала военного конфликта рынок акций перестает падать и переходит к росту. К такому заключению пришли авторы исследования «Загадка войны: противоречивое влияние военных конфликтов на рынки ценных бумаг» Швейцарского финансового института. Более того, если крупный военный конфликт не стал неожиданностью и ему предшествовала так называемая предвоенная фаза, то само начало войны заставляет котировки двигаться вверх.

Итальянские экономисты Массимо Гидолини и Элиана Ла Феррара в 2010 году опубликовали работу на основе 101 конфликта, которые произошли между 1971 и 2004 годами. Исследование подтвердило, что чаще всего биржевые индексы США, Великобритании и Франции реагировали ростом на непосредственное начало вооруженных конфликтов. Ученые связали это с разрешением неопределенности, которая предшествовала острой фазе конфликтов.

«Действительно, любое непредсказуемое событие, будь то военный конфликт, геополитические события или масштабные природные катастрофы, влечет за собой снижение фондовых индексов», – соглашается Мурат Кастаев, гендиректор консалтинговой фирмы DAMU Capital Management. – Стоимость акций отражает не текущее состояние



Фото: Reuters / Amir Cohen

Но по мере развития событий неопределенность снижается, инвесторы понимают, какие риски реализуются, а какие нет. И на этом основании строят определенные прогнозы».

Как объясняет Кастаев, если реализуется негативный сценарий, то фондовые индексы остаются в подавленном состоянии – продолжают снижаться либо стабилизируются на локальных минимумах в ожидании позитивных перемен. Напротив, если первоначальные риски и страхи инвесторов не реализуются, то фондовые индексы быстро отыгрывают падение и зачастую на волне оптимизма растут выше докризисного уровня.

Война не обязательно означает низкую доходность акций, гласит исследование, проведенное президентом Armburster Capital Management Марком

время войн акции превосходили свои долгосрочные средние значения. При этом волатильность фондовых рынков в среднем оказалась ниже именно в периоды войн. Вероятно, это связано с тем, что геополитические конфликты часто приводят к увеличению государственных расходов и инвестиций, что может стимулировать экономический рост, полагает Тамерлан Абсаламов, аналитик Freedom Finance Global.

Как вели себя индексы во время войн

Период Первой мировой войны ознаменовался массовым закрытием фондовых бирж. В 1914 году, сразу же после того, как Австро-Венгрия предъявила ультиматум Сербии, на рынках началось паническое распродажа бумаг. В ответ на это друг за другом стали закрываться торговые площадки – сначала в Европе, затем и в США. За несколько дней до начала Первой мировой закрылись все крупные мировые биржи. Но уже спустя несколько месяцев они вновь стали открываться, причем без особых потерь. В итоге к концу войны промышленный индекс Dow Jones, на тот момент единственный биржевой индикатор, вырос более чем на 105% по сравнению с показателями декабря 1914 года.

Dow Jones отражал и ход Второй мировой. В самом начале войны на американском рынке произошел бум инвестиций на фоне нейтральной позиции США. Однако в период активного захвата Германией европейских стран индекс обвалился на 25%. Переломным моментом как для американского фондового рынка, так и для противостояния США и Японии в Тихом океане в целом стало сражение у островов Мидуэй.

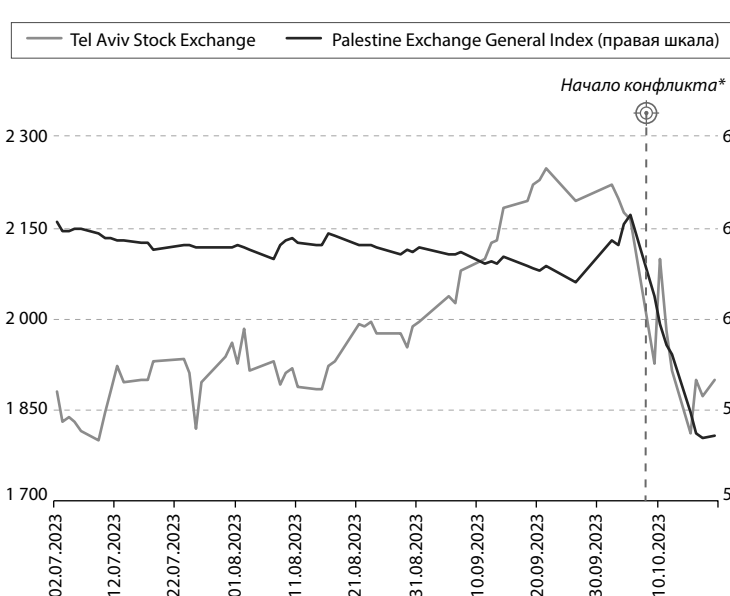
«Американский рынок акций инстинктивно понял значение событий, в Мидуэй задолго до того, как его осознали экспер-

Возможные сценарии эскалации конфликта на Ближнем Востоке и их воздействие на показатели

Сценарий	События	Влияние на показатель			
		Нефть	Индекс волатильности VIX	Глобальный ВВП	Глобальная инфляция
Ограниченный конфликт	Наземное вторжение в сектор Газа; более широкий региональный конфликт; снижение добычи нефти в Иране	+4\$/баррель	без влияния	-0,1 бп	+0,1 бп
Прокси-война (поддержка или финансирование сторонами-посредниками)	Война в секторе Газа, на Западном берегу реки Иордан, в Ливане и Сирии; беспорядки на Ближнем Востоке	+8\$/баррель	+8 пунктов	-0,3 бп	+0,2 бп
Прямая война	Прямая война Израиля и Ирана; беспорядки на Ближнем Востоке	+64\$/баррель	+16 пунктов	-1,0 бп	+1,2 бп

Источник: BCC Invest по данным Bloomberg

Динамика индексов Израиля и Палестины



* Эскалация конфликта на Ближнем Востоке с 7 октября 2023 года. Источник: Refinitiv

компания, а ее будущую прибыль. Соответственно, любые непредвиденные события приносят с собой неопределенность.

Армбрустером. Эта работа охватывает период с 1926 по 2013 год. Более того, результаты исследования фиксируют, что во

ты», – пишет инвестиционный эксперт Бартон Бриггс в книге «Богатство, война и мудрость». После этого американский рынок перешел к медленному, но стабильному росту. По итогам Второй мировой войны Dow Jones вышел с приростом почти на четверть от показателей сентября 1939 года.

Что касается Европы, то там было не до торговли, так как война шла на ее территории. После Второй мировой войны Лондонская биржа утратила свое значение ведущей биржи мира и довольно долго восстанавливалась.

Вторая мировая стала последним глобальным конфликтом в новейшей истории. Но сами войны не прекратились. Влияние на мировые индексы последующих вооруженных конфликтов исследовали в BCC Invest. Аналитики рассмотрели, как на индекс S&P 500 влияли вооруженные конфликты с 1941 года по настоящее время.

Согласно наблюдениям в пяти из одиннадцати случаев первый день конфликта сопровождался

снижением индекса в среднем на 0,6%. Однако уже через месяц после начала конфликтов индекс закрывался в положительной зоне – в среднем на 0,2%. А через год индекс и вовсе восстанавливался – в среднем на 7%. В BCC Invest обращают внимание, что большинство конфликтов находятся далеко от границ США и их влияние на экономику американских компаний в целом было незначительным. Случаи, когда индекс оказался ниже спустя год после событий, касаются США непосредственно. Это атака на Перл-Харбор и теракт 11 сентября.

Исключение – вторжение России в Украину в 2022 году. Спустя 12 месяцев после начала военных действий S&P 500 потерял 6%. Но после очередного дна в октябре прошлого года рост индекса восстановился. Однако по сей день индекс не смог пробить исторический максимум начала 2022 года. Аналогичная ситуация и с российскими индексами. Индекс Мосбиржи смог отыграть потери с 22 февраля 2022 года спустя полтора года. Но до рекордных

значений, которые были зафиксированы ровно два года назад, IMOEX еще не дошел.

Индекс KASE довольно жестко ощутил отголоски данного военного конфликта. За первое полугодие 2022 года индекс снизился на 27,2%. В рост индекс пошел со второй половины прошлого года. В апреле текущего года достиг довоенных значений, а в сентябре обновил исторический максимум, пробив рекорд ноября 2021 года.

Текущий конфликт

Ситуация на Ближнем Востоке начала обостряться с начала 2023 года, указывают аналитики BCC Invest. Так, по данным ООН, за шесть месяцев 2023 года зарегистрирован 591 инцидент на Западном берегу, повлекший за собой материальный ущерб и жертвы. В среднем в регионе регистрировалось более трех инцидентов в день.

7 октября конфликт перешел в острую фазу, что мгновенно отразилось на фондовом индексе Израиля The Tel Aviv Stock Exchange (TASE). В первый день

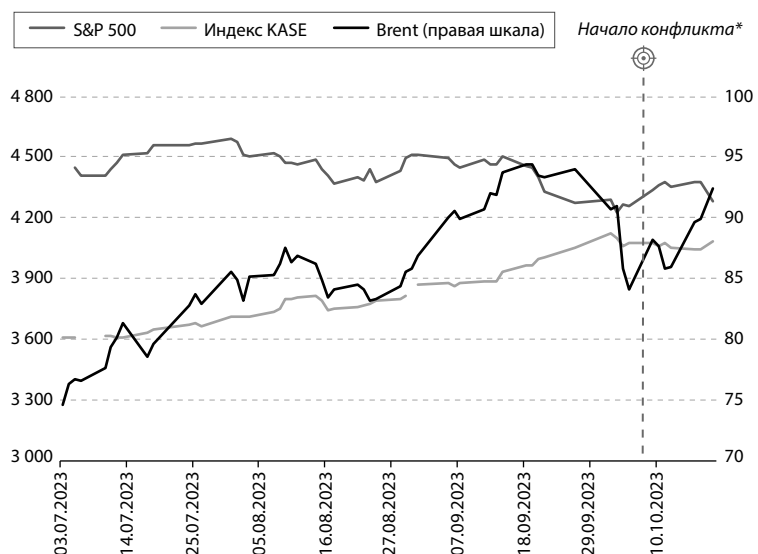
после начала конфронтации индекс снизился на 8,02%, а с начала конфликта падает на 12,20%. Аналогичную динамику показывает индекс Палестины Palestine Exchange General Index, который с начала конфликта потерял 11,12%. Тем временем основные американские индексы ведут себя неоднозначно. Так, индекс S&P 500 за несколько дней после эскалации конфликта на Ближнем Востоке вырос на 2,7%. Однако спустя еще неделю индекс вернулся к показателям начала октября.

«Напряжение между Израилем и палестинцами существует с начала основания Государства Израиль в 1948 году. Несмотря на значимость Ближнего Востока для глобальной энергетики, мировые фондовые рынки, как правило, реагируют на локальные войны в этом регионе с умеренностью. Многие такие конфликты стали, к сожалению, почти обыденными, и мировая экономика научилась адаптироваться к этому виду нестабильности, сохраняя относительную устойчивость», – рассуждает Султан Жумагали, начальник управления аналитики ВСС Invest.

Глобальная экономика сейчас испытывает другие проблемы, и конфликты на Ближнем Востоке на фоне давления на американский рынок долга выглядят небольшими, добавляет Жумагали. Хотя геополитика и вносит свои коррективы, в целом дальнейшая динамика акций США будет зависеть от действий Федеральной резервной системы и дальнейших показателей инфляции, отмечает Абсаламов.

Мурат Кастаев указывает, что события на Ближнем Востоке еще находятся в фазе эскалации, наземная операция Израиля только начнется, ее исход крайне неопределен. «Риски масштабной эскалации военных действий в регионе сохраняются. При ухудшении ситуации и расширении масштабов конфликта фондовые индексы продолжат снижение, особенно если в военные действия так или иначе будут вовлечены Иран и США. С другой стороны, если худшие сценарии не реализуются и Израиль стабилизирует ситуацию в стране без больших потерь с одновременным пропуском гуманитарной помощи в сектор Газа, то, возможно, удастся избежать больших волнений. Так или иначе, прогнозы строить сложно, есть ряд сценариев, которые просчитываются, и в то же время все может пойти вообще по не

Динамика индексов S&P, KASE и котировки нефти марки Brent (USD)



* Эскалация конфликта на Ближнем Востоке с 7 октября 2023 года. Источник: Refinitiv

рост цен на нефть, вызванный нестабильностью на Ближнем Востоке, может, с одной стороны, увеличить выручку нефтяных компаний, но с другой стороны, повлиять на рост инфляции в мире, что в свою очередь может привести к дальнейшему повышению процентных ставок.

Долгосрочное воздействие текущего конфликта на котировки будет зависеть от развития событий и реакции мирового сообщества, отмечает эксперт. Как показывает история, влияние одного события может быть значительным. Так, в 1973 году страны – члены ОПЕК ответили на поддержку США Израиля во время Йом-Кипурской войны, введя эмбарго на поставки нефти в США и другие западные страны. В течение следующего года цена на нефть поднялась с \$3 до \$12 за баррель, вызвав крупнейший в истории энергетический кризис.

Американское издание Bloomberg представило три возможных сценария развития ситуации на Ближнем Востоке, основываясь на ценовых колебаниях в периоды прошлых конфликтов в регионе. Все они негативно отразятся на нефтяных котировках. Первый сценарий предполагает, что конфликт останется в границах сектора Газа и Израиля. В этом случае эффект для мировой экономики будет минимальным. По второму сценарию конфликт распространится на соседние страны, такие как Ливан и Сирия, где находятся вооруженные формирования, которые поддерживают Иран. Так конфликт превратится в опосредованную войну между

стран нет, считает старший инвестиционный консультант ФГ «Финам» Тимур Нигматуллин. Индексы Казахстана и России имеют крайне низкую корреляцию с событиями в Израиле и Палестине и, как следствие, меняются на других факторах, считает Султан Жумагали.

Волатильность бумаг казахстанских и российских эмитентов в большей степени связана с внутренними факторами, такими как корпоративные события, операционные и финансовые результаты их деятельности и дивидендная политика, подтверждает Зарина Скрипченко, ведущий аналитик АФК. Локальные инвесторы на Казахстанской фондовой бирже находятся в выжидательной позиции в преддверии публикации операционных и финансовых результатов голубых фишек за девять месяцев текущего года. Что касается Мосбиржи, то ее рост обеспечивается в основном ожиданиями дивидендных выплат крупными российскими компаниями. Влияние ближневосточного конфликта на экономики данных стран может проявляться косвенным образом, в том числе через волатильность на сырьевых рынках, разрывы в мировых логистических цепочках, отмечает аналитик.

Индексы казахстанских фондовых бирж пока растут на дорожающей нефти, указывает Мурат Кастаев. «Ближний Восток непосредственно не соседствует с Казахстаном и на нашу экономику не влияет, так как это направление не является для Казахстана ключевым. Однако если в конфликт будет вовлечен Иран (это уже близко к нашим границам), это уже может дестабилизировать ситуацию на Каспии, через который идут транзитные потоки и небольшая часть нашего нефтяного экспорта. Чем ближе боевые действия к нашим границам, тем больше риски для нашей экономики и тем большее давление будут ощущать казахстанские ценные бумаги», – рассуждает финансист.

Позитивные и негативные стороны конфликта в отношении казахстанского рынка пока сбалансированы, говорит Ансар Абуев, аналитик Freedom Finance Global. Рынок еще не особо ощущает какую-либо серьезную угрозу от военного конфликта в другой части мира. К тому же его обострение ведет к росту цен на нефть, что не может быть негативным моментом для Казахстана. Оно также увеличивает цены на защитные активы и немного понижает доходность гособлигаций США, что можно оценить как нейтральный эффект.

По словам аналитика, наихудшее влияние на данный момент передается через глобальные депозитарные расписки – снижение американского рынка задевает урановый сектор в США (как и все остальные), что также отражается и на «Казатомпроме». Снижение европейских индексов побочно оказывает некоторое давление на Народный банк и Каспй, которые торгуются на Лондонской бирже.

В целом рост рынков в Казахстане и России в текущем году обязан эффекту низкой базы, сформированной в первой половине 2022 года, указывают в N1broker. Ослабление курсов национальных валют обеих стран при одновременном росте цен на ресурсы также отражается на финансовых результатах компаний в национальных валютах. А высокие дивиденды от сырьевых компаний подогревают спрос на акции. Однако если в крупных экономиках начнется рецессия из-за военного конфликта, это скажется и на развивающихся рынках, резюмирует брокер.



На новом месте

17 октября на АИХ начались торги ГДР российской Fix Price Group. За период со старта торгов и до 24 октября объем сделок с этой бумагой на Астанинской бирже составил чуть больше \$350.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

24 октября пока самый результативный день для бумаг Fix Price на бирже Астаны. Во вторник здесь прошло пять сделок с 102 ГДР компании на сумму \$227 (и это больше, чем объем всех сделок за предыдущие дни торгов этими ГДР). Для сравнения: тогда же, 24 октября, объем торгов ГДР Fix Price на Московской фондовой бирже за основную сессию составил (без учета РЕПО) почти 40 млн рублей (\$427 тыс.), зафиксировано более 3600 сделок с 108 тыс. ГДР. «Fix Price стремится действовать в интересах всех акционеров и инвесторов и считает, что листинг на АИХ поможет диверсифицировать структуру акционеров и потенциально будет способствовать росту ликвидности ценных бумаг компании», – пояснили в Fix Price Group решение о выходе на Астанинскую биржу.

В российской брокерской компании ИК «Финам» полагают, что на значительный рост ликвидности бумаг пока не стоит рассчитывать. Котировки ГДР компании на Астанинской бирже (как и на Московской. – «Курсив») будут зависеть от того, как пройдет процесс редомициляции (за неделю до начала обращения ГДР на бирже Астаны Fix Price Group сообщила на своем сайте о планах по перерегистрации бизнеса в Казахстане с Кипра. – «Курсив»), изменения структуры, устава Fix Price, а также от выплаты (или невыплаты) дивидендов российским акционерам, добавляет директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков.

Тем не менее за последнюю неделю именно бумаги Fix Price торговались на бирже Астаны наиболее активно по сравнению с ГДР «РусАгро» (AGRO.Y), O'Key Group (OKEY) и американскими депозитарными акциями Ozon (OZON). С бумагами этих трех компаний с 17 по 24 октября 2023 года на АИХ не было заключено ни одной сделки.

Напомним, что Fix Price – сеть магазинов низких фиксированных цен, созданная в России в 2007 году. Сейчас ее магазины представлены помимо России в еще восьми странах, это Беларусь, Казахстан, Латвия, Узбекистан, Грузия, Кыргызстан, Монголия и Армения (суммарно зарубежный сегмент объединяет 611 магазинов, это 10% от общего количества торговых точек сети). На казахстанский рынок Fix Price Group вышла в 2016 году, и на конец сентября, по данным компании, в республике действовали 262 магазина, где работали около 1,6 тыс. сотрудников.

Результаты Fix Price в первом полугодии 2023 года: выручка выросла на 3,0% г/г и составила 135,7 млрд рублей, валовая прибыль увеличилась на 3,8% г/г, до 45,1 млрд рублей. Чистая прибыль за отчетный период увеличилась на 286,0%, до 19,6 млрд рублей, рентабельность по чистой прибыли выросла до 14,5% по сравнению с 3,9% в первом полугодии 2022 года. За первое полугодие 2023 года количество чистых открытий составило 376, включая 333 магазина под управлением непосредственно компании и 43 франчайзинговых магазина. Но при этом LFL-продажи (сопоставимые продажи, без учета роста количества магазинов. – «Курсив») по итогам первого полугодия 2023-го снизились на 6,6% г/г. В Fix Price этот результат объясняют сдержанными потребительскими настроениями и эффектом высокой базы прошлого года. А эксперты обращают внимание на ужесточающуюся конкуренцию между дискаунтерами.

Динамика ГДР Fix Price Group, российский рубль



Фото: Shutterstock/Phstrat

ожидаемому никем сценарию», – полагает он.

В текущей неопределенности рынки вполне могут повести себя эмоционально, так как никто не знает, насколько глобальным будет этот конфликт. Поэтому оценить экономический эффект крайне тяжело, говорит инвестиционный консультант N1broker Владислав Степанов.

Три сценария

Ближний Восток – краеугольный камень глобальной нефтяной индустрии, и колебания цен на нефть в этом регионе имеют далеко идущие последствия для мировых рынков. Военные конфликты, политическая нестабильность и затяжное напряжение в регионе могут привести к значительным колебаниям цен на нефть, воздействуя на мировую энергетическую экономику, отмечает Султан Жумагали.

Так, за неделю после эскалации конфликта (с 6 по 13 октября) нефть марки Brent подорожала на 7,4%, WTI – на 5,9%. Ярослав Кабаков, директор по стратегии ИК «Финам», полагает, что

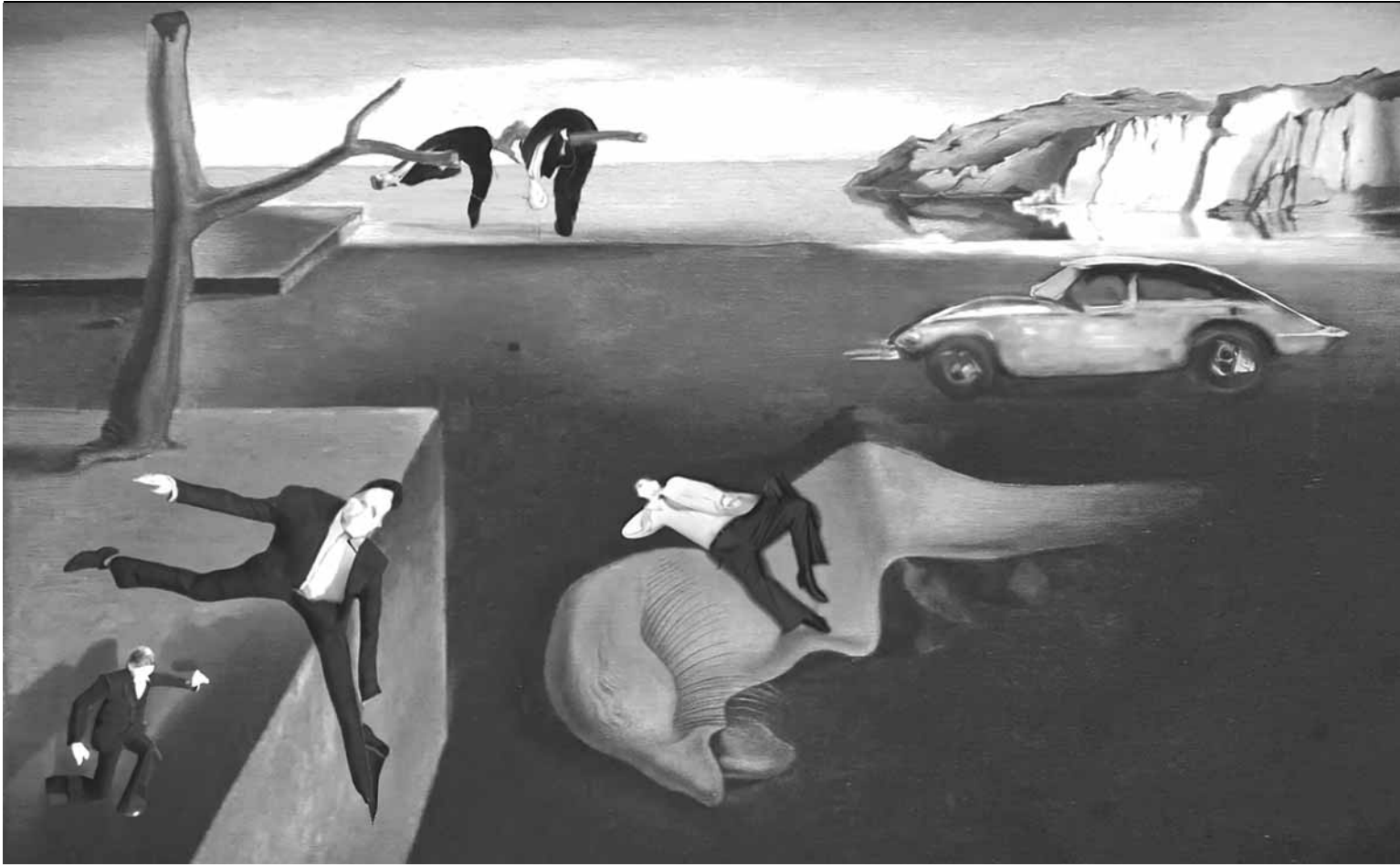
Израилем и Ираном. Не исключено повторение «арабской весны», предупреждают эксперты. Все это приведет к росту цен на нефть на 10%, до \$94 за баррель.

Третий сценарий предполагает полномасштабную войну Израиля с Ираном, который поддерживает палестинцев деньгами и оружием. Не исключено включение в конфликт третьих сторон. В этом случае мировая экономика скатится в рецессию. Нефть подорожает до \$150 за баррель, а глобальная инфляция подскочит до 6,7%.

Влияние на локальные рынки

Основные фондовые индексы Казахстана и России с начала военного конфликта на Ближнем Востоке демонстрируют стабильность с небольшим плюсом. Так, индекс KASE за две недели (с 6 по 20 октября) увеличился на 0,3%. Индекс Мосбиржи за две недели подрос на 4%. Восходящий тренд индексов подтверждает, что четкой взаимосвязи подобного рода локальных конфликтов с фондовыми индексами данных

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Финансовые кадры в гуманитарном разрезе

> стр. 1

Две недели назад «Курсив» опубликовал собственный рейтинг средних зарплат в 16 основных банках страны за 2022 год, который можно посмотреть, пройдя по QR-коду ниже.



В нем Хоум Кредит занял последнее место с показателем 385 тыс. тенге в месяц (до вычета налогов).

Среди неподсанкционных игроков численность персонала уменьшилась у четырех банков. Наибольшее снижение (на 5,4%, или на 270 человек) наблюдалось у Евразийского. Сократился также фактический штат у Нурбанка (-2,8%), Forte (-2,2%) и Халыка (-2,2%).

Наоборот, прирост штата смогли себе позволить шесть организаций. Среди них минимальная динамика принадлежит Kaspi.kz, где число работников увеличилось от силы на 1,3%. Корректную цифру прироста исходя

из публичных данных вычислить невозможно, поскольку в отчете за 2022 год финтех-холдинг впервые раскрыл размер штата с точностью до одного человека. Ранее, говоря о численности персонала, Kaspi.kz использовал формулировку «превысила». Что касается одноименного банка, то он до сих пор оперирует округленными значениями и является единственным игроком на рынке (среди БВУ, обязанных размещать годовые отчеты на бирже), который не сообщает точное (до единицы) количество имеющихся рабочих мест.

Также «каспийцы» до последнего времени не раскрывали структуру персонала в возрастном разрезе, хотя в отчете Kaspi.kz за 2021 год заявлено, что в соответствии с глобальными целями ООН в области устойчивого развития «мы стремимся с раскрытием данных о работниках» (орфография сохранена. – «Курсив»). На сайте Kaspi.kz какое-то время назад появился англоязычный ESG-отчет за 2022 год, где впервые присутствует возрастной разрез. На сайте KASE этот документ до сих пор не опубликован – возможно, из-за трудности перевода.

Помимо Kaspi «Курсив» не обнаружил возрастного разреза в отчетах Банка ЦентрКредит и Bereke. Bank RBK регулярно раскрывает данную информацию, но почему-то в собственном придуманном формате «от 30 до 40 лет» и «старше 40 лет», хотя стандарт представления этих сведений (которого придерживается подавляющее большинство отчитывающихся организаций) выглядит сильно иначе. В инфографике для сравнения с БВУ приведены аналогичные данные по Нацбанку и квазигосударственным компаниям группы «Байтерек», деятельность которых в чем-то схожа с банковской. Среди них возрастная структура персонала не раскрывают Нацбанк, Аграрная кредитная корпорация и Фонд развития промышленности («внучка» «Байтерека» через Банк развития Казахстана). А страховая компания KazakhExport, как и Bank RBK, при подаче этой информации руководствуется собственными возрастными границами.

Среди шестерки банков, нарастивших штат в 2022 году, самые высокие темпы продемонстрировал Freedom (+111%, или +600 человек). Возмо-

но, сюда трудоустроилась часть высвободившихся сотрудников Альфы. Вторая динамика принадлежит БЦК (+54%, или +2,2 тыс. человек). Остальные банки показали очень умеренный рост: Алтын (+6,5%), Jusan (+5,4%), Bank RBK (+2,3%). Невысокие колебания фактической численности персонала (в сторону как увеличения, так и уменьшения) могут быть частично обусловлены такими естественными причинами, как положительное либо отрицательное сальдо между сотрудниками, ушедшими в декрет и вернувшимися из него. На инфографике систематизированы данные по персоналу 12 банков на основе открытых источников информации. Банки Freedom и Алтын в периметр обзора не попали, поскольку, не являясь эмитентами, они не обязаны публиковать годовые отчеты в дополнение к аудируемой отчетности.

Как видно из инфографики, в казахстанских банках трудятся преимущественно женщины, доля которых на начало этого года варьировалась от минимальных 53% у Kaspi.kz до максимальных 76% у Хоум Креди-

Банк	Принято, чел.	Уволено, чел.	Текущая численность персонала	Динамика* численности персонала
Eurasian Bank	2 850	🔒	🔒	▼ -5,4%
VTB	378	🔒	68,0%	▼ -9,2%
HOME CREDIT BANK	1 066	🔒	44,3%	▼ -12,7%
NURBANK	715	794	40,2%	▼ -2,8%
JUSAN BANK	2 545	🔒	39,0%	▲ +5,4%
centercredit	🔒	🔒	38,2%	▲ +54,1%
BANK RBK	692	554	37,0%	▲ +2,3%
Bereke Bank	🔒	🔒	35,6%	▼ -15,4%
ForteBank	🔒	🔒	25,0%	▼ -2,2%
Kaspi.kz	🔒	🔒	21,9%	▲ +1,3%
Halyk	3 261	2 840	19,7%	▼ -2,2%
AGROCREDIT	🔒	🔒	17,5%	▲ +72,5%
KazakhExport	🔒	🔒	14,5%	▲ +5,4%
🔒	🔒	🔒	10,9%**	▲ +2,8%
DAMU	127	🔒	9,2%	▲ +5,3%
🔒	🔒	🔒	9,1%	▲ +6,1%
ОТБАСЫ БАНК	265	🔒	7,4%	▲ +5,6%
QIC	27	🔒	4,5%	▼ -8,0%
🔒	🔒	🔒	4,2%	▼ -2,7%
🔒	🔒	🔒	4,0%	▲ +13,8%
BAITEREK	29	2	1,5%	▲ +0,8%
КАЗАГРОФИНАНС	64	3	0,9%	▼ -6,3%

🔒 – информация в годовом отчете не раскрыта
* Начало 2023 года к началу 2022 года.
** По центральному аппарату; по филиалам – 7,4%.

Источник: годовые отчеты организаций. Организации расположены в порядке убывания уровня текучести

та. Последний носит статус не только «самого женского», но и самого молодежного банка страны: доля работников, не достигших 30-летнего возраста, в Хоум Кредите составляет 53%. Наоборот, меньше всего молодежи служит в Нурбанке и Отбасы (по 22%). Зато персонал Отбасы является самым молодым по сравнению со своими сестринскими организациями из «Байтерека», среди которых больше всего молодежи (18%) занято в Казахстанской жилищной компании, а меньше всего (7%) – в «КазАгроФинансе».

Одним из важнейших показателей, характеризующих баланс запросов работников и возможности работодателя их удовлетворить, является добровольная текучесть персонала, определяемая как отношение числа сотрудников, уволившихся по собственному желанию, к среднесписочной численности всего коллектива за отчетный период. Как поясняется в отчете

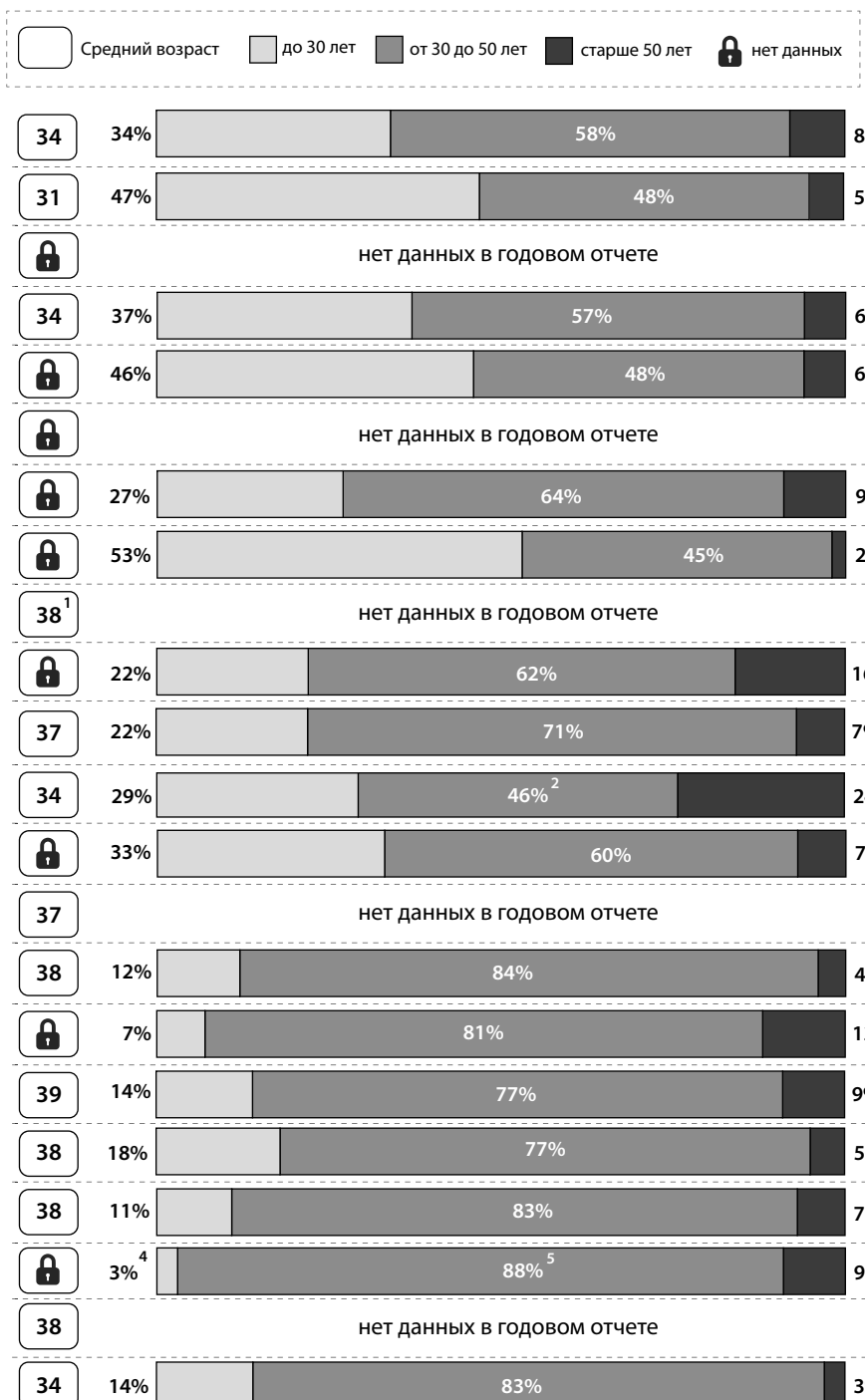
БЦК, высокие значения текучести могут быть связаны «как с низкой конкурентоспособностью компании на рынке труда, неспособностью удерживать сотрудников, невысоким качеством существующих процедур подбора и обучения, так и с проводимыми сокращениями персонала».

Насколько «подвижным» может быть текущий состав персонала, хорошо видно на примере Халыка, где в прошлом году было принято 3,3 тыс. новых работников взамен 2,8 тыс. покинувших банк по собственной инициативе. При этом текучесть в Халыке составила лишь 19,7% – минимальный уровень в секторе без учета неуниверсального квазигосударственного Отбасы. По информации Халыка, в возрастном разрезе наибольшая текучесть (29,8%) была характерна для молодежи (до 30 лет), а далее она снижалась до 16,6% (в категории до 50 лет) и до 6,4% (для самых старших работников).

Единственным банком, который не раскрыл уровень текучести за 2022 год, стал Евразийский. Зато в его годовом отчете сказано, что согласно стратегии развития, рассчитанной до 2024 года, банк «намерен стать лучшим работодателем» (без уточнения, в секторе или в принципе). Если предположить, что в прошлом году оттуда уволилось, например, 2,5 тыс. человек (исходя из известного числа нанятых новых сотрудников – 2,9 тыс.), то текучесть составила бы около 43%. С таким показателем Евразийский вошел бы в малопрестижный топ-3 банков с самой высокой текучестью, опередив только Хоум Кредит (44,3%) и неподсанкционный VTB. О причинах увольнений в Хоум Кредите уже было сказано выше. Что касается VTB, то, как объясняет банк, «текучесть персонала составила 68% и обусловлена текучестью среди сотрудников розничного бизнеса (менеджеров прямых продаж и менеджеров по обслуживанию клиентов МСБ».

Для сравнения: в квазигоссекторе, оказывающем финансовые услуги, текучесть намного ниже, чем в частных универсальных банках, то есть из компаний «Байтерека» люди не увольняются с такой легкостью, как это происходит в БВУ (видимо, потому, что и трудоустроиться туда в обратной пропорции сложнее, чем в коммерческий банк). Самая высокая текучесть в структуре группы «Байтерек» (без учета бывшего Сбера по очевидным причинам) в прошлом году наблюдалась в Аграрной кредитной корпорации (17,5%). У семи компаний группы показатель был меньше 10%. Минимальный уровень (всего 0,9%, три увольнения за год) зафиксирован в «КазАгроФинансе». В головном холдинге, по собственным данным «Байтерека», текучесть составила 1,5% (два увольнения за год).

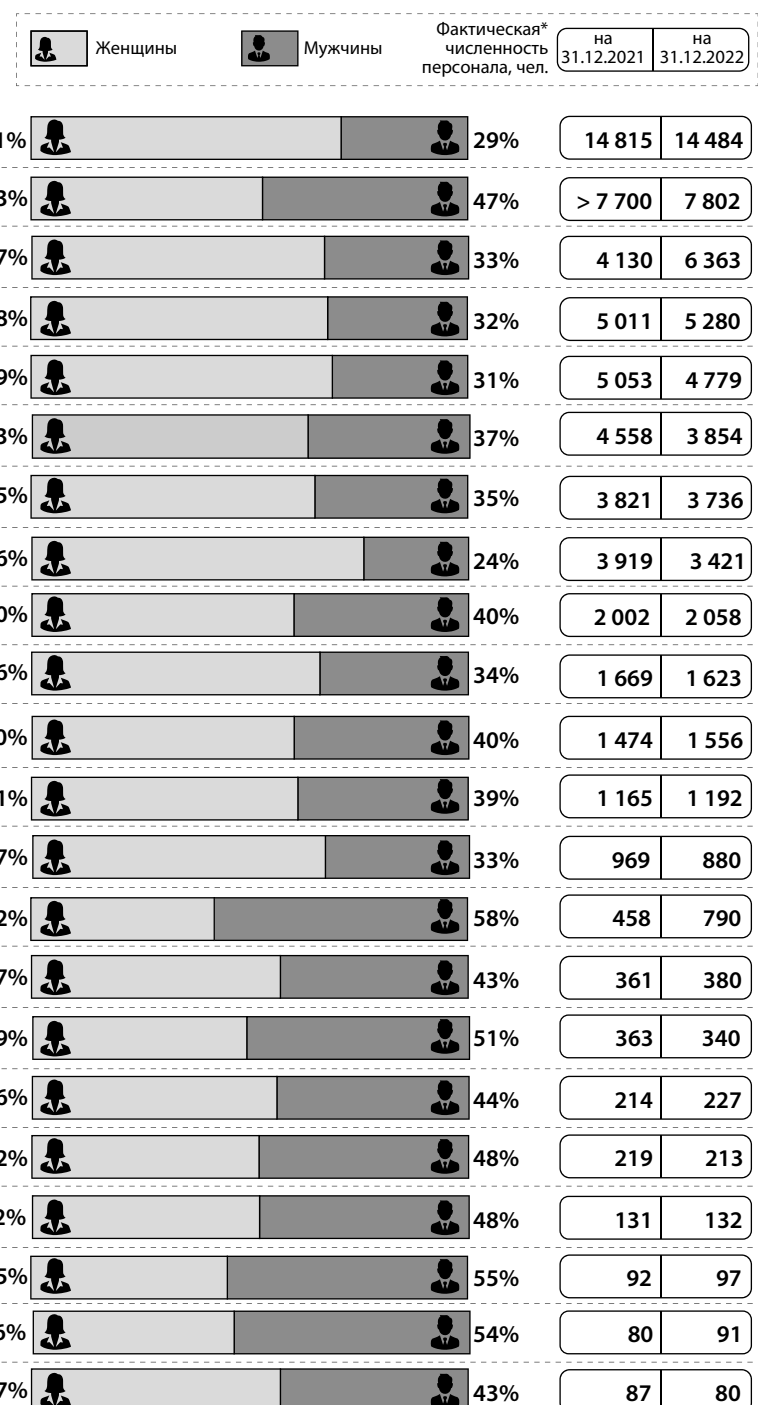
Возрастная структура персонала на конец 2022 года



¹ Для работников центрального аппарата; для работников филиалов – 43 года.

² От 30 до 40 лет. ³ Старше 40 лет. ⁴ Моложе 26 лет. ⁵ От 26 до 45 лет. ⁶ Старше 45 лет.

Гендерная структура персонала на конец 2022 года



* Для организаций группы «Байтерек» (кроме банков Отбасы и Bereke) указана среднесписочная численность.

** Без учета работников трех подведомственных РПГ.

Источник: аудируемая отчетность, годовые отчеты, данные пресс-служб. Организации расположены в порядке убывания численности персонала по итогам 2022 года

Склады в дефиците

Доля свободных качественных складских площадей в Казахстане упала до 1%

Компании, которые активно развиваются на рынке, все острее чувствуют нехватку складов для хранения товаров. В ближайшие два года ситуация усугубится – спрос на склады почти в семь раз превысит объем ввода новых площадей и составит 700 тыс. кв. м. Об этом говорится в обзоре ситуации на складском рынке Казахстана – он подготовлен мульти-сервисным оператором логистических услуг ПЭК совместно с Spark, Major, Focus Logistics, NF Group, IBC Real Estate и GTC.

Полина ВИКТОРОВА

По состоянию на III квартал 2023 года общий объем качественной складской недвижимости Казахстана составляет 1,3 млн кв. м, из которых 51% приходится на площади класса А, 48% – класса В, сообщает NF Group. В Алматы сосредоточено 72% качественных складов, 22% – в Астане и только 5% площадок расположено в других городах страны, по данным IBC Real Estate.

По итогам восьми месяцев этого года доля вакантных площадей достигла рекордно низкого значения – 1%, что в абсолютном выражении составляет чуть более 12 тыс. кв. м, это снова данные NF Group.

На фоне дефицита запрашиваемые ставки аренды на проекты built-to-suit и будущие проекты класса А достигли \$140 за кв. м в год с учетом операционных затрат, без НДС. Это на 20,7% выше, чем в I квартале текущего года.

Факторы спроса

Спрос на качественные складские объекты в Казахстане растет. На рынок выходят новые международные игроки, а действующие быстрыми темпами наращивают объем онлайн-продаж, рассказывает Евгений Бумагин, руководитель по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate.

По словам Асета Кулисбаева, заместителя генерального директора Focus Logistics, наиболее высокая потребность в новых площадках у маркетплейсов, продуктовых ретейлеров, дистрибуторов и логистических операторов.

Из-за острой нехватки современных площадок все больше компаний передает складскую логистику сервисным провайдерам, сообщает представитель ПЭК Дмитрий Кусков, руководитель направления по развитию на территории Казахстана. По словам Кускова, выше всего потребность у малого и среднего бизнеса, которому часто экономически невыгодно вкладываться в аренду склада, наем персонала и закупку оборудования.

Спрос на ответственное хранение, включая кросс-докинг, пере-



Фото: Shutterstock/brakedownvision

упаковку и маркировку, в первом полугодии вырос на 60–75% в зависимости от региона страны, отмечает генеральный директор Major Kazakhstan Олег Тарасов. По оценке генерального директора группы Spark Артема Шашина, устойчивый спрос формируют в первую очередь международные компании, значительная часть которых отдает складскую логистику на аутсорсинг.

Для многих предприятий, которые хотели бы управлять собственным складом, текущая стоимость строительства и аренды в Казахстане – это скорее «запретительный тариф», добавляет Шашин.

Курс на аутсорс

«Складской рынок Казахстана перегрет: спрос высокий, а ставки примерно в два раза выше, чем в логистическом центре России – Московской области. Поэтому воспользоваться 3PL-услугами для нас оказалось выгоднее, чем арендовать склад самостоятельно», – делится Андрей Романенко, исполнительный директор компании-дистрибутора офисной техники GTC.

По данным логистических операторов, спрос на складской аутсорсинг выше всего среди фармацевтических и химических компаний, производителей и поставщиков строительных материалов, запчастей, мясной продукции, товаров повседневного спроса, одежды, косметики, парфюмерии, личной гигиены,

бытовой химии, алкогольных и безалкогольных напитков. Артем Шашин также отмечает, что растет спрос на фулфилмент среди игроков рынка e-commerce.

«Большинство провайдеров в Казахстане предлагает только ответственное хранение. Компании сталкиваются с нехваткой сервиса комплексной логистики,

– рассказывает Дмитрий Кусков.

Чтобы удовлетворить растущий спрос, логистические операторы расширяют мощности. В июне ПЭК запустил склад для комплексной логистики площадью более 3 тыс. кв. м в Алматы, компания продолжит экспансию. Major также планирует открыть в городе

стики в Алматы на 14 тыс. кв. м. В ближайшие годы компания планирует запустить новые склады в 18 городах страны, включая Астану, Шымкент и Караганду.

Новых складов всем не хватит

Многие склады в Казахстане построены 10–12 лет назад, с

Развитие бизнеса в Центральной Азии тормозит дефицит складов. По данным NF Group, объем вакансий в Азербайджане составляет 13,3%, Узбекистане – 5,1%, Кыргызстане – 3,3%, Казахстане – 1%, Таджикистане – 0%, согласно предварительным итогам III квартала этого года. В результате, например, более 40% овощей и фруктов в Таджикистане портится в полях из-за нехватки площадок для их хранения.

Компаниям, которые готовятся к выходу на эти рынки, нужно начинать искать склады за три-четыре месяца до запуска филиала и, вероятнее всего, потребуются переоборудовать их под потребности бизнеса. Если нужен склад площадью более 5 тыс. кв. м, то, скорее всего, его придется строить самостоятельно. ПЭК уже запустил сервис комплексной складской логистики в Казахстане, планируем развивать 3PL в Узбекистане, Кыргызстане и других странах Азии. Для этого



Вадим ФИЛАТОВ, совладелец и заместитель директора ПЭК

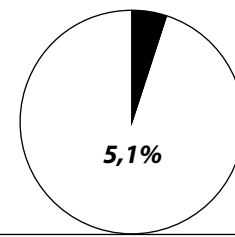
предприниматель, который развивается сразу в нескольких странах Центральной Азии, вынужден привлечь от двух до пяти компаний для организации логистики, а затем самостоятельно контролировать сроки и качество перевозки. И мы, чтобы ускорить и упростить доставку для бизнеса, развиваем комплексный сервис, который включает не только перевозку, но и доставку до конечного получателя, складскую обработку и хранение, при необходимости – помощь в подборе поставщиков товаров.

который включает перевозку до склада, обработку, комплектацию, упаковку, маркировку и доставку до конечного потреби-

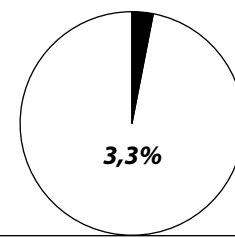
новый хаб площадью 5 тыс. кв. м до конца 2025 года. Spark в феврале 2024 года увеличит площади для комплексной складской логи-

этого времени новых масштабных площадок не вводилось, рассказывает Асет Кулисбаев. Большая часть товаров до сих

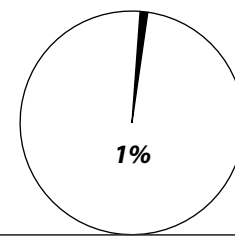
Доля свободных качественных складских площадей в странах Центральной Азии



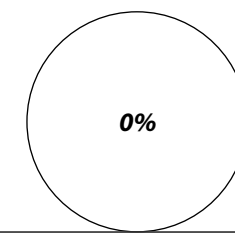
Узбекистан



Кыргызстан



Казахстан



Таджикистан

Источник: данные NF Group

пор хранится в старых советских зданиях, переоборудованных под склады.

По данным IBC Real Estate, на одного жителя Казахстана приходится 0,07 кв. м складов. Для сравнения: в России этот показатель равен 0,32 кв. м на человека.

В ближайшие два года девелопер Focus Logistics планирует ввести в эксплуатацию 120 тыс. кв. м новых складов в Алматы. По словам Асета Кулисбаева, именно в Алматинской агломерации наиболее высокое потребление – с учетом прилегающих регионов здесь проживают 2,8 млн человек, или шестая часть населения страны.

Артем Шашин также отмечает, что Алматы – это основной рынок сбыта продукции в стране, и именно там расположены представительства всех крупнейших компаний. Еще один фактор, который, по его мнению, необходимо учесть: большая часть грузопотока в Казахстане проходит через Алматы в силу близости региона к Китаю – крупнейшему поставщику различных категорий товаров в страну.

При этом уже сейчас только в Алматы не хватает 300 тыс. кв. м складских площадей, до 2030 года дефицит складов вырастет до 800 тыс. кв. м, полагает Асет Кулисбаев.

По оценкам NF Group, в ближайшие два года в Казахстане девелоперы введут в эксплуатацию меньше новых складов – всего 102 тыс. кв. м, тогда как объем спроса в 2023–2025 годах достигнет 700 тыс. кв. м.

Объявления

- ТОО «Dream Beauty space», БИН 201140006600, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Медеуский р-н, ул. Богенбай батыра, д. 23А, оф. 41. Тел. + 7 707 655 53 94.
- ТОО «Астана-Финанс групп», БИН 131040001036, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 7/1, ВП 8. Тел. + 7 701 888 25 84.
- ТОО «Титан-Телеком», БИН 160740019611, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Масанчи, д. 23. Тел. + 7 707 500 60 70.

- ТОО «Uniqtar», БИН 230140039263, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: Алматинская обл., г. Алматы, санаторий «Алма-Ата», д. 5, оф. 26. Тел. + 7 777 197 77 49.
- ТОО «Evroclass», БИН 181140013459, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ЖК «Ильинка», ул. Доспамбет жырау, д. 38. Тел. + 7 747 131 08 72.
- ТОО «ТрейдСити», БИН 070340002039, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Тұран, 18, оф. 405/1. Тел. + 7 701 715 70 47.
- ТОО «Эн тал», БИН 231040020955, сообщает о

своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Казыбек би, зд. 5А, кв. 519. Тел. + 7 964 426 42 52.

- ТОО «Coin news», БИН 220440055482, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Абая, 78. Тел. + 7 778 775 77 43.
- ТОО «Umbrella Construction», БИН 220740040227, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жунисова, 10 корпус, кв. 8. Тел. + 7 706 400 96 98.
- ТОО «STAR 5», БИН 230540004522, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объя-

вления по адресу: г. Алматы, мкр. Таугуль/Мамыр, 10, д. 13. Тел. + 7 776 133 88 88.

- ТОО «ТимЭль», БИН 181240000718, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Беимбета Майлина, д. 29, кв. 11. Тел. + 7 747 479 89 87.
- ТОО «N&N Ltd», БИН 220340027601, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Толеби, д. 46, кв. 151. Тел. + 7 702 769 16 66.
- ТОО «Каст Плюс», БИН 031140006278, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, пр. Строителей, 6.
- ТОО «База Астана», БИН 221140021698, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 10. Тел. + 7 701 386 80 09.

- ТОО «STYLE GROUP 1», БИН 2202 4003 3942, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, Кажымукана, д. 4, кв. 34. Тел. + 7 701 386 80 09.
- ТОО «STYLE GROUP 2», БИН 2202 4003 3632, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Жубанова, д. 29/1, кв. 15. Тел. + 7 701 386 80 09.
- ТОО «Поликлиника 77», БИН 220840044481, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления

по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, кв. 1.

- ТОО «qorgan.almaty», БИН 230640015908, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Телжан шонанулы, д. 102. Тел. + 7 777 111 21 17.
- ТОО «ЛОТОЖОЛ», БИН 1904 4003 1863, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Хаджи Мукана, д. 86. Тел. + 7 708 485 48 05.
- ТОО «Al-Basit», БИН 1708 4003 0112, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Маржана Жумабаева, д. 9/1, кв. 23. Тел. + 7 708 485 48 05.



Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Всестороннее изучение общественного мнения

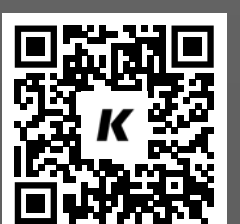


Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



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



Электротерапия

Сети электроразрядных станций не поспевают за ростом числа автомобилей

В Казахстане за этот год стремительно выросло число зарегистрированных электрокаров, их доля от общего автопарка увеличилась в 10 раз, и на рынке имеются все предпосылки для сохранения положительной тенденции. Достаточно ли нынешнего количества станций, чтобы спокойно закрывать потребность растущего рынка, разбирался журналист «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

По данным Бюро национальной статистики, в начале 2023 года по Казахстану колесили 812 легковых автомобилей на электрическом типе топлива. К 1 сентября их число составляло уже 5075. Годом ранее в стране было 462 зарегистрированных электрокара, то есть в 11 раз меньше. В общем автопарке по стране доля электромобилей увеличилась в 10 раз: с 0,01% в сентябре 2022-го до 0,1% в сентябре 2023 года.

На казахстанский рынок в этом году зашел электрокар IONIQ 5 от Hyundai, китайский бренд Zeekr (состоит в холдинге Geely). Помимо них в Казахстане можно купить электромобили от Tesla, Nissan, BMW, Mercedes, Volkswagen, Renault. Совсем недавно об официальном старте продаж с начала 2024 года заявил крупный китайский автобренд BYD.

В 2023 году по решению совета Евразийской экономической комиссии было выделено 15 тыс. квот для казахстанцев, желающих перейти на авто с альтернативным топливом. Им разрешено завезти один автомобиль для личного пользования без уплаты таможенных пошлин и налогов.

Своя зарядка ближе к телу

Одним из тех, кто воспользовался льготными условиями, был житель Алматы **Денис Дудников**. В конце июля он купил Zeekr 001 и уже успел опробовать «китайца» в казахстанских условиях. «Я пробовал общественные электроразрядные станции (ЭЭС), но в их использовании есть несколько проблем. Первая – их мало, а желающих зарядить авто-

мобиль много, соответственно, приходится постоянно ждать в очереди», – рассказывает он.

Вторая проблема, по словам Дудникова, – отсутствие подходящих разъемов. Дело в том, что на китайских автомобилях используются коннекторы GBT, на европейских авто – Type 2 или CSS2, а американские и корейские используют Type 1 и Chademo. «Не каждая зарядная станция может подойти к конкретному электромобилю. Например, на заправках Comras нет разъемов для китайских автомобилей. Выход есть: можно купить переходник. Но он стоит дорого – 1–1,5 млн тенге».

Третий неудобный момент, который отметил спикер, – медленная скорость зарядки. «Есть очень быстрые зарядные станции, где можно за 30–40 минут зарядить «полный бак». Но их очень мало по городу. В основном это «долгие» станции, где нужно оставлять машину на 10 часов (в среднем столько времени требуется для полной зарядки его модели, этого хватает на 500 км)».

Для себя эти проблемы Денис решил путем установки зарядной станции в своем доме. «Мне очень нравится владеть таким автомобилем. Он быстрый и комфортный, на нем приятнее ездить, чем на бензиновом. Но электрокар хорошо подходит тем, у кого есть частный дом и кто может себе позволить поставить зарядную станцию дома. Это самый идеальный вариант на текущий день. Без этого все очень сложно».

Другой владелец Zeekr 001, **Олег Куява**, говорит, что трудностей с зарядкой своего авто не испытывает, так как в его ЖК также есть отдельная станция.

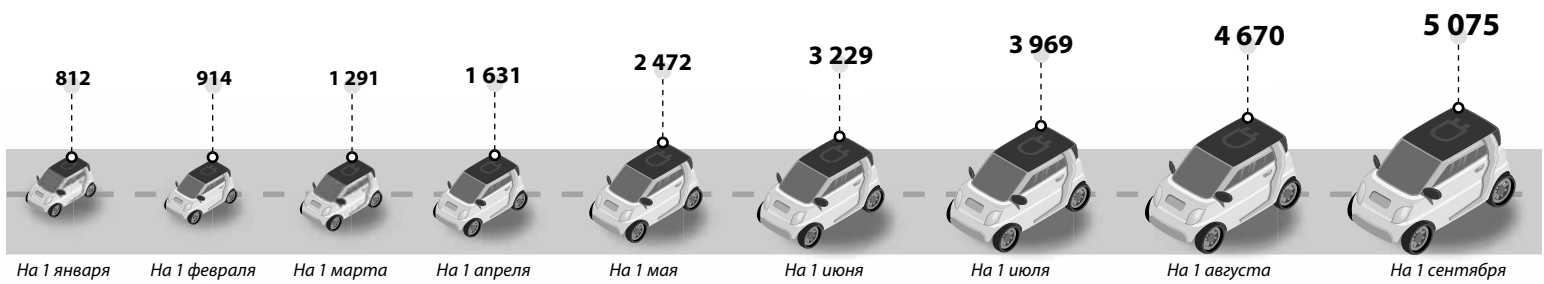
«Хотя был момент, когда я заряжался вне дома. Спускаясь с гор, у авто начала садиться батарея. Я нашел близлежащую быструю зарядную станцию, но там была очередь. Мне это сильно не понравилось, но выбора не было – пришлось ждать».

В целом Куява доволен покупкой, отмечает, что наличие станции в его ЖК и в фитнес-зале, где он тренируется, ему вполне достаточно для комфортной жизни в городе. Однако добавляет, что для дальних загородных поездок он бы однозначно не стал рисковать и ехать на своем электрокаре.



Фото: Илья Ким

Как увеличилось количество легковых электромобилей в Казахстане в 2023 году



Источник: БНС АСПР РК

Одна на 30

Опасения Олега Куявы вполне обоснованы, ведь львиная доля всех зарядных станций сосредоточена в Алматы и Астане. Их точное количество подсчитать сложно, так как помимо крупных сетей ЭЭС есть частные точки, которые устанавливают сами владельцы авто, или терминалы, открытые по инициативе бизнеса, на территориях ТРЦ, курортных зон, гостиниц и т. д. На сайте одной из крупных сетей ЭЭС – Edrive.kz – опубликованы адреса 132 станций по всей республике.

«К сожалению, количество зарядных устройств, которые работают в Казахстане, пока недостаточно. Мы изучали опыт развитых стран в этом направлении. Например, в Германии установлены в общественных местах зарядные устройства в соотношении одна зарядка на 22 автомобиля. Мы должны стремиться к этим показателям», – считает **Акылбек Анарбаев**, управляющий директор по развитию бизнеса в компании Astana Motors, директор дистрибуции бренда BYD.

В одном из наиболее прогрессивных в этом направлении государств – Китае, – по словам Анарбаева, на один автомобиль приходится три-четыре зарядных станций.

«Конечно, для покрытия потребностей рынка, учитывая потенциал данного сегмента, текущего количества публичных зарядных станций недостаточно, – говорит глава Казахстанского автомобильного союза **Анар Макашева**. – Но подчеркну, что большинство электрокаров комплектуется портативными зарядными устройствами, которые владельцы могут установить дома или на работе».

Обеспечь себя сам

Чтобы улучшить зарядную инфраструктуру в стране, крупные дистрибьюторы самостоятельно берутся за ее развитие. Так, в столичном дилерском центре Allur имеется станция быстрой зарядки, постепенно они планируют

внедрить их во всех автосалонах, где продаются электрокары. Официальный дистрибьютор марки Zeekr в Казахстане – автомобильная группа Orbis Auto также намерена развивать сеть ЭЭС по всей стране. В Astana Motors совместно с Satbayev University ведут научно-исследовательскую работу для организации зарядной инфраструктуры.

«Это связано с тем, что производители внимательно наблюдают, как развивается данное направление в Казахстане. К сожалению, они видят, что развивается слабо. Поэтому прежде чем выводить те или иные электромобили на рынок, они просят нас самим развивать сеть ЭЭС», – объясняет Акылбек Анарбаев.

«Другая причина – внесение собственного вклада в развитие инфраструктуры, ведь официальные дистрибьюторы, которые придерживаются высокого уровня профессионализма, несут ответственность за своих клиентов на всех этапах владения авто, а не только на стадии продажи, поэтому в данном конкретном случае с электрокарами важно, чтобы клиенты не только имели возможность приобрести официальный электромобиль в дилерском центре и получить полный спектр соответствующих услуг, но и не беспокоиться по поводу доступности зарядных станций в городах проживания и за их пределами», – дополняет Анар Макашева.

В чем сложность открытия ЭЭС?

Министерством промышленности и строительства Казахстана уже утверждена дорожная карта по созданию инфраструктуры для NEV (new energy vehicles) – это автомобили на новых источниках энергии (электромобили, гибриды и авто на топливных элементах на основе водорода).

Однако Анарбаев отмечает, что при открытии общественных ЭЭС в Казахстане существует ряд трудностей. «Первое – это отсутствие законодательной базы, регулирующей эту деятельность. До сих пор установка таких станций проводилась стихийно». Существенными проблемами, по его мнению, также являются низкий уровень научной базы и технической оснащения (программное обеспечение, софт, диспетчеризация).

«Также помимо софта важно качество материалов, которые использованы при производстве этих терминалов. Так как они работают в разных климатических условиях: под солнцем, под дождем, под снегом, с порывистыми ветрами. Это критически важно для безопасного и долгого срока службы станции».

Еще одна трудность – дефицит кадров в новом для рынка направлении. Обучить казахстанских специалистов для Astana Motors, по словам Анарбаева, поможет китайский партнер – компания TELD New Energy Co, чье оборудование дилер намерен импортировать.



Фото: Илья Ким

Объявления

• ТОО «ППЖТ-1» сообщает о проведении общественных слушаний в форме открытого собрания по Проекту нормативов допустимых выбросов (НДВ) загрязняющих веществ в атмосферу для административно-производственной площадки ТОО «ППЖТ-1».

Заказчик – ТОО «ППЖТ-1» (г. Алматы, ул. Бокейханова, 15, БИН: 040840003298, +7 777 239 90 91, ppjt1@mail.ru).

Разработчик – ТОО «ЛабСЭМ» (г. Алматы, проспект Райымбека, 247В, БИН 080540013211, +7 701 242 01 34, labsem@inbox.ru).

Документация по проекту размещена на сайте www.ecoportal.kz, а также на сайте Управления экологии и окружающей среды города Алматы (<https://www.gov.kz/memleket/entities/almaty-eco?lang=ru>). Замечания и предложения принимаются на сайте www.ecoportal.kz, а также по эл. почте МИО uripr@mail.ru, uripr@almaty.gov.kz

Слушания состоятся 06.11.2023 г. в 10:00 ч.

По адресу: г. Алматы, ул. Бокейханова, 15

Видеоконференция на платформе ZOOM. <https://us05web.zoom.us/j/85367518653?pwd=HzOhDPHtPJoZF1xd6a64BxTCwFX8B5.1>

Код доступа: 8r9EhY

По дополнительным вопросам просим обращаться по адресу:

г. Алматы, ул. Бокейханова, 15.

Тел. +7 777 427 19 57.

Эл. почта: labsem@inbox.ru

• «ППЖТ-1» ЖШС «ППЖТ-1» ЖШС әкімшілік-өндірістік алаңы үшін атмосфераға ластанушы заттардың рұқсат етілген шығарындилары (РҚК) нормативтерінің жобасы бойынша ашық отырыс турінде қоғамдық тыңдаулар өткізілетіні туралы хабарлайды.

Тапсырыс беруші – «ППЖТ-1» ЖШС, (Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15, БСН: 040840003298, +7 777 239 90 91, ppjt1@mail.ru).

Әзірлеуші – «ЛабСЭМ» ЖШС (Алматы қаласы, Райымбек даңғыл, 247В, БСН 080540013211, +7 701 242 01 34, labsem@inbox.ru).

Жоба бойынша құжаттама www.ecoportal.kz сайтында, сондай-ақ Алматы қаласының Экология және қоршаған орта басқармасы сайтында (<https://www.gov.kz/memleket/entities/almaty-eco?lang=ru>) орналастырылған. Ескертулер мен ұсыныстар www.ecoportal.kz сайтында, сонымен бірге ЖАО uripr@mail.ru, uripr@almaty.gov.kz электрондық поштасы бойынша қабылданады.

Тыңдаулар 06.11.2023 ж. сағат 10:00-де өтеді

Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15

ZOOM платформасында бейнеконференция

<https://us05web.zoom.us/j/85367518653?pwd=HzOhDPHtPJoZF1xd6a64BxTCwFX8B5.1>

Кіру коды: 8r9EhY

Қосымша сұрақтар бойынша мына мекенжайға хабарласуыңызды сұраймыз:

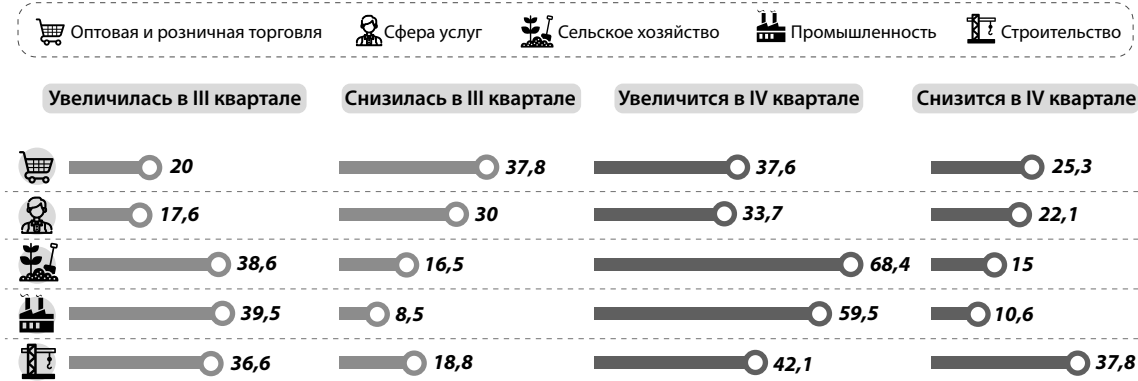
Алматы қаласы, Бөкейханова көшесі, 15.

Тел. +7 777 427 19 57.

Эл. пошта: labsem@inbox.ru

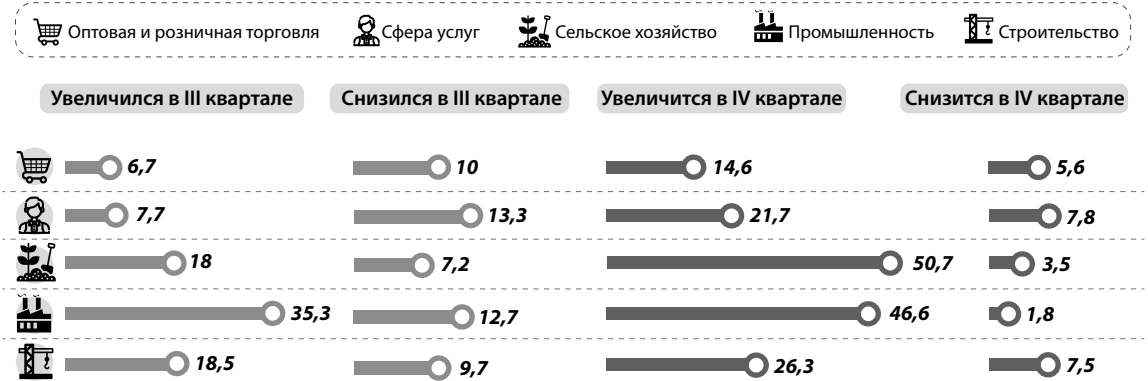
ИНДЕКСЫ

Выручка



Источник: исследование Freedom Finance Global

Штат



Источник: исследование Freedom Finance Global

Бизнес-барометр МСБ Казахстана: настроения, активность и барьеры



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Компания Freedom Finance Global в сентябре запустила масштабное ежеквартальное исследование, посвященное малому и среднему бизнесу. В нем анализируются ключевые бизнес-показатели, такие как изменения в выручке, персонале и размерах бизнеса. Также оцениваются доступность кредитов, барьеры, ограничивающие рост, и конъюнктурные вопросы, касающиеся ослабления рубля к тенге и формы оплаты. Кроме того, рассчитан собственный индекс деловой активности малого и среднего бизнеса.

Исследование основывается на комплексной методологии United Research Technologies Group. Оно опирается на базу исследований, проводимых IHS Markit (Великобритания), Европейской комиссией, Федеральной службой государственной статистики РФ и посвященных деловой активности бизнеса.

Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI). В каждой волне исследования (ежеквартально) опрашиваются 500 представителей малого и среднего бизнеса производственных и непромышленных отраслей. Отобраны субъекты бизнеса в сфере торговли, добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, строительства и услуг. Выборка построена с учетом региональных квот – представленности бизнеса в 20 регионах Республики Казахстан (17 областей и три города республиканского значения), отраслевых квот и размера предприятий, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и их вклад в ВВП страны.

В данном материале представлены итоги III квартала 2023 года.

что казахстанские бизнесмены в среднем больше масштабируют свою деятельность и/или планируют это сделать, нежели сокращают.

На втором месте оказался субиндекс «Кадры», который набрал 56,4 пункта. Он учитывает фактическое изменение персонала и планы по его расширению. Два других субиндекса – «Кредиты» и «Продажи» – насчитывают по 55 пунктов. В категории «Кредиты» учитываются ответы на вопрос о попытке получить банковский кредит за последние три месяца, графа «Продажи» отражает фактическое изменение и ожидания выручки.

Обороты не изменились, но большинство ждет роста

В вопросе выручки (оборотов) можно увидеть нейтральный ответ бизнеса касательно фактического ее изменения за последние три месяца. То, что выручка предпринимателей увеличилась, отметили 28%, но в то же время 26% дали противоположный ответ, а еще 44% заявили о ее сохранении на прежнем уровне. По балансу этих цифр можно понять, что обороты бизнеса в целом не изменились. Однако, если смотреть на отрасли и размеры, то можно заметить значительные различия. Так, в промышленности выручка выросла у 40% компаний, тогда как снизилась лишь у 9%. Также неплохие результаты показали отрасли сельского хозяйства и строительства, в которых 39 и 37% компаний смогли увеличить обороты за последние три месяца. Но в сфере услуг, оптовой и розничной торговле наблюдается снижение выручки у 30 и 38% компаний соответственно. Рост прибыли в этих отраслях отмечают лишь 18 и 20% респондентов.

Также все хорошо у крупных компаний, но разница в результатах здесь не такая большая, как в разрезе отраслей. Среди них количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и их вклад в ВВП страны.

В данном материале представлены итоги III квартала 2023 года.

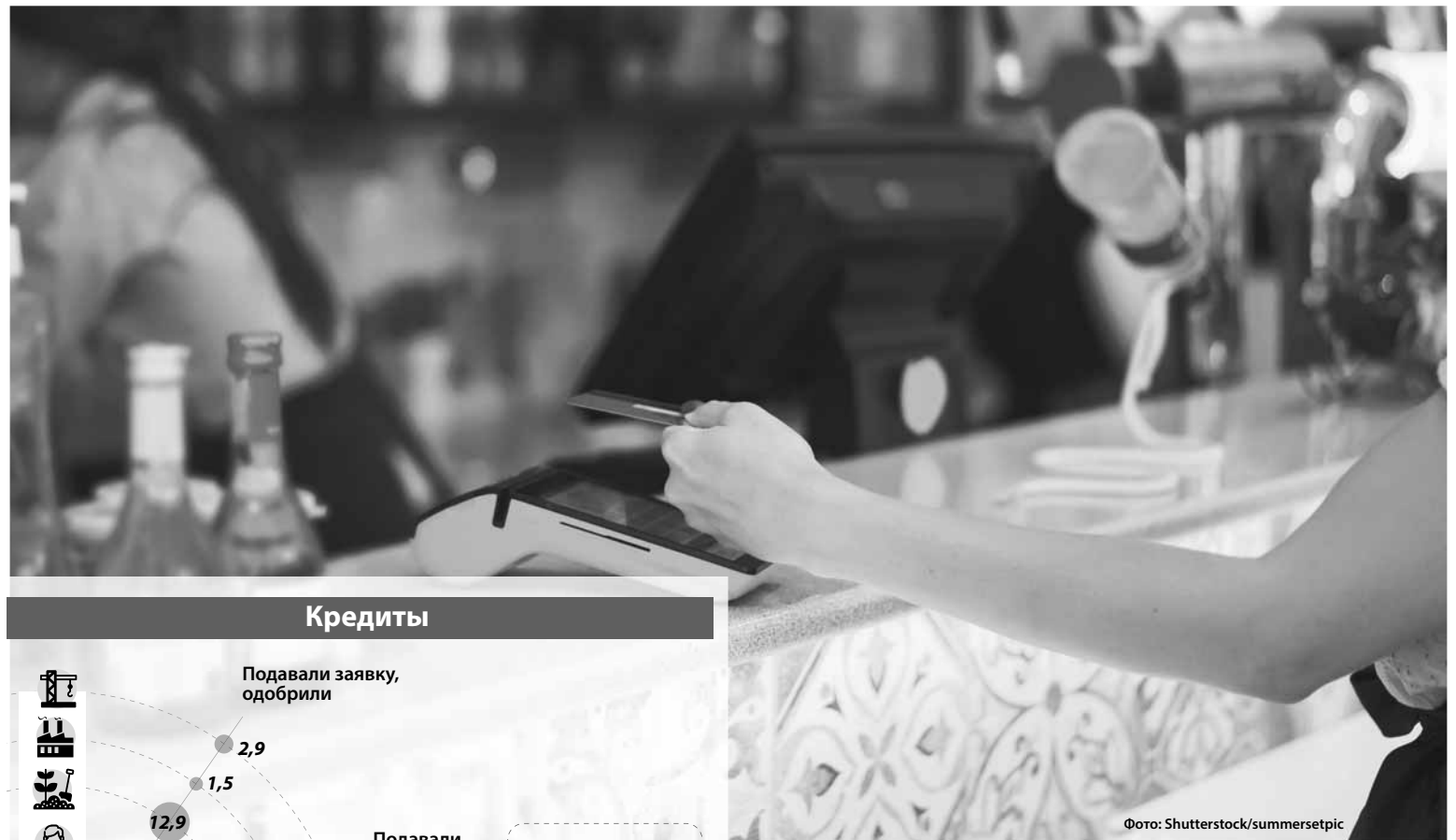
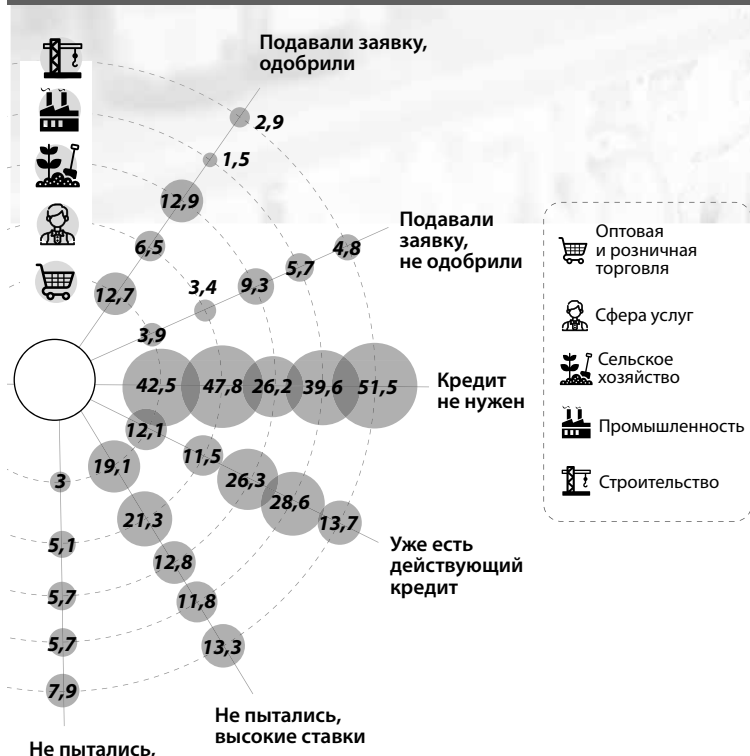


Фото: Shutterstock/summersetpic

Кредиты



Источник: исследование Freedom Finance Global

Необходимость в персонале растет, но не повсеместно

Штат сотрудников казахстанского бизнеса в III квартале в целом вырос. 14,3% бизнесменов указывают на рост штата, тогда как у 10,4% он уменьшился. Почти все остальные респонденты отметили, что количество сотрудников не изменилось. В размере отраслей вновь можно увидеть значительную разницу в ответах. В промышленности штат увеличился у 35% компаний, а в строительстве – у 19%. При этом в сфере услуг этот же показатель составил лишь 8%, а в торговле – 7%. В указанных сферах также наблюдается большое количество компаний, которые, наоборот, снизили штат: 13 и 10% соответственно. Тем не менее показатель в 13% оказался наивысшим отрицательным результатом. То есть мы не наблюдаем резкого массового сокращения персонала в какой-либо отрасли. Размер компании в разрезе оборотов, наоборот, не показал большой разницы в результатах. В среднем 19% компаний, зарабатывающих от 26 млн тенге в год и выше, увеличили штат. Только мелкие компании с выручкой до 25 млн тенге показали отрицательный чистый результат: 11% таких фирм сократили штат, а 10% – увеличили.

Куда более уверенные показатели можно увидеть в вопросе будущего найма персонала в IV квартале. Почти 30% компаний намерены увеличить персонал, тогда как противоположный ответ дали лишь 5,3%. Явными лидерами среди отраслей являются сельское хозяйство и промышленность: 51 и 47% компаний соответственно намерены расширить штат.

Тем не менее остальные отрасли также показали нетто-положительный результат. Так, у аутсайдера в лице торговли 15% компаний планируют увеличить штат и лишь 6% – сократить в IV квартале. При этом чем больше компания, тем меньше доля тех, кто планирует увеличивать штат: лишь 13% самых крупных компаний, ранжированных по обороту, планируют расширение персонала. Более того, отметим высокую долю затруднившихся ответить – 24%, что, вероятно, указывает на более комплексную структуру таких компаний и отсутствие точной информации у опрашиваемого руководителя. Больше всего позитива в вопросе увеличения штата показывают средние компании. 37% фирм, чей годовой оборот находится в диапазоне 106–1035 млн тенге, планируют рост количества сотрудников.

Казахстанский малый и средний бизнес в большей степени расширяется, чем сокращается. Причем этот тезис верен как в вопросе прошедшего расширения в III квартале, так и в вопросе будущего. 37% опрошенных компаний осуществили расширение бизнеса в исследуемом периоде. 29% – за счет собственных средств, 8% – за счет займов. Лишь 5% компаний были вынуждены сократить бизнес.

В разрезе отраслей явным лидером является сельское хозяйство с результатом в 58%. Также хорошие результаты показала отрасль промышленности, в которой расширились 46% компаний. Последними оказались отрасли строительства и услуг (по 23% в обоих случаях). Тем не менее, если в сфере услуг сокращение бизнеса не такое частое явление (6%), то в строительстве оно достигло 11%. Также отметим высокую долю промышленных компаний, которые расширились за счет заемных средств (17%). Ожидаемо крупные структуры расширились в меньшей степени, чем другие, из-за высокой базы. Таких среди крупных компаний оказалось лишь 24%, тогда как наибольший показатель (45%) – у компаний, имеющих годовой оборот в 106–1035 млн тенге. Лучшим регионом ста-

МСБ постепенно расширяется

Казахстанский малый и средний бизнес в большей степени расширяется, чем сокращается. Причем этот тезис верен как в вопросе прошедшего расширения в III квартале, так и в вопросе будущего. 37% опрошенных компаний осуществили расширение бизнеса в исследуемом периоде. 29% – за счет собственных средств, 8% – за счет займов. Лишь 5% компаний были вынуждены сократить бизнес.

В разрезе отраслей явным лидером является сельское хозяйство с результатом в 58%. Также хорошие результаты показала отрасль промышленности, в которой расширились 46% компаний. Последними оказались отрасли строительства и услуг (по 23% в обоих случаях). Тем не менее, если в сфере услуг сокращение бизнеса не такое частое явление (6%), то в строительстве оно достигло 11%. Также отметим высокую долю промышленных компаний, которые расширились за счет заемных средств (17%). Ожидаемо крупные структуры расширились в меньшей степени, чем другие, из-за высокой базы. Таких среди крупных компаний оказалось лишь 24%, тогда как наибольший показатель (45%) – у компаний, имеющих годовой оборот в 106–1035 млн тенге. Лучшим регионом ста-

ла Туркестанская область, где 60% компаний расширили свой бизнес.

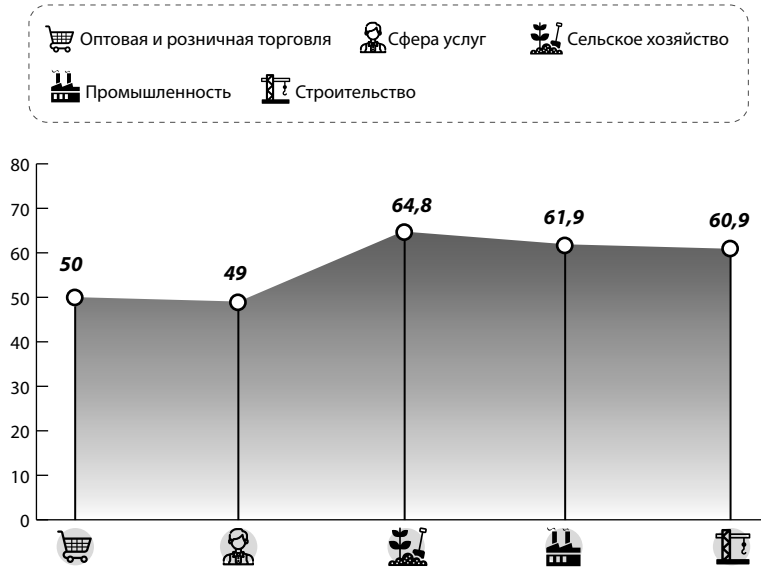
Среди отечественных компаний МСБ 38% намерены расширить бизнес в IV квартале. При этом 28% планируют сделать это за счет собственных средств, 10% – за счет заемных. И в этом вопросе в лидерах – отрасль сельского хозяйства, в которой 56% компаний намерены расширить собственное дело. Однако на этот раз лидерство оказалось не таким явным, так как те же 56% промышленных предприятий планируют расширение в IV квартале. Интересно отметить, что 15% сельскохозяйственных компаний планируют использовать заемные средства для расширения, что является самым высоким значением. Аутсайдером вновь оказалась сфера услуг, в которой лишь 24% компаний планируют расширение. Ситуация в разрезе размеров аналогична предыдущему вопросу. 48% компаний из категории с оборотом в 106–1035 млн тенге планируют расширение. Лидером опроса стала Мангистауская область, где 69% предприятий планируют рост.

Четверть представителей МСБ не могут получить кредиты

На вопрос о попытке получить банковский кредит в III квартале 9% компаний ответили, что подавали заявку и получили кредит, 5,4% получили отказ. 17,5% респондентов ответили, что у них уже есть действующий кредит, 16,6% не стали обращаться из-за высоких ставок, а 4,9% посчитали, что заем им все равно не одобряют. В итоге 26,9% компаний так или иначе интересуются возможностью занять деньги для бизнеса, но по различным причинам так и не получают их. 40% предприятий посчитали, что кредиты сейчас им не нужны.

Среди отраслей наибольшее одобрение наблюдается в сельском хозяйстве и торговле, где 13% респондентам одобрили кредиты. Однако в случае с торговлей, вероятнее всего, кредиты оформляют индивидуальные предприниматели, учитывая распространенную практику получения обычных потребительских займов для пополнения оборотных средств небольшого

Индекс деловой активности



Источник: исследование Freedom Finance Global

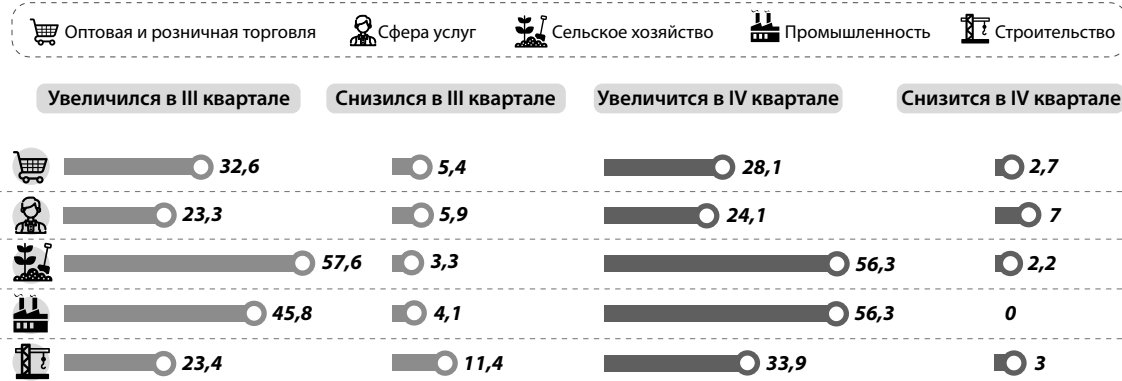
Расширение бизнеса не является проблемой

Индекс деловых настроений состоит из четырех основных субиндексов: «Продажи», «Кадры», «Кредиты», «Инвестиции». Наивысший показатель среди субиндексов зафиксирован в «Инвестициях» – 65,1 пункта. Он учитывает вопросы фактического и будущего расширения бизнеса и свидетельствует о том,

Похожую картину можно увидеть и в размере персонала. Наиболее крупные компании в этом плане показали лучшие результаты. 45% фирм, имеющих от 101 до 250 сотрудников, смогли увеличить выручку. Тогда как лишь 24% компаний, имеющих до 15 сотрудников, могут похвастаться тем же.

В вопросе ожиданий роста выручки казахстанский малый и

Размер бизнеса



Источник: исследование Freedom Finance Global

бизнеса. В случае же с сельским хозяйством можно отметить наличие льготных схем кредитования по поддержке данной отрасли – как мелким хозяйствам, так и крупным агрофирмам, что отражается в высокой доле одобрения. Также наибольшее количество отказов (9% компаний) отмечается в сельском хозяйстве. В целом данная отрасль наиболее активна в этом вопросе: лишь 26% сельхозкомпаний не интересуются возможностью получить кредит. Высокими ставками больше всего обеспокоен бизнес из отрасли услуг и торговли, где на это указывают 21 и 19% компаний соответственно. Что интересно, размеры бизнеса не особо повлияли на беспокойство о стоимости денег. Хотя и финансовая теория говорит, что чем больше компания, тем дешевле кредитные деньги. Крупные фирмы с оборотом выше 1,036 млрд тенге не подавали кредитные заявки. Нужно отметить, что таких в опросе было лишь 19.

ИДА малого и среднего бизнеса оказался в положительной зоне

Индекс деловой активности (ИДА) является распространённой по всему миру метрикой для определения деловой активности бизнеса. Текущий ИДА, по версии Национального банка, основанной на опросе бизнеса из реального сектора, составляет 49 пунктов. ИДА малого и среднего бизнеса, по версии исследова-

ния хозяйства от 41 до 43% компаний отметили улучшение условий для производства в последнем месяце. Также неплохо себя чувствуют в вопросе производства крупные компании. 37% из них фиксируют улучшение условий и лишь 15% – ухудшение. Но вот компании с оборотом от 106 млн до 1,035 млрд тенге, наоборот, показали почти нейтральный результат: 20% позитивных ответов против 19% негативных.

Также неплохо себя проявили два компонента ИДА: «Время доставки» и «Новые заказы», которые набрали 57,7 и 57,3 пункта соответственно. Время доставки за прошедший месяц улучшилось в 23% компаний, тогда как ухудшение отмечают лишь 8%. Вопрос оказался более актуальным для производственного сектора. В отрасли строительства 35% компаний отмечают улучшение этого компонента, тогда как обратное мнение имеет лишь 1%. Но вот предприятия с крупнейшими оборотами, наоборот, ощутили ухудшение в показателе «Время доставки». На это указывают 23% крупнейших фирм, с ними не согласились 19%. В остальных же размерных группах ситуация обратная и позитивная. В сегменте «Новые заказы» крупнейшие фирмы указывают на значительное улучшение: 56% позитивных ответов против 14%, тогда как у других компаний результаты намного скромнее. В целом же 34% компаний указывают на увеличение

указывает на наличие значительных препятствий для ведения бизнеса, показатель ниже 100 пунктов – на умеренные барьеры, не осложняющие в значительной мере ведение собственного дела.

Индекс составил 88,4 пункта, что говорит о незначительном влиянии барьеров. 26% респондентов ответили, что не имеют каких-либо существенных препятствий, но наибольший результат (19%) набрал следующий вариант: «Неопределённость экономической политики в целом (например, налогов, государственных расходов, регулирования, политики Центрального банка)». На второй строчке расположились «Финансовые ограничения» с результатом в 18%. Также в тройку лидеров вошел вариант ответа «Недостаточный спрос» (13%).

Во всех указанных отраслях, кроме сельского хозяйства, «Неопределённость экономической политики в целом» вошла в топ-3 барьера. Но вот сектор услуг, например, больше всех беспокоит стоимость аренды: 16% респондентов выбрали этот вариант. В это же время 25% аграриев считают, что показатель «Финансовые ограничения» для них является главным фактором, тормозящим развитие. Интересно отметить, что в отрасли строительства больше всего компаний, которые вообще не замечают этих препятствий. Таких там набралось 50% при среднем общем значении в 26%.

чения» (18%) и «Недостаточный спрос» (15%).

Эффект ослабления рубля переоценен?

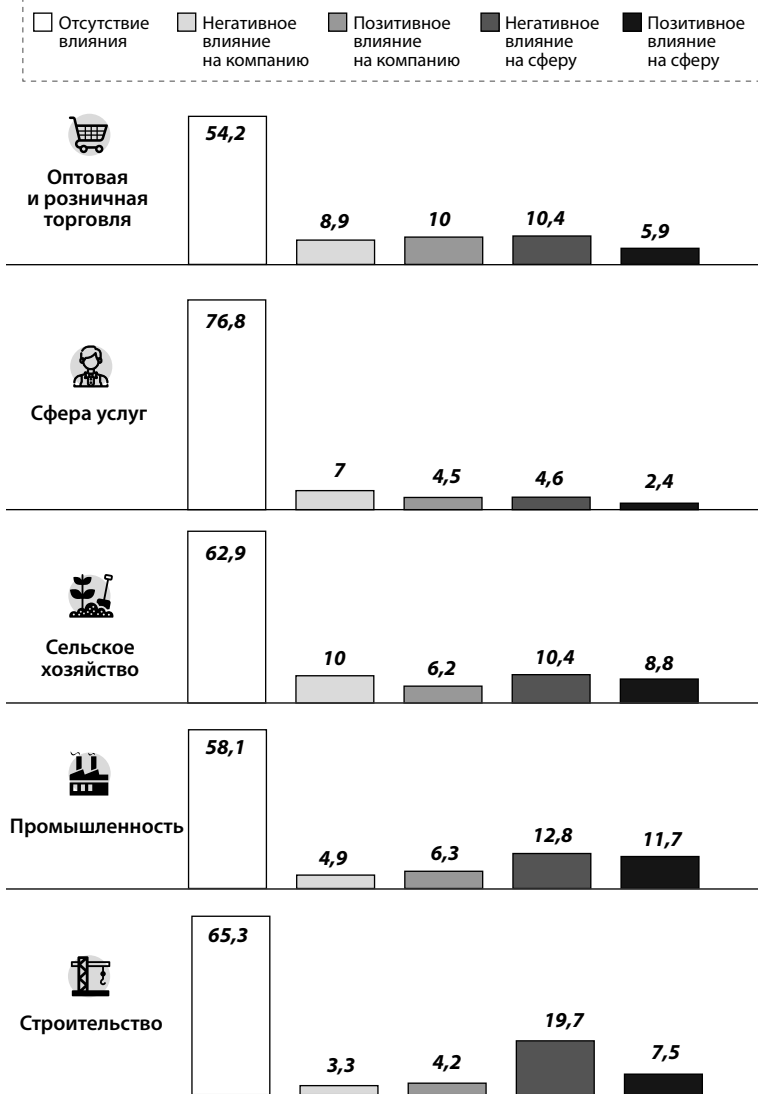
Также казахстанскому малому и среднему бизнесу задали пару конъюнктурных вопросов, которые могли показаться наиболее актуальными в III квартале 2023 года. Первый вопрос касался укрепления тенге к рублю. Подавляющее большинство компаний (62,7%) ответили, что это событие не оказало никакого влияния на их бизнес. На чуть большее количество компаний и отраслей ослабление рубля оказало скорее негативное влияние, чем позитивное. 7,7% респондентов отмечают, что лично почувствовали отрицательный эффект, тогда как противоположный ответ дали 6,9%. В разрезе отраслей наиболее индифферентной оказалась сфера услуг: 76,8% компаний отмечают отсутствие какого-либо влияния. Сильнее всего ослабление рубля оказало влияние на торговлю и промышленность. Каждая десятая компания из отрасли торговли ощутила позитивный эффект, тогда как 8,9% отмечают негативное влияние.

Размеры компании также не показали какой-либо значимой корреляции. Малые компании больше всех не волнует ослабление рубля, но вот бизнесы с оборотом в 26–105 млн тенге в год сильнее всего ощутили эффект. Интересно отметить, что больше всего позитива от ослабления рубля испытал бизнес из областей, граничащих с Россией: Северо-Казахстанская (21,1%), Костанайская (20,8%) и Павлодарская (17,1%). С другой стороны, наибольший негатив ощутил бизнес в Восточно-Казахстанской и Кызылординской областях. Там отрицательный эффект от ослабления рубля испытали 27,4 и 25% компаний соответственно.

Традиционные формы оплаты еще присутствуют

Следующим интересным вопросом для бизнеса стала форма приема оплаты за товары и услу-

Ослабление рубля к тенге



Источник: исследование Freedom Finance Global

переводов на карту (39,4%) и переводов на карту (39,4%). В промышленности переводы на карту оказались популярными почти в той же степени: 39,2% опрошенных компаний заявили, что принимают подобную форму оплаты. В целом отрасль торговли оказалась наиболее гибкой в плане приема оплаты. Также во всех отраслях, кроме сельского хозяйства, очень популярно выставление счета: в среднем примерно две трети компаний из этих четырех отраслей используют подобную форму расчета.

Отмечается следующая тенденция: чем крупнее компания, тем меньше она применяет наличные деньги. Лишь 7% предприятий с оборотом свыше 1,036 млрд тенге в год используют наличные деньги, тогда как среди малых таких набирается 64%. Также в крупнейших компаниях непопулярны переводы на карту (20,4%), оплата банковскими картами (14,9%) и по QR-коду (6,4%). Подавляющая часть крупных компаний (74,8%) выставляет счета своим клиентам. Наиболее популярна «наличка» у бизнеса из области Жетысу (90,2%), а менее всего – у предприятий из Атырауской области (24,6%). Расчет QR-кодами больше всего любят в Ульгауской области, где ими пользуются 85,2% представителей малого и среднего бизнеса, а меньше всего – вновь в Атырауской области (20,6%).

Итоги и выводы

Основной вывод данного исследования в том, что композитный индекс деловых настроений казахстанского малого и среднего бизнеса в сентябре 2023 года составил 57,8 пункта. Напомним, что 50 пунктов являются границей между положительной и отрицательной зоной. Получается, что казахстанский МСБ в среднем позитивно оценивает свое текущее, а также будущее состояние.

Казахстанский малый и средний бизнес оказался более позитивным в сравнении с крупными предприятиями. Анализ компонентов деловой активности показывает, что МСБ не имеет ярко выраженных отдельных проблем, кроме, возможно, стагнации фактических оборотов. Тем не менее компании позитивно смотрят на будущее и в целом ожидают увеличения выручки в IV квартале. Возможно, свою роль сыграл фактор сезонности, учитывая, что в некоторых отраслях данный период на фоне новгодних праздников и сбора урожая. К тому же МСБ активно расширяется и планирует это делать в будущем, а штат работников в среднем больше увеличивается, нежели сокращается. Даже пресловутая дороговизна кредитов не стала заметным барьером для развития малого и среднего бизнеса в целом, так как большей части кредиты в принципе не нужны или уже имеются действующие. Также можно увидеть очень большие различия в результатах в зависимости от отрасли, в ко-

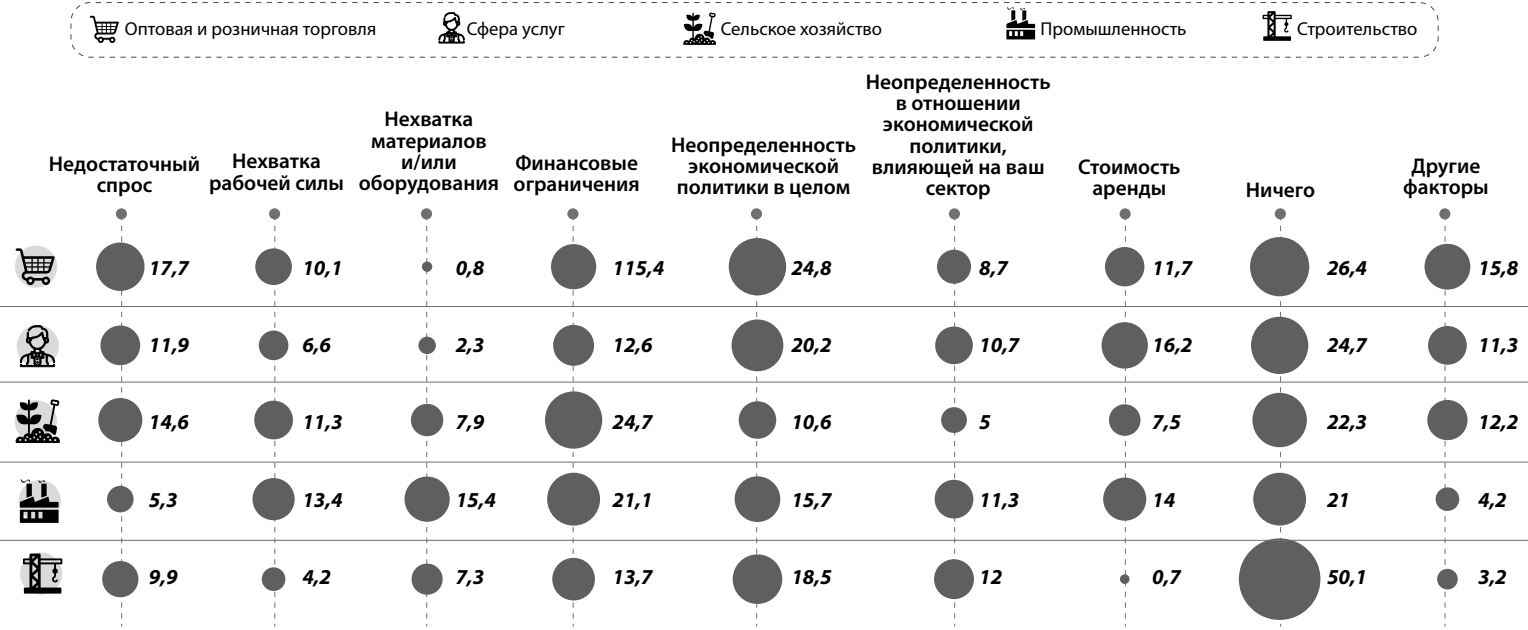
торой работает та или иная компания. В торговле и сфере услуг отмечают снижение выручки, тогда как в остальных отраслях наблюдается рост. В сфере сельского хозяйства предприятия больше получают одобрение по кредитам и в целом имеется очень высокая заинтересованность в их получении, вероятно, на фоне наличия множества льготных программ. Но в то же время намного большей, чем в других отраслях, доле сельхозкомпаний отказывают в выдаче кредитов. В промышленности заметно высокая доля тех, кто использует заемные средства для расширения бизнеса. Кроме того, в сферах торговли, услуг и строительства функционирует большое количество компаний, которые никак не расширились или не сократили свой бизнес.

Индекс ИДА МСБ в сентябре оказался несколько выше, чем у крупных компаний, по версии Национального банка. В целом по всем компонентам отмечается позитив. Но также высока доля компаний из некоторых отраслей, для которых ряд вопросов оказался неприменимым. Также казахстанский МСБ отмечает общее наличие барьеров, препятствующих развитию бизнеса. Лишь чуть больше четверти компаний не видят каких-либо значимых препятствий. Сильнее всего бизнесменов волнуют показатели «Неопределённость экономической политики в целом», «Финансовые ограничения» и «Недостаточный спрос».

Также представителям МСБ Казахстана были заданы два конъюнктурных вопроса, касающихся эффекта от ослабления рубля и формы оплаты. Большинство компаний не заметили влияния первого фактора. Что касается новых форм оплаты в виде QR-кодов или переводов на карту, то они пока еще не вытеснили традиционные способы. Лидером среди всех вариантов является выставление счета на оплату.

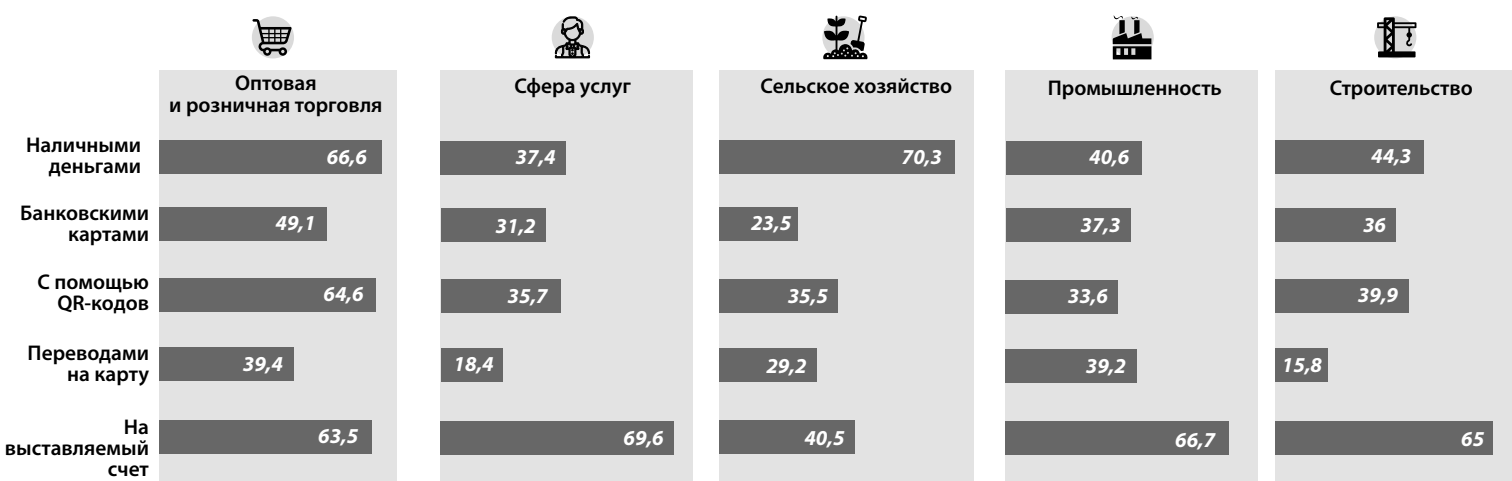
В итоге исследование малого и среднего бизнеса показало достаточно интересные результаты, которые несколько отличаются от подобных исследований крупных компаний. К тому же детальность погружения в тему и вопросов позволяет понять, какова ситуация в определенных отраслях, регионах или в разрезе оборотов компаний. С другой стороны, нужно понимать, что общий позитивный настрой вполне логичен, учитывая наличие «ошибки выжившего». Опрашиваются только компании, которые, вероятнее всего, неплохо зарабатывают, принимая во внимание их действующий статус, а следовательно, более позитивно оценивают будущее и текущую ситуацию. Тем не менее для представителей малого и среднего бизнеса, а также органов государственной власти результаты этого исследования будут очень полезными, так как позволяют понять тренды и насущные проблемы в МСБ в целом и в определенных категориях – размер, отрасль, регион – в частности.

Барьеры



Источник: исследование Freedom Finance Global

Форма приема оплаты



Источник: исследование Freedom Finance Global

ния Freedom Finance Global, в III квартале составил 56,7 пункта. Это указывает на позитивный деловой климат в среде МСБ.

Наивысший результат был зафиксирован в вопросе изменения условий производства за прошедший месяц: 30% компаний отметили улучшение, а 13% – ухудшение условий. Подчеркнем, что этот вопрос оказался не особо актуальным и применимым для большинства компаний из сферы услуг и торговли, учитывая низкую долю положительных и отрицательных ответов. С другой стороны, в сферах строительства, промышленности и сельского

новых заказов, а 20% – на их уменьшение. Среди отраслей больше всего рост новых заказов отмечает бизнес из сельского хозяйства: у 49% есть увеличение, и лишь у 10% – уменьшение.

Неопределённость экономической политики – главный барьер

В ходе исследования также был рассчитан индекс бизнес-барьеров, составленный через опрос по основным факторам, ограничивающим деятельность бизнеса. Показатель индекса бизнес-барьеров выше 100 пунктов

Размеры компаний также сыграли большую роль и показали разницу в барьерах. У крупнейших фирм на повестке дня стоят «Финансовые ограничения» (35%) и «Нехватка рабочей силы» (30%), тогда как у более мелких компаний эти факторы в среднем набрали 18 и 9% соответственно. Маркер «Неопределённость экономической политики в целом» (28%) сильнее всего беспокоит компании с оборотом в 26–105 млн тенге в год, так же, как и «Стоимость аренды» (20%). Самые мелкие компании в качестве основных отметили следующие преграды: «Финансовые ограни-

чения» (18%) и «Недостаточный спрос» (15%).

Революция роботов в парфюмерии

Самира САТИЕВА

Парфюмерная индустрия – одна из самых консервативных. Современный человек, используя парфюм, должен говорить спасибо Ибн Сине (Авиценне). Это он, средневековый ученый и врач из благословенной Бухары, разработал процесс дистилляции масел (извлечения масла из цветов), опробовал его на розах – и появилось розовое масло. До него духи делали, смешивая измельченные стебли или лепестки цветов с маслом, что да, обеспечивало аромат, но очень насыщенный и сильный. Наверное, сегодня бы сказали – навязчивый. Великий ученый подарил духам необходимую легкость и тонкость, и, в это сложно поверить, но его метод используют и сегодня: больше тысячи лет прошло.

И больше ста лет – с тех пор, как появился Chanel №5, совершивший другой переворот в парфюмерии: он не был первым альдегидным ароматом (первый – Apres L'Ondee Guerlain, вышедший в 1906 году), но именно после выпуска Chanel №5 использование альдегидов (синтетических элементов) в парфюмерии стало нормой.

И если разработку Эрнеста Бо (автор Chanel №5) называют «парфюмерной революцией XX века», то парфюмерная революция XXI века происходит прямо сейчас: искусственный интеллект (ИИ) научился делать духи. И не просто научился – ароматы, созданные ИИ, уже продаются.

Невиданные ранее формулы от ИИ

Все началось с «Филиры» (Philyra). В 2018 году гигант в области информационных технологий, американская компания IBM и крупный европейский производитель ароматизаторов Symrise анонсировали искусственный интеллект, предназначенный для создания новых ароматов.

«Теперь наши парфюмеры могут бок о бок работать с ИИ-учеником, способным анализировать тысячи формул и исторических данных для определения образцов и прогнозирования новых комбинаций», – сказал президент подразделения Symrise Scent & Care Ахим Дауб.

Разработчики пообещали «невиданные ранее формулы», которые возникнут в результате анализа почти двух миллионов уже существующих и содержащихся в базе Symrise, информации о группе ароматов (фруктовые, цветочные, восточные и другие), их восприятии аудиторией, коммерческом успехе и так далее. Philyra способна отыскивать «белые пятна» во всем многообразии ароматов, прежних и нынешних, и заполнять их, создавая ароматы будущего на основе полутонов, оттенков и переходов. (В пресс-релизе, выпущенном IBM Research, говорилось, что компьютерная модель для



парфюмерной индустрии потребовала чрезвычайно высокой точности работы).

Ну и понятно, что алгоритм позволяет сотворить аромат, рассчитанный на конкретную аудиторию – по возрасту, региону, отношению к моде.

Первой использовать новую технологию рискнул бразильский бьюти-гигант O Botiçário. В мае 2019 года СМИ сообщили о выходе на рынок двух ароматов, созданных искусственным интеллектом – Egoe On Me и Egoe On You. Как писал сайт exame.com: «Благодаря точности и возможностям обработки, которые способен обеспечить только «искусственный мозг», в результате получились две ароматные комбинации, в которых есть немного фруктовых, цветочных, древесных и даже таких необычных нот, как карамель и сгущенное молоко. Поскольку у системы нет ограничений на комбинации, она может использовать ингредиенты, которые иногда остаются незамеченными, поскольку они очень необычны».

Цена на ароматы в день их премьеры была 104,90 бразильских реалов (за каждый). Сегодня на некоторых сайтах (например, бразильском shopee.com) их можно купить за 114,90 реалов. Интересно, что на официальном сайте O Botiçário на момент написания материала ни того, ни другого аромата не было. Пользуются популярностью?

Пудровые ноты от робота Carto

Практически параллельно с Symrise крупный швейцарский производитель парфюмерии Givaudan представил робота Carto. Правда, в этом случае искусственный интеллект работает вместе с живым «носом»: через интерактивную систему сенсорного экрана парфюмеры передвигают цветные кружки (где цвет – определенный ингредиент). Собранная разноцветная структура потом становится пробной парфюмерной композицией, но находит самую эффективную формулу, определяет дозировки, смешивает ингредиенты уже робот – и, конечно, он делает это намного быстрее, чем человек.

«Это позволяет нам экспериментировать гораздо больше, чтобы дозировать наши формулы наиболее эффективным способом. А мы, парфюмеры, вносим творческий подход, наиболее важную часть, которую не может заменить никакая система»,

– так прокомментировала появление Carto Калис Асанчеева-Беккер, парфюмер и руководитель компании Givaudan.

Что касается ароматов, созданных Carto, то чаще всего называют She Was an Anomaly от бренда Etat Libre d'Orange. Перетаскивая кружки, парфюмер Даниэла Рош Андриэ выбрала мускус и оррис, два своих самых любимых компонента – а ИИ использовал их по максимуму. Если вам нравятся пудровые ноты в ароматах – можно попробовать.

Ноты лаванды, свежесть цитрусовых и чип NFC

Если говорить о больших брендах и именах с историей в парфюмерии, то одним из первых отважился на сотрудничество с искусственным интеллектом Paco Rabanne. Модные издания назвали аромат Phantom от Paco Rabanne парфюмерной премьерой 2021 года.

Четверо парфюмеров – Лок Донг, в чьем портфолио Acqua di Giò от Giorgio Armani, Euphoria от Calvin Klein, Manifesto от Yves Saint Laurent и другие; Джульетт Карагозоглу (DKNY Women Summer Art от Donna Karan, Innamorata от Blumarine, l'Eau от Jimmy Choo); Доминик Ропьон (Amarige и L'Interdit от Givenchy, Olympea от Paco Rabanne); Анн Флипо (Lady Million от Paco Rabanne, Libre от Yves Saint Laurent, Jeanne от Lanvin) работали вместе с техническими специалистами американской компании IFF (International Flavors and Fragrances). Так называемая дополненная креативность Augmented Creativity (сплав нейробиологии, искусственного интеллекта и компьютерных алгоритмов) позволила парфюмерам оценить эффекты, которые производят на человека различные ароматические компоненты. По результатам 45 млн измерений (в тест-группу вошли мужчины от 18 до 35 лет) был сделан вывод: полученный аромат обеспечивает приятные ощущения по трем пунктам – чувство собственной привлекательности, мгновенный прилив энергии и сил, повышение сексуальности.

Концепция аромата, изначально придуманная Локонг Донгом: ноты лаванды и свежесть цитрусовых. Соответственно, в композицию вошли натуральные компоненты – масло цедры лимона, пачули с яблочными гранями, ветивер, лаванда... и искусственные: «винтажная» молекула – стираллил ацетат с его зелеными фруктовыми «бодрищами» оттенками. ИИ посоветовал увеличить его в десять раз.

Потом все это упаковано в серебристого робота – первый флакон, созданный с использованием беспроводных технологий. В голову робота встроены чип NFC для бесконтактной связи: он помогает попасть во вселенную Phantom с эксклюзивным контентом Paco Rabanne – фильтрами для фото, персонализированными плейлистами, интерактивными играми и так далее.

Цена Phantom от Paco Rabanne объемом 100 мл – около 50 тыс. тенге. «Первый аромат, созданный благодаря дуэту творческого потенциала человека и искусственного интеллекта» – говорится в рекламных текстах.

Буквы ИИ как сигнал для инвесторов

А теперь – о главном: что дает парфюмерным компаниям использование искусственного интеллекта? Специализированные СМИ ссылаются на

Тьяго Мартинелло, руководителя отдела исследований и разработок O Botiçário: по его словам, использование ИИ сократило время создания ароматов с трех лет до шести месяцев. То есть с Philyra компания за те же сроки сможет сделать в шесть раз больше продукции – причем, скорее всего, достаточно успешной. Добавьте к этому способность ИИ по-новому посмотреть на формулу и предложить новые ингредиенты; соответственно – расширение спектра используемого сырья (как уже говорилось выше, ИИ свободен от предрассудков и стереотипов, что при создании парфюма нельзя применять, например, аромат карамели); новые маркетинговые возможности – представьте крупную надпись



«Создано искусственным интеллектом» над парфюмерными корнерами; и, наконец, те же самые буквы «ИИ» – это если пока еще не гарантия, то уже сигнал для инвесторов, что у этой компании, возможно, большое будущее.

Большое будущее – на большом и растущем направлении. В 2022 году объем рынка парфюмерии составил \$45,85 млрд. К 2030 году прогнозируется увеличение до \$69,5 млрд. При этом, согласно парфюмерному «Оскару», премии Fragrance Foundation Awards 2023 года, среди лучших – все те же: женский люкс-аромат 2023 – парфюмерный спрей Gabrielle Chanel от Chanel, мужской люкс-аромат – парфюм Noir Extreme Parfum от Tom Ford, женский премиум-аромат – парфюм Paradoxe Eau de Parfum от Prada, мужской премиум-аромат – парфюм Terre d'Hermès Eau Givrée Eau de Parfum от Hermès и так далее. Но – кто знает? – быть может, через пару лет среди победителей окажутся ароматы, созданные искусственным интеллектом.

Хотя профессионалы индустрии, похоже, в это не верят. И считают создание ИИ-ароматов механической попыткой собрать вместе удачные парфюмерные находки. Но, как известно, даже из самых лучших компонентов не всегда получается что-то по-настоящему стоящее: все-таки сначала нужна идея.



ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Дима Билан в Алматы

Дворец Республики, 9 ноября, 20:00

Кино

Большой концерт группы «Кино»

Almaty Arena, 30 октября, 19:00

Акон в Алматы

Almaty Arena, 15 декабря, 20:00

Семейный шоу-спектакль «Мечты, меняющие мир» в Алматы

Театр традиционного искусства «Алатау», 4–5 ноября

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Мультимедийная выставка легендарного стрит-арт художника Бэнкси (Banksy) в Алматы!

Мультимедийный музей Lumiere-Hall, 29 сентября – 25 декабря