

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ИНВЕСТИЦИИ:

КАЗАХСТАНСКИЕ ИНВЕСТКОМПАНИИ
НАРАЩИВАЮТ ПРИБЫЛЬ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

НА ЗЛАЧНЫХ ПАЖИТЯХ ТВОИХ

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:

ПРОСЕЛИ В ДИВАНАХ

стр. 9

LIFESTYLE:

КАЗАХСКИЙ КУЛЬТУРНЫЙ КОД

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Ни дать ни взять

Какие стимулы формируют предложенные регулятором меры по снижению закредитованности населения?

Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) презентовало меры, которые ужесточат условия потребительского кредитования. Изменения инициированы с благими намерениями – снизить закредитованность населения, под которой обычно понимают чрезвычайный объем долга, угрожающий финансовому состоянию заемщика. На макроэкономическом уровне такой подход опасен уменьшением совокупного спроса, на институциональном – формированием стимулов для расширения круга недобросовестных заемщиков.

Аскар МАШАЕВ

Наблюдаемый последние годы значительный рост потребительского кредитования стал темой обсуждения на парламентских слушаниях, которые прошли 20 октября 2023 года. Власть обеспокоена быстрым ростом потребкредитования и считает, что вместе с этим увеличивается закредитованность населения. На самом высоком уровне этот вопрос поднимал в сентябре президент Касым-Жомарт Токаев: в послании глава государства обратил внимание на «чрезмерную закредитованность граждан» и, чтобы исправить ситуацию, поручил принять «новые системные меры».

На парламентских слушаниях, посвященных этой теме, 20 октября Мадина Абылкасымова, председатель АРРФР, привела следующие цифры (основные выдержки выступления были опубликованы на сайте регулятора). «Уровень займов с просрочкой свыше 90 дней банков составляет 5,2%, или 0,5 трлн тенге. Количество заемщиков, имеющих просроченные кредиты, составило 516 тыс. человек, или 7% от общего количества заемщиков. В микрофинансовом секторе количество заемщиков с просрочкой свыше 90 дней составляет 347 тыс. человек на общую сумму 98 млрд тенге», – отметила она.

> стр. 3



Коллаж по мотивам мурала художника Паши Каса в Темиртау

Комбинат без ручки

Какой инвестор сменит Миттала в Темиртау?

Очередная трагедия на шахте «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) поставила точку в многолетней проблемной истории инвестиций индийского миллиардера Лакшми Миттала в экономику РК. ArcelorMittal продает приватизированный в 1995 году Карметкомбинат правительству РК, однако власти страны намерены подыскать нового инвестора. «Курсив» проанализировал наиболее вероятные сценарии повторной приватизации.

Татьяна НИКОЛАЕВА,
Сергей ДОМНИН, Аскар МАШАЕВ

Не успели вернуть

Последняя авария – взрыв метана на шахте им. Костенко угольного департамента АМТ – произошла 28 октября и унесла жизни 46 горняков. Но уже после августовского ЧП на шахте «Казахстанская» (пять погибших) казахстанские чиновники разных уровней начали говорить о возможности национализации Карметкомбината.

Заявления после октябрьской аварии стали более определенными. Президент РК Касым-Жомарт Токаев поручил правительству «прекратить инвестиционное сотрудничество» с АМТ и назначил временным управляющим компанией Вадима Басина, главу оперативного штаба по ликвидации последствий аварии на «Казахстанской».

В сообщении, распространенном АМТ 29 октября, подчеркивается, что частный инвестор на момент аварии уже начал договариваться с властями о национализации актива. «Несколько месяцев назад мы вступили в переговоры о передаче права собственности на АМТ обратно правительству, а на прошлой неделе перед этой трагической аварией мы подписали принципиальное соглашение, – информировали в компании. – Правительство Казахстана подтвердило это ранее, когда президент и премьер-министр посетили завод и заявили, что будут стремиться завершить сделку как можно скорее».

> стр. 2

ОСИное гнездо

Схемы мошенничества, которые появились после реформы ЖКХ

Объединения собственников имущества (ОСИ), призванные защитить интересы владельцев квартир, породили на рынке ЖКХ новые мошеннические схемы. «Курсив» собрал коллекцию уловок, которые используют недобросовестные ОСИ в Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

Закон, по которому привычные КСК должны заменить новые формы управления (ОСИ и протые товарищества), заработал в Казахстане еще в начале 2020 года.

По замыслу разработчиков, реформа была призвана максимально защитить интересы собственников квартир, устанавливая прямые отношения с исполнителями (сервисными организациями) в вопросах управления общим имуществом многоквартирных домов. Но множественные недоработки закона и низкая активность жильцов привели скорее к обратной ситуации.

Почти каждый четвертый собственник квартиры (23,2%) не имеет информации о форме управления своим домом, следует из результатов опроса Центра социологических исследований Kursiv Research (в опросе участвовали более 1600 казахстанцев).

По оценке участников рынка, реально участвуют в жизни дома от силы 3% жителей.

На фоне пассивности жильцов недобросовестные участники рынка начали использовать новые правила игры в корыстных целях, приводя инфраструктуру жилых комплексов в еще больший упадок. Наиболее привлекательна для таких игроков форма управления – ОСИ в крупных жилых комплексах. Она позволяет перенаправлять многомиллионные финансовые потоки и обеспечивать родственников высокооплачиваемыми рабочими местами.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Фото: Илья Ковалев

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

Комбинат без ручки Какой инвестор сменит Миттала в Темиртау?



Фотобанк/Алексей Резыкин

> стр. 1

Прямое официальное подтверждение факту переговоров дал глава Минпромышленности **Канат Шарлапаев** 31 октября: передача прав собственности произошла 22 октября. Министр отметил, что правительство не было стороной сделки, ею стала полностью контролируемая государством компания, название которой он не раскрыл. Как не раскрыл и стоимости приобретения актива. «Структурирование сделки делается таким образом, чтобы мы привлекли финансирование на организацию этой сделки. Это сложная по структуре сделка. Будет несколько источников финансирования», – сказал Шарлапаев.

По его словам, государство получило все основные активы ArcelorMittal в РК – АМТ, включающий стальной, угольный и железорудный департаменты, а также трубный завод ArcelorMittal Tubular Products Aktau.

Делайте ставки

Из официальных заявлений складывается впечатление, что в правительстве РК уже определились со сценарием развития Кармета. Однако раскрывать подробности не торопятся, поэтому наши прогнозы траектории дальнейшего развития предприятия будут исходить из базовых условий и критериев, которые уже задала власть РК.

Во-первых, в правительстве заявили, что комбинат не будет передан другим иностранным инвесторам. Во-вторых, государство все же планирует приватизировать актив. «В дальнейшем Казахстан может начать приватизацию и передать все частному инвестору. Это общепринятая истина, что частный инвестор управляет лучше государству», – подчеркнул Шарлапаев. В-третьих, глава Минпрома отметил: «условия труда и количество со-

трудников останутся неизменными». Это наиболее чувствительный вопрос и для правительства: в компании, которая квартирует в 180-тысячном Темиртау, около 32 тыс. работают на АМТ.

Также следует учитывать, что костяк АМТ – угольный, железорудный и стальной департаменты – это вертикально интегрированные активы, разделение которых может разрушить производственный цикл или сделать нерентабельным финальную продукцию – стальной прокат. Это значит, что данный комплекс будут приватизировать вместе.

Первый из возможных сценариев – передача одному из действующих частных гигантов ГКМ. В этом сценарии наиболее логичной будет продажа актива ERG, в структуре которого уже есть производитель железной руды, а также опыт работы в моногородах. Однако ERG после распространения санкций на их давнего российского партнера ММК испытывает проблемы со сбытом.

Второй сценарий – переход актива в ФНБ «Самрук-Казына», где есть компетенции по управлению производственными активами и есть горнорудная портфельная компания «Тау-Кен Самрук». Но ТКС концентрируется на проектах развития, а работа с крупным действующим вертикально интегрированным бизнесом для менеджмента нацкомпании будет серьезным вызовом.

Третий, наиболее вероятный сценарий – работа предприятия в рамках квазигосударственной структуры с привлечением управляющей компании. Осуществить этот сценарий быстрее (меньше транзакционных издержек на оценку актива, времени на разработку плана действий) и относительно дешевле (частный инвестор потребует встречных обязательств от правительства в обмен на требование сохранить рабочие места).

Все как у людей

Финансовые показатели АМТ не подтверждают тезис о том, что структуры **Лакшми Миттала** только выкачивали из актива деньги, не вкладывая в развитие. Среднее соотношение капиталовложений к выручке за десять лет (с 2012-го по 2021-й; отчетность за 2022 год не опубликована) у АМТ составляет порядка 12%. Это чуть меньше, чем у другого аналогичного горно-металлургического игрока, который, как и АМТ, добывает и обогащает железные руды, а также был заложен в советский период: десятилетняя норма капиталовложений у ССПЮ («дочка» ERG) составляет порядка 14% (поскольку данных за 2013 год нет, были использованы показатели 2011 года).

За десять лет минимальная сумма инвестиций АМТ, сделанных для приобретения основных средств, была в 2015 году и составила 39 млрд тенге (выручка на тот момент снизилась до 350 млрд тенге). Наибольшая сумма приходится на 2019 год – тогда на казатраты пустили 114 млрд тенге (выручка – 643 млрд тенге).

Если верить заявлениям руководства АМТ, то вопросы безопасности тоже не игнорировались. В середине 2023 года была информация, что порядка 30% инвестиций сосредоточено на проектах по безопасности. По всей видимости, проблему частных аварий и низкой безопасности шахтеров следует искать в том, насколько эффективно реализовывались эти инвестиционные проекты.



Сайт «АрселорМиттал Темиртау»: «ArcelorMittal владеет этими рудниками в Казахстане с 1995 года. К сожалению, их эксплуатация сопряжена с высоким риском безопасности из-за их сложной геологии, что привело к ряду несчастных случаев со смертельным исходом за последние два года. Мало утешает тот факт, что компания приложила значительные усилия, которые с 2020 года были еще более усилены, для улучшения показателей безопасности на предприятиях «АрселорМиттал Темиртау». На этом фоне, несмотря на значительные усилия, предпринятые для стабилизации ситуации, мы договорились с правительством Казахстана найти новый путь вперед, который обеспечит устойчивость операции. Несколько месяцев назад мы выступили в переговорах о передаче права собственности на «АрселорМиттал Темиртау» обратно правительству, а на прошлой неделе перед этой трагической аварией мы подписали принципиальное соглашение».

Заявление АО «АрселорМиттал Темиртау» в полицию Карагандинской области: «Как показывают анализ произошедших событий и возникшие последствия, у нас есть все основания полагать, что пожар и то, что ему предшествовало, было тщательно спланировано и имело направленный и умысленный характер... просим провести оперативно-следственные мероприятия с целью установления виновных лиц и принятия процессуального решения».

Генеральный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» Биджу Наир: «События 10 июня показали нам, что мы находимся не на том уровне, на котором должны с точки зрения безопасности. Заверяю вас, что буду непрерывно работать с командой руководителей, чтобы укрепить и ускорить наши планы, сделать все возможное для повышения безопасности работы на наших объектах».

Генеральный директор АО «АрселорМиттал Темиртау» Биджу Наир: «Недавно мы подписали дорожную карту с комиссией по промышленной безопасности для продолжения модернизации технологий и инвестиций в новое оборудование. Мы будем работать вместе с властями над тем, чтобы внедрить новые процедуры добычи и оборудование для обеспечения безопасности горняков. Мы будем работать совместно с экспертами в Караганде и во всем мире, чтобы проанализировать это уникальное происшествие в шахте «Абайская». Корректирующие меры будут реализованы при поддержке властей в случае, если это потребует каких-то изменений в процедурах. Нет ничего важнее для нас, чем ежедневно обеспечивать безопасность наших людей».

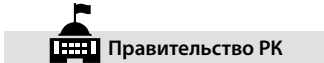
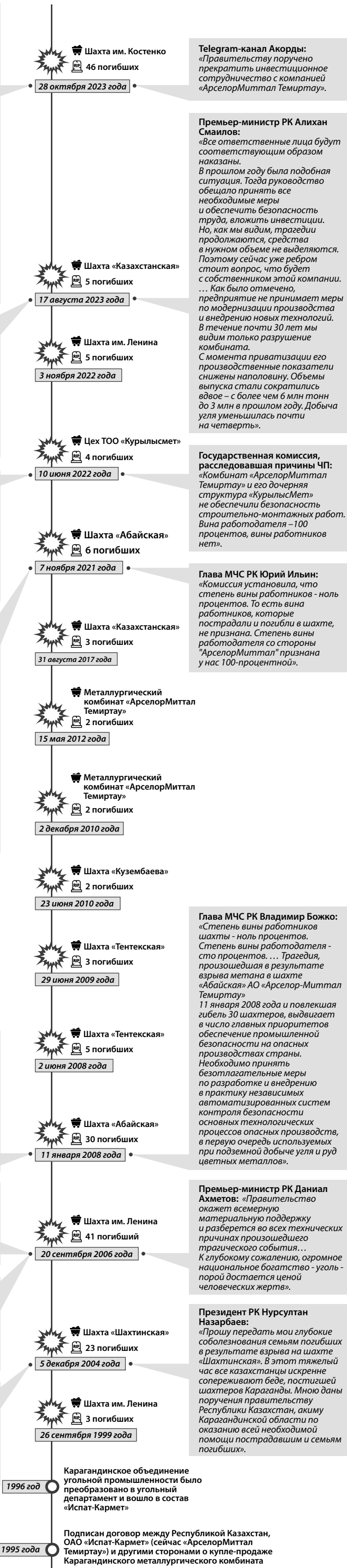
Президент совета директоров компании «Арселор Миттал» Лакшми Миттал: «Мы скорбим по поводу случившегося на шахте. В течение 30 дней будут выполнены все обещания, взятые на себя компанией по оказанию всех видов помощи... Мы сотрудничаем с крупной компанией «Дюпон», которая является мировым экспертом по вопросам безопасности труда, мы прислушиваемся к их рекомендациям и намерены выполнять их в полном объеме».

Президент совета директоров компании «Арселор Миттал» Лакшми Миттал: «Безопасность наших рабочих является приоритетом, и компания будет очень тесно работать с властями для выявления причины этого трагического происшествия».

Из показаний Григория Презента, исполнительного директора угольного департамента: «... В аварии считано виновными тех, кто нарушил инструкции по вскрытию электроаппаратуры, по остановке вентилятора местного проветривания и инструкции о порядке разгазирования...»

Исполнительный директор угольного департамента Григорий Презент: «Мы понимаем, что это место повышенной опасности. Не исключается, что по мере отработки лавы основная кровля обрушается. Такие обрушения сопровождаются большим выделением газа».

АВАРИИ НА «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ»



Telegram-канал Акорды: «Правительству поручено прекратить инвестиционное сотрудничество с компанией «АрселорМиттал Темиртау».

Премьер-министр РК Алихан Смаилов: «Все ответственные лица будут соответствующим образом наказаны. В прошлом году была подобная ситуация. Тогда руководство обещало принять все необходимые меры и обеспечить безопасность труда, вложить инвестиции. Но, как мы видим, трагедии продолжают, средства в нужном объеме не выделяются. Поэтому сейчас уже ребром стоит вопрос, что будет с собственником этой компании... Как было отмечено, предприятие не принимает меры по модернизации производства и внедрению новых технологий. В течение почти 30 лет мы видим только разрушение комбината. С момента приватизации его производственные показатели снижены наполовину. Объемы выпуска стали сократились вдвое – с более чем 6 млн тонн до 3 млн в прошлом году. Добыча угля уменьшилась почти на четверть».

Государственная комиссия, расследовавшая причины ЧП: «Комбинат «АрселорМиттал Темиртау» и его дочерняя структура «Курылымет» не обеспечили безопасность строительства монтажных работ. Вина работодателя – 100 процентов, вины работников нет».

Глава МЧС РК Юрий Ильин: «Комиссия установила, что степень вины работников – ноль процентов. То есть вина работников, которые пострадали и погибли в шахте, не признана. Степень вины работодателя со стороны «АрселорМиттал» признана у нас 100-процентной».

Глава МЧС РК Владимир Божко: «Степень вины работников шахты – ноль процентов. Степень вины работодателя – сто процентов... Трагедия, произошедшая в результате взрыва метана в шахте «Абайская» АО «Арселор-Миттал Темиртау» 11 января 2008 года и повлекшая гибель 30 шахтеров, выдвигает в число главных приоритетов обеспечение промышленной безопасности на опасных производственных объектах страны. Необходимо принять безотлагательные меры по разработке и внедрению в практику независимых автоматизированных систем контроля безопасности основных технологических процессов опасных производств, в первую очередь используемых при подземной добыче угля и руд цветных металлов».

Премьер-министр РК Даниал Ахметов: «Правительство окажет всемерную материальную поддержку и разберется во всех технических причинах произошедшего трагического события... К глубокому сожалению, огромное национальное богатство – уголь – порой достается ценой человеческих жертв».

Президент РК Нурсултан Назарбаев: «Прошу передать мои глубокие соболезнования семьям погибших в результате взрыва на шахте «Шахтинская». В этот тяжелый час все казахстанцы искренне сопереживают беде, постигшей шахтеров Караганды. Мною даны поручения правительству Республики Казахстан, акиму Карагандинской области по оказанию всей необходимой помощи пострадавшим и семьям погибших».

> стр. 1

Председатель Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова**, явно не соглашаясь с тем, что о закредитованности в публичной дискуссии говорят как о «проблеме, требующей незамедлительного вмешательства», отмечала, что более половины всех потребительских займов банков второго уровня являются беспроцентной рассрочкой, а суммы долга у трети заемщиков из числа физлиц не превышают 300 тыс. тенге, доля невозвратных займов по потребностям не выходит на уровне 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».

Несогласие с такой риторикой высказал спикер мажилиса **Ерлан Кошанов**. «Президент говорит, что есть проблема, он видит ее, знает, поэтому в послании он дал поручение всем. Правительство, АРПФР, депутаты говорят, что есть проблемы, кроме АФК, к сожалению. Елена Леонидовна, всем финансовым институтам, в том числе ассоциациям, банкам, МФО, я думаю, надо срочно менять свою позицию. Вы должны понять и свою ответственность за чрезмерную закредитованность нашего населения», – возмутился он. Кошанова эмоционально поддержали некоторые депутаты.

В интересах меньшинства

На парламентских слушаниях Абылкасымова презентовала комплекс мероприятий. Представленные меры можно сгруппировать в три блока по характеру воздействия.

В первом блоке меры, направленные на ограничение потребительского кредитования: установление максимальной суммы займа, надлежащая оценка платежеспособности, ужесточение условий онлайн-микрокредитования. Второй блок включает меры по работе с проблемными заемщиками: запрет на начисление вознаграждения после 90 дней просрочки, вместо высылки представление заемщику в аренду жилища, перешедшего в собственность банка в результате взыскания. В третьем блоке меры, направленные на соблюдение прав заемщиков и защиту интересов жертв кибермошенничества: антифрод-центр, усиление требований к кибербезопасности мобильных приложений, закрепление ответственности финансовой организации, если клиент стал жертвой киберзлоумышленников.

В официальном сообщении АРПФР динамика выдачи потребительских кредитов названа агрессивной. В подтверждение этого приведены такие цифры: средний долг по беззалоговым потребкредитам с начала текущего года вырос с 913 тыс. до 1 млн тенге (+9,5%). Однако на фоне инфляции (в январе – сентябре 2023 года накопленная инфляция составила 16,1%) такой рост долга не выглядит динамичным. «Понятно, что цены на товары в кредит растут, а вслед за ними и долг», – замечает экономист **Куаныш Жаиков**, который руководит аналитической группой Desht. Чтобы сдержать «агрессивную» выдачу, регулятор предлагает ограничить предельную сумму займа в потребительском сегменте, а также повысить коэффициенты риск-взвешивания на крупные займы. По-видимому, это должно удерживать банки от выдачи крупных сумм менее состоятельным заемщикам. Но есть ли у банков с этим проблемы?

Из последнего отчета по финансовой устойчивости за 2022 год, подготовленного НБ РК, следует, что треть портфеля беззалоговых потребкредитов обеспечили люди в возрасте 35–44 лет; более того, на эту группу населения приходится наибольший объем займов, сумма которых превышает 5 млн тенге (37% в этой категории). Согласно официальной статистике, люди в возрасте 35–44 лет зарабатывают больше, чем представители других возрастных категорий.

То есть вводимые ограничения коснутся наиболее платежеспособных заемщиков, которые за счет потребкредитов на крупные суммы повышают свое благосостояние – тратят деньги на дополнительное образование, ремонт или покупают бытовую технику.

Регулятор считает, что закредитованность возникла, поскольку банки и МФО выдают кредиты без подтверждения доходов заемщика. Поэтому предлагает «обеспечить надлежащую оценку кредитоспособности заемщиков». Это подразумевает распространение на все категории заемщиков требования по долговой нагрузке – в этом случае платежи по всем кредитам не должны превышать половину от всех доходов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

Главный редактор:
Сергей ДОМИНИ
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.khremushkin@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»:
Алигуль ИБРАЕВА
a.ibrayeva@kursiv.media

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

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛИН

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
s.agabek-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 Водрно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Tel.: +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 РПК «Дуяр». РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

Ни дать ни взять

Какие стимулы формируют предложенные регулятором меры по снижению закредитованности населения?

Планируется исключить четыре из ныне актуальных 12 критериев, по которым банки оценивают уровень доходов клиента: объем расходов по коммунальным услугам, покупки в интернет-магазине, наличие имущества и остатков денег на депозите. Еще одна новация – кредитовать граждан, не достигших 21-летнего возраста, только после подтверждения официальных доходов. Возрастное ограничение позволит сократить эмоциональные покупки среди молодежи, считает финансовый аналитик Арман Бейсембаев. Но, указывает эксперт, именно в этом возрасте большинство молодых людей начинают встраиваться в экономику – учатся и работают.

Ограничения также коснутся онлайн-кредитования. В рамках третьего направления регулятор планирует упразднить микрокредит сроком до 45 дней и суммой до 50 МРП (сейчас это 172,5 тыс. тенге). Речь идет о так называемом займе до зарплаты, который оформляется онлайн. По мнению Армана Бейсембаева, регулирование онлайн-микрокредитования оправданно с точки зрения социального самочувствия населения. «Онлайн-микрокредиты оформляют, скажем так, люди с крайне низкой финансовой дисциплиной, которые давно попали в черный список банков. Из-за легкости процедуры и незначительности суммы некоторые из них заведомо знают, что не вернут долг. Добавлю, что подобные микрокредиты популярны у игроков, делающих ставки в онлайн-казино и на спортивные события. Ограничения онлайн-микрокредитования должны наладить ситуацию в этих направлениях», – говорит эксперт. Однако данная мера выглядит скорее как спасение PDL-займеров от убытков, а недобросовестных заемщиков – от плохих кредитных историй.

От макроэкономики к стимулам

Опрошенные эксперты сходятся во мнении, что ограничение потребкредитования негативно скажется на экономических показателях. Арман Бейсембаев в случае резкого сокращения кредитования ожидает уменьшения совокупного спроса. «Как результат, это повлияет на торговлю и сферу услуг», – замечает эксперт.

«Надо признать, что от замедления розничного кредитования не появятся новые субъекты бизнеса, которых можно было бы кредитовать с тем же или близким уровнем рисков и доходности, чтобы получать прибыль, которая и является конечной целью любой предпринимательской деятельности, включая банковскую. Можно по-разному оценивать значимость торговли для экономики, но

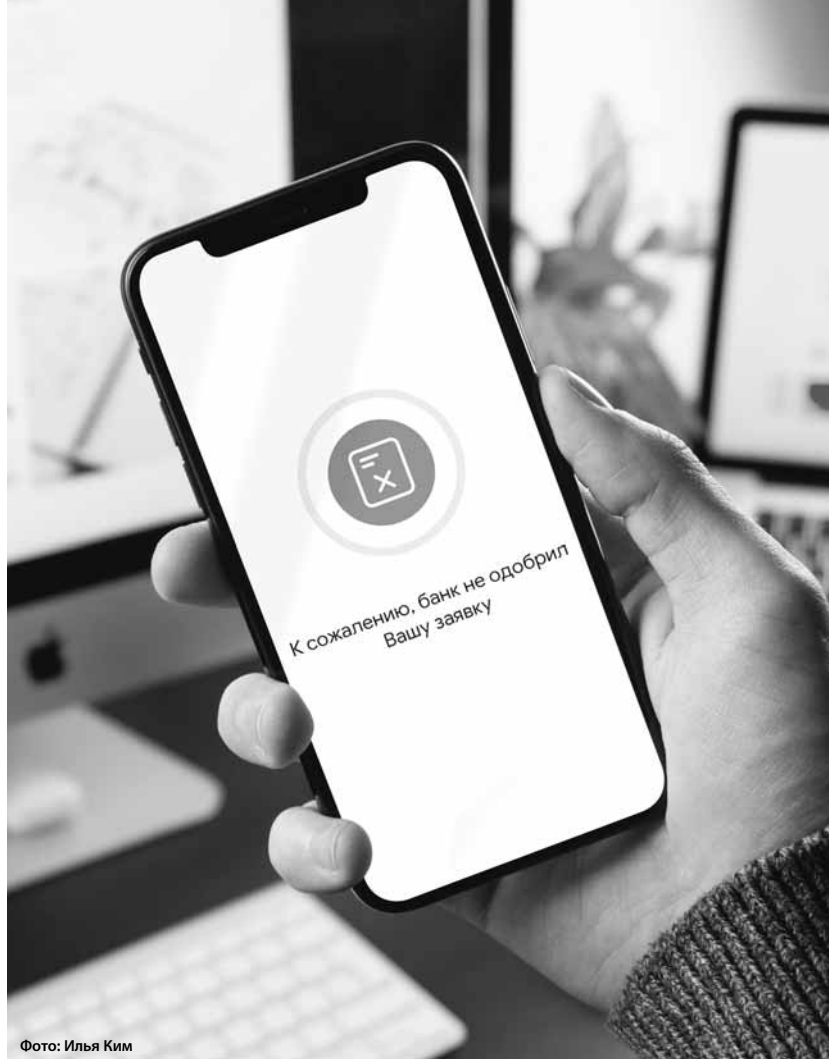


Фото: Илья Ким

это 15,6% ВВП и 22% корпоративного ссудного портфеля», – добавляет первый заместитель председателя совета Ассоциации финансистов Казахстана Ирина Кушнарва.

Рассуждая о мерах, ограничивающих потребкредитование, экономист Куаныш Жаиков предлагает проанализировать ситуацию с помощью классической модели спроса и предложения. Последние годы спрос увеличивался, и это было вызвано в том числе демографическими причинами: «все эти годы был бум рождаемости, выросло количество пенсионеров – на одного трудоспособного стало больше нетрудоспособных».

«Был COVID-19 и локдауны. Случилась война в Украине, а с ней и рекордная инфляция в Казахстане. Есть элементы расслоения доходов, причем даже регионального. Есть культурный феномен, когда население тесно взаимодействует и никто не хочет отставать от других», – перечисляет Жаиков, добавляя, что в таких условиях доходы населения не поспевают за расходами, что увеличивает спрос на расщотку и кредит.

Но регулирование стороны предложения, причем его видимой части, при игнорировании стороны спроса не решит проблему закредитованности, считает Жаиков. «Пока есть

спрос, найдется и предложение. Появятся другие формы отсрочки платежей, не именуемые кредитами. На местах возродится практика неформального кредитования, как было раньше, под 10–15% в месяц. Гарантия возврата будет обеспечиваться уже не коллекторами, а криминалом – отсюда и спрос на их услуги», – прогнозирует возрождение практик силового предпринимательства эксперт. С другой стороны, кредиты будут активно браться на родственников и друзей – отсюда и потенциальные конфликты, считает он.

Жаиков прогнозирует рукотворное нарушение конкуренции на рынке кредитования. «Не нужно быть экспертом, чтобы видеть, какие банки специализируются на обслуживании физических лиц, а какие – юридических, особенно околосударственных», – продолжает Жаиков. – Не нужно быть экспертом, чтобы видеть, кто успешно работает с теневыми доходами, так как видит взаимные переводы граждан, а кто сидит на зарплатных проектах».

Экономист обращает внимание на намерение регулятора исключить четыре параметра из списка критериев, по которым сейчас банки могут оценивать доходы потенциальных заемщиков: оплата

коммуналки, покупки в интернете, наличие имущества и деньги на депозите. «Минимум половина взрослого населения у нас «плохо видна» для государства. Они не работают на полноценные зарплаты в государственных и крупных и средних частных компаниях. Туда же относится около 1 млн предпринимателей. Раньше у них были проблемы с доступом к кредиту, потому что не могли подтвердить через пенсионные отчисления свои доходы перед банком. Теперь им снова хотят отрезать доступ, хотя сами банки наверняка уже выстроили систему оценки платежеспособных лиц», – предполагает собеседник.

Киберфроды

Есть у АРПФР и идеи для работы с проблемными клиентами (блок номер два). С 2020 года кредитным учреждениям запрещено начислять неустойку и комиссии по банковским потребкредитам и микрокредитам физлиц после 90 дней просрочки. Год назад запрет пополнился: нельзя начислять вознаграждение по займам после 90 дней просрочки, но только по новым кредитным договорам, заключенным с момента введения в действие этой новации. Сейчас регулятор предлагает запретить начислять вознаграждение после 90 дней просрочки по всем потребкредитам, включая ранее заключенные.

Агентство также предлагает запретить продажу потребительских банковских кредитов и микрокредитов гражданам коллекторским компаниям. Рассматривается модель, когда банки смогут сдавать в аренду жилище, перешедшее в его собственность в результате обращения взыскания.

«Для 7% проблемных заемщиков ситуация и дальше упрощается, взыскание становится сложнее, мотивация вовремя погашать долги сокращается, а на банки возлагается все больше обязанностей по урегулированию, предшествующему взысканию, что требует все больше их ресурсов», – отмечают в АФК.

В третьем блоке меры, направленные на соблюдение прав заемщиков и защиту интересов жертв кибермошенничества. Регулятор предлагает расширить полномочия института банковского омбудсмена для рассмотрения споров по всем кредитам граждан. Финансовые организации обяжут возмещать ущерб или прекратить требования к клиенту, который стал жертвой кибермошенничества из-за нарушения процедур информационной безопасности. Перечисленные меры на фоне цифровизации и развития финтех-а давно напрашивались, но к проблеме закредитованности они имеют опосредованное отношение.

Кто закредитованнее?

Уровень просрочки – не самый удачный показатель для оценки закредитованности, хотя общепринятого единого критерия такого финансового положения физлиц не существует. Самый простой и поэтому популярный способ – вычислять ее в процентах от валового продукта страны.

По такой метрике сложно назвать население РК закредитованным. По данным Международного валютного фонда (МВФ), в 2022 году долг казахстанских домохозяйств составил 13,7% от ВВП. В России и Польше – страны, которые, как и Казахстан, пережили экономическую трансформацию в начале 1990-х, – этот показатель составил 21,1 и 26,7% соответственно. В развитых странах отношение долга к ВВП куда выше: в Германии – 55,1%, во Франции – 66,2%, в Великобритании – 83,1%.

Но такой подход тоже не без изъяна. Экономике разных стран отличаются по структуре, кроме того, в одних странах стабильность занятости и доходов выше, чем в других. Более корректную оценку можно найти в аналитических обзорах Всемирного банка (ВБ), специалисты которого замеряют закредитованность соотношением долга и доходов домохозяйств. В обзоре Kazakhstan Economic Update, который был опубликован весной 2023 года, фиксируется рост этого показателя. По итогам 2022-го соотношение долга и доходов превысило 40%; наибольший уровень был в 2008–2009 годах, когда этот показатель приблизился к 60%.

Можно констатировать, что закредитованность населения подросла, но не так критично, как в предкризисные 2008–2009 годы. Но такой вывод можно делать только с некоторыми оговорками.

Во-первых, аналитики Всемирного банка говорят о том, что закредитованность подскочила в 2020 году на фоне роста заимствований и падения доходов, вызванного коронакризисом. Они прямо называют действия властей ключевой причиной расширения кредитного плеча: в 2021 году власти разрешили использовать часть пенсионных накоплений для покупки жилья, что привело к росту потребительского кредитования (домохозяйства приобрели бытовую технику и делали ремонт в новых квартирах). В 2022 году ситуацию с закредитованностью, как отмечают специалисты ВБ, ухудшили негативные эффекты, возникшие на фоне российско-украинского конфликта, и последовавшие за этим новые санкции против РФ. Этот список дополняет инфляция, которая весь прошлый год была на высоком уровне. В конечном счете все это снизило покупательную способность казахстанских домохозяйств и их способность обслуживать долг, заключают аналитики ВБ.

Во-вторых, не следует забывать, что природа кредитной нагрузки сейчас иная, чем была в 2008–2009-х. Тогда кредитная нагрузка по большей части была связана с ипотекой, половина объемов которой была номинирована в валюту. Девальвация тенге в начале 2009 года подкосила финансовое благополучие многих ипотечников.

При всей неоднозначности существующих метрик, замеряющих закредитованность населения, регулятор использует показатель просрочки, которая отдаленно связана с этим явлением. Причем подход АРПФР местами вызывает вопросы, поскольку оценка качества активов, проведенная в 2022 году, показывает, что есть другие сегменты кредитования, где просрочки гораздо больше.

Ирина Кушнарва, первый заместитель председателя совета АФК, приводит цифры из отчета АQR-2022, подготовленного АРПФР: доля проблемных займов по розничному потребительскому кредиту составляет 6%, а в сегменте малого предпринимательства – 15,9%.

Общество без обязательств

Почему казахстанские власти подменяют борьбу с недобросовестным должником борьбой с долгом?



Сергей ДОМНИН, главный редактор еженедельника «Курсив»

После недавнего обсуждения в парламенте может показаться, что споры о закредитованности населения в Казахстане окончательно зашли в тупик. Позиции всех акторов понятны, и, как кажется, им сложно сдвинуться с места.

Власти сверху вниз – от президента до представителей финансового регулятора и рядового мажорисмена – транслируют обеспокоенность большим количеством должников и большим объемом долга, приходящегося на долю населения.

Банки – через спикеров и профильную ассоциацию – доносят другой месседж: пусть объем

займов действительно велик, но рост объема долга физлиц контролируем, а само распределение должников и сумм долга в массе своей вполне оптимально – банки много дают добросовестным заемщикам с высокими доходами.

На самом деле споры зашли не в тупик – они все это время двигались параллельными курсами. И участники спора смотрели на ситуацию сквозь разную оптику, реагируя на разные болевые точки.

На политиков давит память января: нельзя недооценивать социально-политические риски, а проблему закредитованности многие респонденты соцопросов отмечают в списке главных раздражителей, конечно, пропуская вперед инфляцию. После многочисленных спасений банков доверие к финансистам у политиков явно далеко от пиковых значений, поэтому даже их самые объективные аргументы могут не находить понимания. Кроме того, в предельном случае властям не хочется идти на еще одно списание кредитов полу-

миллиону человек, как это было в 2019 году. Словом, политикам ситуация видится в основном в мрачных тонах.

В кредитных учреждениях видят ситуацию иначе. В условиях сокращения объемов корпоративного кредитования поле для роста дает удовлетворение потребностей быстро увеличивающегося населения Казахстана, которое в ноябре этого года перевалил за отметку в 20 млн человек: потребность в жилье, личном автотранспорте, бытовой технике, оплате различных платных услуг. Этот процесс, кстати, стимулировали сами казахстанские власти, разрешив использовать часть пенсионных накоплений для улучшения жилищных условий, запустив серию проектов поддержки приобретения отечественного автотранспорта, а также повышая зарплату в государственном и квазигосударственном секторах. Банки сложно упрекнуть в неосмотрительном кредитовании: ни финансовый, ни монетарный регулятор не финансируют ухудшения их финансового положе-

ния, требований по капиталу, невыполнения пруденциальных нормативов. При этом нельзя сказать, что банки опынены прибылью от кредитования физлиц и кредитования вообще: рентабельность по этому направлению куда ниже, чем по операциям с государственными ценными бумагами. На картинках финансистов проблемной ситуацией не рисовалась вовсе.

Предложенный в итоге последнего раунда обсуждения проблемы закредитованности финрегулятором набор мер вряд ли попадет в зону решений win-win. Предлагается ввести потолок по объему беззалогового кредита на одного заемщика, ограничения для начисления процентов на просрочку со стороны банков, запрет на вывод токсичных займов в коллекторские агентства и многое другое – словом, форматы стимулирующие банки ограничить кредитование физлиц.

Борьба с недобросовестным должником подменяется борьбой с долгом как таковым. Причем грешит этим не только регулятор. Даже проект партии

Amanat «Қарызсыз қоғам» («Общество без долгов»), начатый с подачи президента Касым-Жомарта Токаева, хотя и преследует цели повышения финансовой грамотности, формулирует посыл «долг – это зло», характерный для традиционного общества, но странной для современной страны с рыночной экономикой.

Долг – это рычаг капиталистической экономики, высокая доступность заемных денег позволяет людям и бизнесам уверенно смотреть в будущее (хотя не стоит исключать, что это и обратная функция), инвестировать в собственное развитие. Доступный кредит сегодня создает предпосылки для роста производства завтра. Борьба с долгом при капитализме нерационально. Рационально создавать положительные стимулы для добросовестных заемщиков и отрицательные для недобросовестных.

Особенно странно эта борьба смотрится на фоне того, что объективные данные по закредитованности населения РК действительно не показывают движения ситуации в зону критических рисков как для финансового сектора, так и для общества в целом.

Другое дело, что с разными должниками регулятор и кредиторы ведут себя по-разному. И это существующая проблема не только Казахстана, но и всего современного мира, о которой

писали такие известные авторы на тему долга, как Дэвид Грэбер и Рэй Далио. И об этом мажорисмены, к счастью, тоже говорят. Почему одним – обычным гражданам – приходится выплачивать все до копейки, включая штрафы и пени, а кому-то удается уклониться от уплаты долгов и процентов, прикрывшись обесценившимся залогом или, к примеру, плохой работой юридического департамента банка, некорректно оформившего договор поручительства? Эти действия, даже получив освещение в СМИ, не только не ведут к возбуждению уголовных дел или проведению дополнительных проверок, но даже не порицаются публично, репутация таких должников никак не страдает.

После январских событий казахстанские власти верно ухватили критический для нашего общества запрос – требование справедливости. Но одно дело понять задачу, другое – подобрать правильные ключи к ее решению. Ключи к решению «проблемы закредитованности» подобраны, скажем так, крайне грубые, больше похожие на лом с кувалдой. И если на это не обратят внимание сразу, то этот нехитрый набор пойдет в ход и в других случаях. Проблем в экономике страны накопилось немало, все они старые и сложные, поэтому соблазн решить их, роясь в кувалдой, слишком велик.

ИНВЕСТИЦИИ

Казахстанские инвесткомпании наращивают прибыль

Казахстанские инвесткомпании отчитались по итогам III квартала 2023 года. Стремительный рост активов, который наблюдался в первом полугодии, остановился. За июль – сентябрь сектор просел на 4%. Доходность продолжает расти на фоне восстановления глобальных рынков.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупные активы управляющих инвестиционным портфелем на начало октября 2023 года составили 618,3 млрд тенге. За III квартал показатель сократился на 25,5 млрд тенге (–4%). Снижение активов связано с сокращением количества участников рынка и показателями отдельных компаний. Эффект низкой базы, за счет которого компании росли в первом полугодии, постепенно сходит на нет.

Напомним, что в январе – июне текущего года инвесткомпания прибавили почти 200 млрд тенге (+43%). Этот рост участники рынка связывали с увеличением стоимости ценных бумаг в активах управляющих компаний (речь о бумагах, которые продавались в 2022 году) и отменой пруденциальных нормативов, ограничивающих использование плеча при инвестировании собственного капитала брокеров.

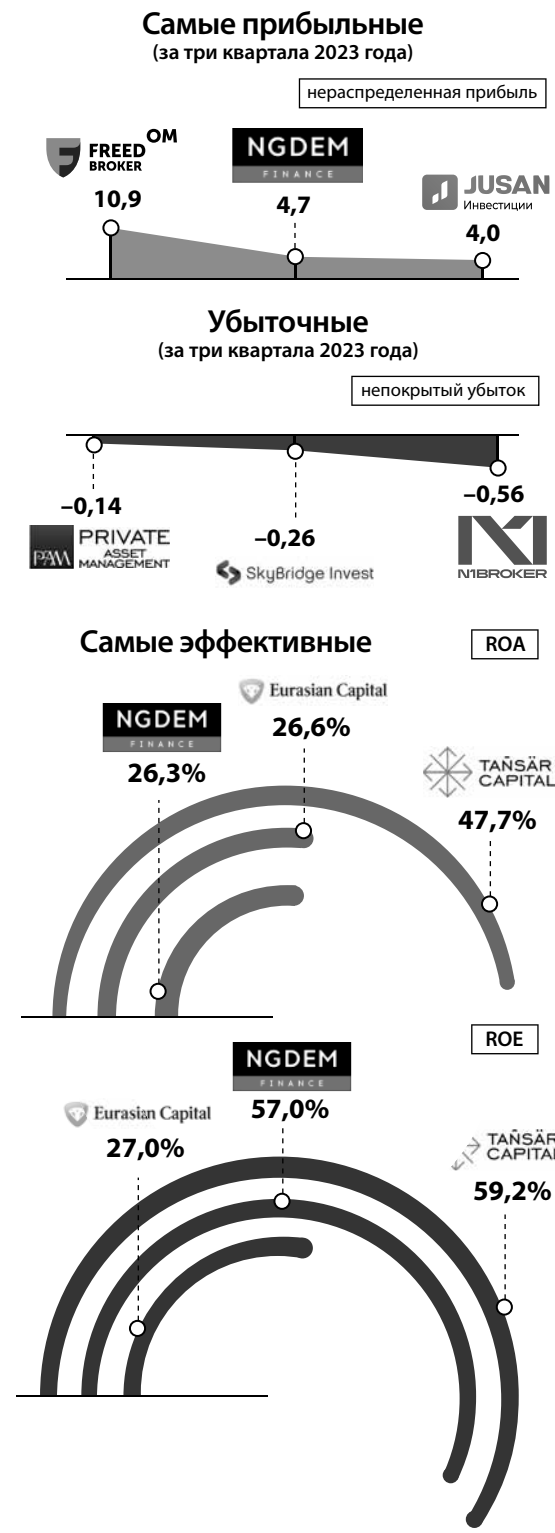
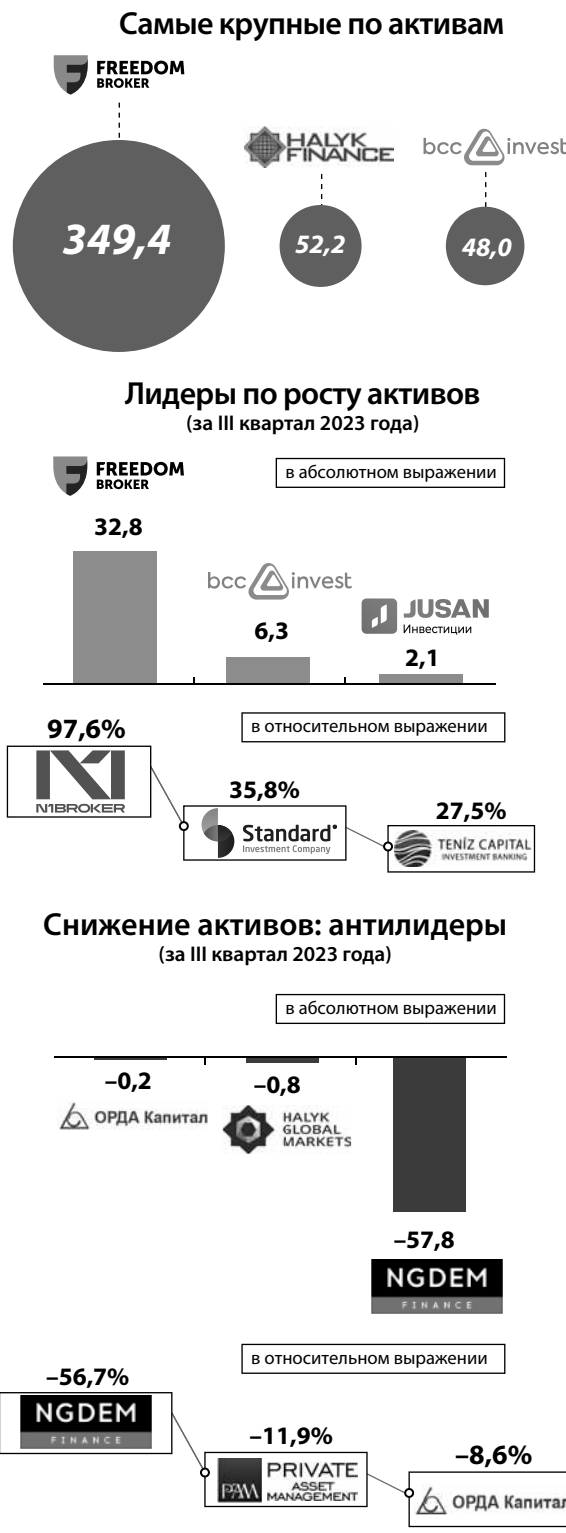
Совокупный объем собственного капитала инвестиционных компаний за три квартала текущего года уменьшился на 4,5%, или на 16,3 млрд тенге. Обязательства за это же время сократились на 9,1 млрд тенге, до 267,8 млрд тенге.

Смена позиций

По состоянию на 1 октября 2023 года в Казахстане функционировали 20 управляющих инвестиционных компаний. С начала года лицензии на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг получили две компании – N1broker и инвестиционная компания Standard. В августе из числа участников рынка выбыл инвестиционный дом Fincraft. Компания сообщила о прекращении действия лицензии на осуществление брокерской и дилерской деятельности и деятельности по управлению инвестиционным портфелем. Fincraft входил в десятку крупнейших УК – по последней доступной статистике, активы компании составляли 11,3 млрд тенге.

В июле – сентябре текущего года рост активов зафиксирован у 12 компаний сектора. Причем 73% прироста обеспечил один игрок – АО «Фридом Финанс». Итоговые активы управляющей компании за девять месяцев выросли на 144,2 млрд тенге (в том числе 32,8 млрд тенге в III квартале) и составили 349,4

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ III КВАРТАЛА 2023 ГОДА, млрд тенге



млрд тенге. Это больше, чем совокупные активы остальных участников сектора. Как отмечено в пресс-релизе компании по квартальным итогам, рост был достигнут в результате увеличения портфеля ценных бумаг на 114,8 млрд тенге, или на 88,9%.

В финансовом отчете «Фридом» также отмечено увеличение уставного капитала на 20 млрд тенге в III квартале текущего года. Данные средства были привлечены у единственного акционера – Freedom Holding Corp. Увеличение уставного капитала произошло в два транша: по 10 млрд тенге в июле и сентябре текущего года.

Halyk Finance вернулся на вторую позицию по объему активов. При этом показатели компании за последний квартал практически не изменились. Активы управляющей компании в ок-

тябре 2023 года составили 52,2 млрд тенге, что на 0,4% больше, чем три месяца назад. Небольшое снижение активов наблюдается у другой компании «народной» группы. Активы Halyk Global Markets (7-я позиция) за квартал сократились на 4,1%, до 18,4 млрд тенге. Напомним, в прошлом году произошло объединение клиентского бизнеса двух УК на базе более крупной – Halyk Finance.

BCC Invest поднялся на две позиции в списке инвесткомпаний по объему активов и расположился на третьем месте. Компания зафиксировала рост активов в III квартале на 15,2%, до 48 млрд тенге. Обязательства за рассматриваемый период выросли на 37,3%, до 20,5 млрд тенге. В пресс-службе улучшение финансовых показателей связывают с восстановлением рыночных котировок по сравнению с прошлым годом, стабилизацией инфляции в стране, повышением базовой ставки и увеличением собственного портфеля ценных бумаг компании на 30,4%, до 45,7 млрд тенге.

Jusan Invest восстанавливает позиции. В первом полугодии компания потеряла 29,6% от объема активов. А за III квартал активы выросли на 4,7%, до 46,1 млрд тенге. Рост произошел за счет увеличения стоимости инвестиционных ценных бумаг и дебиторской задолженности по сделкам обратного РЕПО. Схожие результаты в III квартале у второй компании холдинга Jusan – First Heartland Capital. Активы компании за три месяца выросли на 4,5%, до 29,7 млрд тенге. В составе холдинга есть еще один участник рынка ценных бумаг с лицензией брокера – АО «First Heartland Securities». В октябре компания сообщила о добровольном делистинге ценных бумаг с Казахстанской фондовой биржи и прекращении действия лицензии с целью оптимизации структуры группы и устранения дублирования функций.

Исклительный рост активов NGDEM Finance в первой половине 2023 года сменился не менее значительным падением. За первое полугодие компания увеличилась в 30 раз – с 3,5 до

102 млрд тенге. По итогам III квартала активы сократились более чем в 2 раза, до 44,2 млрд тенге. Судя по финотчетности, снижение показателя произошло за счет ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости. Сама компания результаты не комментирует. УК имеет «долю» – NGDEM Global Limited, зарегистрированную в МФЦА. В июне текущего года она была принята в члены KASE по категориям «фондовая» и «деривативы».

Конкуренты растут

Новички сектора демонстрируют значительный рост активов в относительном выражении. N1broker вырос с июля почти в 2 раза, до 789,6 млн тенге. Брокер позиционирует себя как инновационную финтех-компанию, создающую технологичные решения для инвестирования. Учредитель компании – председатель правления Bereke Bank Андрей Тимченко.

На 35,8%, до 3 млрд тенге, выросли активы инвестиционной компании Standard. Рост активов произошел за счет увеличения портфеля ценных бумаг. В результате УК поднялась с 15-й на 10-ю позицию среди инвесткомпаний РК по объему активов. Крупнейшим акционером ИК «Standard» является Максат Альжанов, который также владеет долей в компании по страхованию жизни Standard Life.

Продолжает наращивать объемы Teniz Capital Investment Banking, бывший «Финансовый дом YURTA». За III квартал активы компании выросли на 27,5%, до 2,9 млрд тенге (11-я позиция). В апреле 2023 года стало известно, что единственным акционером компании стал Сакен Усер. Как отмечено на сайте акционерного общества, «компания планирует нарастить клиентскую базу на оказание услуг маркетмейкера и андеррайтинга и намерена занять конкурентоспособную позицию на внутреннем рынке облигаций». В конце октября компания сообщила о размещении 92 930 простых акций, в результате состав крупных акционеров общества увеличился до трех.

Сокращение объема активов показали восемь компаний сектора. В антилидерах по снижению активов наряду с N1broker и оказались Private Asset Management, УК «Орда Капитал» и SkyBridge Invest. Баланс компаний за III квартал сократился на 11,9; 8,6 и 5,9% соответственно. Компании находятся в конце списка инвесткомпаний по объему активов.

На волне оптимизма

Прибыль сектора за три квартала 2023-го составила 30,1 млрд тенге против 0,5 млрд в аналогичный период прошлого года. Доходность инвесткомпаний выросла вслед за восстановлением финансовых рынков, просевших в прошлом году.

«Глобальная макроэкономическая турбулентность привела к падению фондовых индексов в 2022 году, что привело к убыткам у большинства фондов по всему миру. На фондовом рынке США наблюдался первый за 13 лет продолжительный «медвежий» рынок: по итогам года индекс S&P 500 снизился на 19%, технологический индекс Nasdaq Composite – на 33%, а промышленный индекс Dow Jones Industrial Average – на 9%. KASE также снизился на 11,5%», – указывают в BCC Invest.

За три квартала текущего года индекс Nasdaq Composite взлетел на 28,1%, S&P вырос на 12,1%. Индекс KASE к началу июля 2023 года полностью восстановился после падения прошлого года и продолжил дальнейший рост, обновляя исторические максимумы. С начала года индекс вырос на 26,9%. Доходность корпоративных облигаций (KASE_BMY), которые составляют основную часть собственного капитала управляющих компаний, за январь – сентябрь увеличилась на 14,2%.

Наибольший вклад в совокупный финансовый результат инвесткомпаний внесли комиссионные доходы в размере 14,6 млрд тенге, это в 1,7 раза больше, чем годом ранее. Существенную долю комиссионных составляют доходы от брокерских услуг. Около трети комиссионных поступили от услуг андеррайтера. С начала года в официальный

список KASE были включены 72 выпуска облигаций (13 новых), из них в III квартале процедуру листинга прошли облигации 27 выпусков.

Чистый доход, связанный с получением вознаграждения, составил 11,8 млрд тенге, столько же компании заработали и в прошлом году. От изменения стоимости финансовых активов инвесткомпания получили чистыми столько же. В прошлом году по данной статье сектор получил убыток в 22,4 млрд тенге. Чистый доход от купли-продажи финансовых активов вырос на 3,2 млрд тенге, до 7,8 млрд тенге. А прибыль от переоценки иностранной валюты, напротив, сократилась с 11,8 до 7,1 млрд тенге. Выросли и операционные расходы управляющих компаний – с 11,4 до 20,2 млрд тенге.

Прибыльные и не очень

Три управляющие компании завершили III квартал с убытком. Для сравнения: в аналогичном периоде прошлого года таких компаний было девять.

Отрицательный результат у новичка сектора N1broker – убыток составил 563,8 млн тенге. Лицензию на осуществление деятельности на РЦБ компания получила 1 июня 2023 года. SkyBridge Invest ушел в минус на 260 млн тенге. Сокращение показателя обусловлено значительным ростом операционных расходов и убытком от переоценки валюты. УК «Private Asset Management» завершила квартал с убытком в размере 136,1 млн тенге.

Больше всех за девять месяцев заработал «Фридом Финанс». Чистый доход компании составил 10,9 млрд тенге. Это на 35% больше, чем компания получила за тот же период прошлого года. Прибыль была получена в основном за счет роста стоимости ценных бумаг и купли-продажи финансовых активов. Комиссионные вознаграждения компании составили 8,8 млрд тенге, большая часть из которых (5,3 млрд тенге) поступила за счет брокерских услуг. В 2 раза, до 3,3 млрд тенге, выросли доходы УК за счет услуг андеррайтера.

Несмотря на сокращение активов, выросли доходы у NGDEM Finance. За девять месяцев текущего года компания заработала 4,7 млрд тенге против 0,8 млрд тенге за тот же период прошлого года. Компания получила около 1 млрд тенге за счет брокерских услуг (это третий результат по сектору).

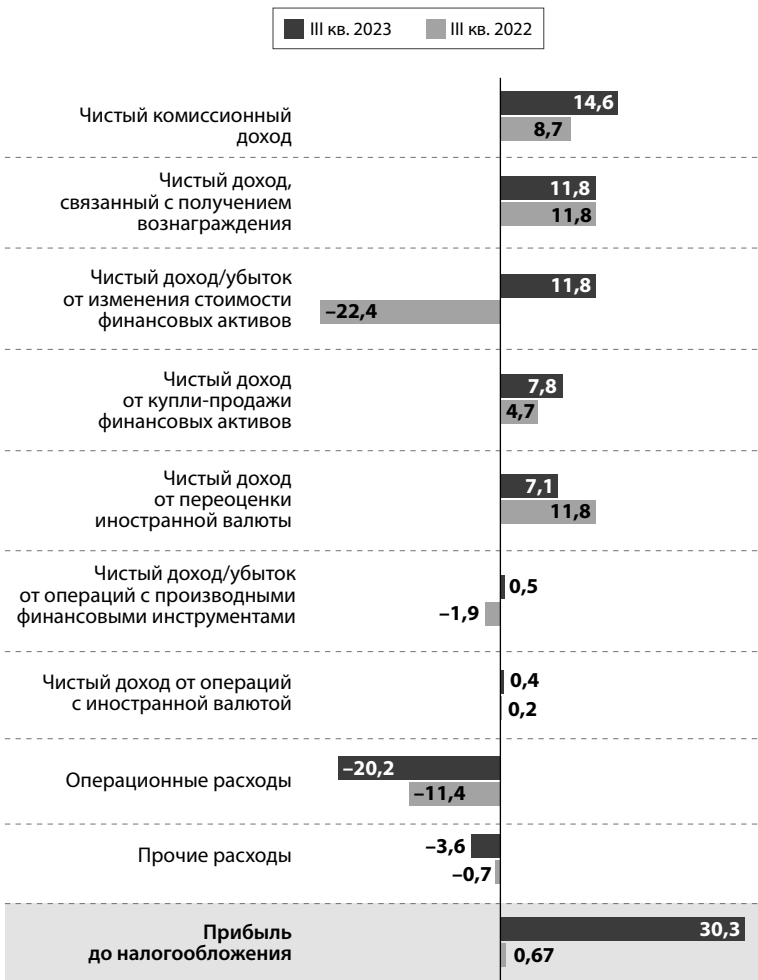
Набирают обороты инвесткомпания «Jусана» – Jusan Invest заработала за три квартала текущего года 4 млрд тенге против убытка в 2,1 млрд тенге в аналогичном периоде прошлого года благодаря росту стоимости финансовых активов и сокращению расходов от курсовой переоценки валюты. Тем самым Jusan Invest вошла в тройку самых прибыльных компаний сектора. При этом комиссионные доходы компании оказались чуть меньше, чем в прошлом году. First Heartland Capital за девять месяцев заработала 1,6 млрд тенге, причем 1,3 млрд тенге – за III квартал. В основном за счет оптимизации расходов. Комиссионные у компаний практически отсутствуют.

Пятерку самых прибыльных УК замыкает компания «народной» группы, которые восстанавливают доходность после убыточного 2022 года. Halyk Finance за девять месяцев заработала 2,8 млрд тенге против убытка в 3,7 млрд тенге в прошлом году. Значительная часть прибыли (1,9 млрд тенге) поступила за счет комиссионных. Компания лидирует по комиссионным доходам от управления активами и услуг маркетмейкера.

У Halyk Global прибыль 2,2 млрд тенге против убытка в размере 0,9 млрд тенге в прошлом году. Портфели инвесткомпаний «народной» группы консервативные и представлены преимущественно облигациями с инвестиционным рейтингом, цены по которым существенно снижались практически в течение всего прошлого года. Сейчас прослеживается тенденция на их восстановление, за счет чего компания смогла выйти в плюс.

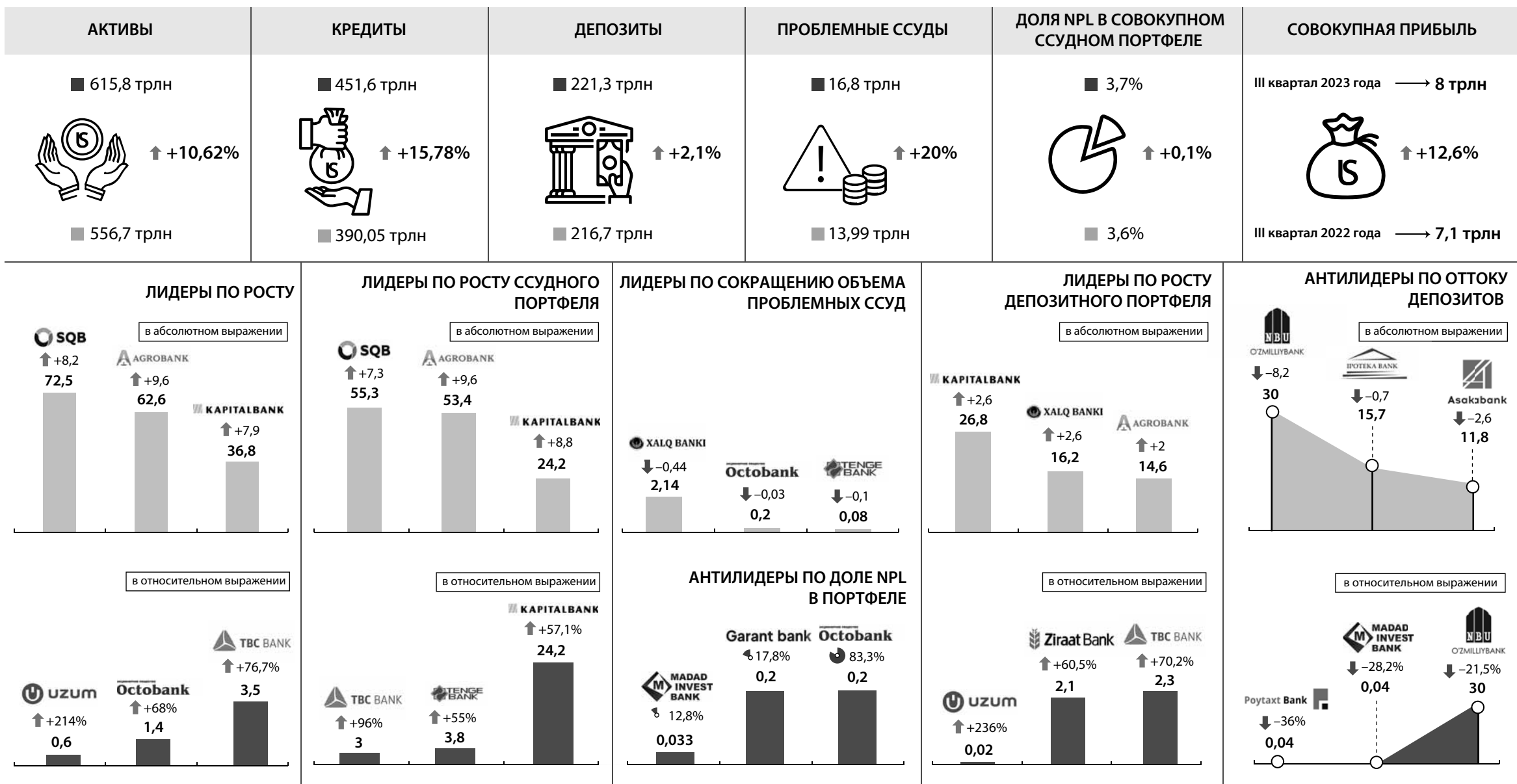
Самой эффективной компанией инвестиционного сектора второй квартал подряд выступает Tansar Capital (бывший CAIFC Investment Group). За девять месяцев компания заработала 686,4 млн тенге. С учетом активов компании (в среднем 1,9 млрд тенге за январь – сентябрь) это дает самые высокие результаты по показателям рентабельности.

Сводный отчет о прибылях и убытках управляющих компаний РК



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УЗБЕКИСТАНА ПО ИТОГАМ III КВАРТАЛА 2023 ГОДА, трлн сумов

■ 01.01.2023 ■ 01.10.2023 ↓↑ Изменение ⚙ Доля неработающих ссуд



Нельготные отношения

С какими результатами банки Узбекистана завершили III квартал

Активы банков Узбекистана по итогам сентября выросли по сравнению с началом года на 10,6%, кредитный портфель – почти на 16%, а депозитный – всего на 2,1%. Рост прибыли продолжает замедляться, за девять месяцев банковская система оказалась в плюсе на 12,6%.

Вадим ЕРЗИКОВ

В III квартале 2023 года в фокусе внимания были новые требования для банков Узбекистана по капиталу, ужесточение требований по автокредитам, девальвация сума, а также продолжающаяся тенденция высоких ставок на рынке по займам и вкладам.

Депозиты

Портфель банковских депозитов на 1 октября в Узбекистане вырос на 2,1% – с 216,7 до 221,3 трлн сумов. Такой незначительный рост был обеспечен за счет граждан, сумма средств на их счетах выросла с 63,1 до 77,2 трлн сумов (+22,3%). У юрлиц, напротив, наблюдалось уменьшение – с 153,6 до 144,16 трлн (-6,1%). При скромном совокупном росте нужно учитывать и существенную девальвацию сума, которая особенно сильно ощущалась в III квартале. Так как часть депозитов хранится в иностранной валюте (32%), обесценение приводит к росту портфеля в пересчете на национальную валюту. С начал года сум девальвировал к доллару на 8,5%. Для сравнения: за весь 2022 год показатель был менее 4%.

Нести деньги в банк граждан побуждают высокие ставки, но в сентябре растущий тренд прервался коррекцией. В первый месяц осени средняя доходность по срочным вкладам граждан снизилась по сравнению с августом с 21,7 до 21,1%, по вкладам юрлиц – с 17,1 до 16,8%. Реальные ставки (с учетом инфляции) ушли вниз до 10,9 и 7% соответственно. И даже с сентябрьской коррекцией ставки у физлиц держатся на максимальной за последние девять лет отметке.

На вопрос о том, когда стоит ждать снижения ставок, директор департамента денежно-кредитной политики ЦБ Узбекистана Нодирбек Ачилов прокомментировал «Курсиву», что операционный механизм регулятора позволяет контролировать ставки на краткосроч-



ном межбанковском рынке. «На сегодняшний день на денежном рынке по краткосрочным ресурсам ставки формируются в районе 14%. Ставки долгосрочных ресурсов (депозитов и кредитов для физических и юридических лиц) определяются самими коммерческими банками исходя из стоимости привлеченных ресурсов, в том числе исходя из краткосрочных ставок. Постепенное замедление инфляции и инфляционных ожиданий должно привести к снижению основной ставки, и на долгосрочном рынке стоимость ресурсов снизится», – объяснил представитель ЦБ.

По его словам, риск-премия, которую закладывают коммерческие банки с учетом инфляции, должна стать меньше при замедлении инфляции. «С учетом этого, если мы направим все силы на достижение таргета по инфляции к концу 2025 года в 5%, это подразумевает снижение основной ставки плюс уменьшение ставок на краткосрочном рынке. Это постепенно транслируется на другие сегменты, в том числе на депозиты и кредиты», – резюмировал Нодирбек Ачилов. В этом году ЦБ ожидает уровень инфляции в коридоре 8,5–9,5%, а основная ставка сейчас равна 14%.

Кредиты

Высокие вознаграждения за привлеченные ресурсы сейчас отражаются и на кредитах. В сентябре средняя ставка по кредитам в сумах для физлиц достигла 24,2%, а у юрлиц – 21,6%. Валютные займы (выдаются только юрлицам) на срок до года в сентябре подорожали с 9,5 до 9,7%, а на

долгосрочном рынке, напротив, подешевели с 9,2 до 8,8%.

Кредитный портфель коммерческих банков увеличился почти на 16% в этом году (у физлиц займы вызвала девальвацией сума, так как 45% совокупного объема составляют займы в иностранной валюте).

Кредиты населению по-прежнему вносят существенный вклад в рост сегмента. Портфель граждан в этом году (у физлиц займы выдаются только в сумах) поднялся с 101 до 139,1 трлн (+37,8%). По ипотечным кредитам портфель прибавил 18,3%, по микрозаймам – на 47,8%, образовательным ссудам – на 75%. Потребительские кредиты ушли вверх на все 80%.

В последнем виде займов существенную долю занимает автокредитование. В этом году банки более чем вдвое увеличили сумму, которая пошла на эти цели. В обзоре банковской системы за II квартал «Курсив» отмечал, что бурное автокредитование может вызвать концентрацию таких займов в портфеле банков и увеличить риски. Эта ситуация вызвала беспокойство и у ЦБ, поэтому регулятор ввел новые требования по автокредитам – они должны сократить число предложений с минимальным первоначальным взносом или без него.

На рынке кредитов прослеживаются и новые тренды. Например, активно продвигается кредитование солнечных панелей, которые устанавливаются на крышах жилых домов (актуальная тема для Узбекистана с учетом существующего энергодефицита). Для популяризации зай-

мов в мае 2023 года введен механизм рефинансирования кредитов со стороны Центрального банка на 1 трлн сумов. Регулятор предоставляет финучреждениям деньги под 15% (основная ставка плюс 1%). Граждане получают средства не более чем под 20%, а юрлица – до 21%. Это ниже, чем средние ставки по рынку. В этом году зеленых кредитов раздали уже более чем на 1 трлн сумов. Из них на 800 млрд рефинансировано со стороны ЦБ.

Ссуды на солнечные панели занимают сейчас скромные 0,4% в общем объеме выданных займов гражданам, а лидерами по этому показателю являются автокредиты – 40,2%. Представители банковского сектора, с которыми пообщался «Курсив», считают, что новый тренд скорее временный. Большая часть средств для рефинансирования таких кредитов уже потрачена, а будет ли новый транш, пока неизвестно.

Капитал

С 1 сентября 2023 года в Узбекистане изменились требования к размеру уставного капитала банков, теперь его минимальный размер 200 млрд (ранее 100 млрд). С 1 апреля 2024-го порог вырастет до 350 млрд, а с начала 2025 года – до 500 млрд. Для большинства финучреждений изменение пруденциальных нормативов не станет проблемой, но у небольших игроков уже возникают сложности.

В начале октября ЦБ фактически приостановил работу банка AVO (бывший Узагроэкспортбанк). Финучреждению запре-

тили выдавать кредиты и принимать депозиты. Как выяснилось, банк не только не довел свой капитал до требуемого уровня, но и не объяснил, что собирается делать для решения проблемы.

Статистика показывает, что 40% банков Узбекистана должны будут провести докапитализацию до 2025 года, так как собственных средств у них меньше 500 млрд.

Регулятор намерен жестко следить за выполнением новых пруденциальных нормативов. Банки заранее предоставили в ЦБ планы, как собираются увеличивать капитал, а ЦБ пообещал (и, как мы видим, уже начал выполнять свои обещания), что приостановит работу тех финучреждений, которые не соблюдают новые правила.

Совокупный капитал фининституты в этом году вырос почти на 12% и на 1 октября составляет 89 трлн.

Прибыль

Совокупная прибыль банков РУз продолжает замедлять свой рост. В первом полугодии 2023-го финучреждения заработали на 28% больше год к году, а за девять месяцев – на 12,6%. По сравнению с 2022-м торможение заметно еще больше (тогда по итогам III квартала рост составил 54,2%). О причинах замедления «Курсив» спросил председателя правления ЦБ Узбекистана Мамаризо Нурмура-това. Глава регулятора ответил следующее: «Мы усилили требования касательно формирования резервов по категориям кредитов. Это, в свою очередь,

повлияло на уменьшение прибыли. В прошлом году прибыль росла более быстрыми темпами, так как тогда еще действовали послабления касательно макропруденциального регулирования по качеству кредитов, по пролонгации кредитов (которые вводились во время пандемии. – «Курсив») и по нашим требованиям по формированию резервов. Начиная с этого года эти льготы и послабления утратили свое действие».

Из статистики видно, что банки действительно стали убирать в резерв больше средств. Оценка возможных убытков по кредитам и лизингу на 1 октября составила 15,5 трлн сумов. Это почти на треть выше, чем годом ранее.

Мамаризо Нурмура-тов прогнозирует, что текущий темп роста банковского сектора сохранится до конца года. Учитывая, как быстро банки наращивают свои кредитные портфели, основания для позитивного сценария есть. В тройку самых прибыльных банков РУз вошел один государственный и два частных банка. Причем у государственного Узнацбанка прибыль оказалась на 17,3% меньше, чем в прошлом году (1,2 трлн сумов). Капиталбанк и Хамкорбанк получили 1,1 (+41%) и 0,9 трлн (+72%) соответственно.

«Дочка» казахстанского Халыка (Tenge Bank) в III квартале наконец выбралась из убытков и заработала 21,8 млрд сумов. Это в семь раз больше, чем в январе – сентябре 2022-го, хотя по сравнению с другими игроками аналогичного размера результат скромный.

В целом 13 банков РУз в этом году заработали меньше, чем в прошлом. Особенно отличились уже упомянутый Узнацбанк, а также Ипотека-банк (-291 млрд сумов) и Банк развития бизнеса (-282,9 млрд сумов). Например, у Ипотека-банка более чем втрое вырос объем плохих кредитов (доля NPL в портфеле увеличилась до 7,4%). В таких условиях финучреждение вынуждено убирать в резервы больше средств, что сказывается на прибыли.

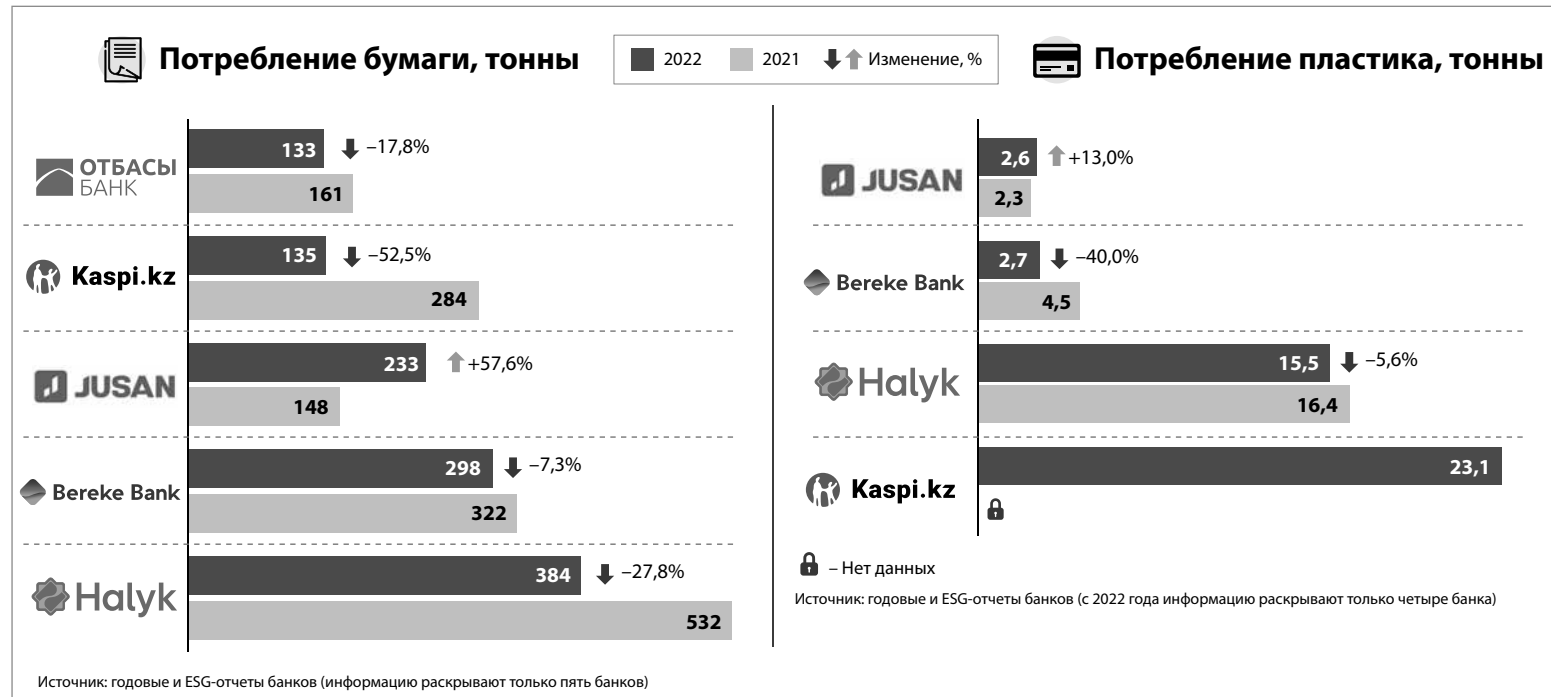
Убыточными стали малые банки, которые по величине активов входят в последнюю пятерку. Три из них созданы в текущем году (Hayot, Arxh и Yangi), а один недавно приватизирован (AVO). Но на замедление роста совокупной прибыли они повлияли не слишком, так как полученные этими банками результаты несущественны в масштабах банковской системы.

* Без учета банка AVO.

Источник: Центральный банк РУз

Фото: Shutterstock/Natanael Ginting

БАНКИ И ФИНАНСЫ



На злчных пажитях твоих

Цифровизация и про-никновение зеленых технологий гипотетически должны положительно влиять на ресурсоемкость ведения бизнеса. «Курсив» изучил, как эта гипотеза работает в отношении казахстанских банков.

Виктор АХРЭМУШКИН

Начиная с 2025 года игроки отечественного финансового сектора будут обязаны раскрывать информацию о том, как их деятельность отражается на состоянии окружающей среды. Дорожная карта по внедрению принципов ESG на финансовом рынке Казахстана, разработанная регулятором в марте этого года, находится в процессе реализации. Как поясняла на одном из

отраслевых мероприятий замглавы АРРФР Мария Хаджиева, «в целях снижения рисков перехода на принципы ESG агентство придерживается политики их постепенной интеграции в стратегии финансовых организаций».

Чтобы банки, страховые компании и прочие участники финрынка понимали новый фронт работ, регулятор составил руководство по раскрытию ESG-информации, которое содержит требования к подготовке зеленого отчета (объем, качество представляемых сведений, формат, периодичность и т. д.). «В отношении регуляторных мер мы ожидаем, что в течение 2023 года финансовые организации будут раскрывать ESG-информацию на добровольной основе», — отметила Хаджиева.

На сегодня в банковском секторе есть два игрока (Халык и Jusan), которые ежегодно публикуют отчеты об устойчивом

развитии как отдельные самостоятельные документы. Халык приступил к этой практике в 2020 году (соответственно, пилотный отчет датирован 2019 годом), Jusan — двумя годами позднее. Остальные банки включают ESG-информацию в свои годовые отчеты, размещаемые на сайте KASE. Недавно свой первый ESG-отчет выпустила компания Kaspi.kz, но на портале казахстанской биржи он пока отсутствует. Документ доступен на корпоративном сайте финтех-холдинга, и только в англоязычной версии. Возможно, для Халыка и Kaspi.kz немаловажной подвижкой в деле повышения ESG-прозрачности стал листинг в Лондоне, поскольку западные инвесторы и регуляторы не пренебрегают игнорированием эмитентами зеленой повестки.

Как правило, буквально все банки декларируют, что забо-

та об окружающей среде — это один из ключевых аспектов их деятельности в области корпоративной социальной ответственности. Понятно, что сами по себе банки не загрязняют атмосферу и не вредят экологии. Их зеленая миссия может заключаться в бережном использовании ресурсов собственными и арендованными офисами и косвенно, в более широком смысле, — через минимизацию финансирования «анти-зеленых» проектов. Что касается косвенного влияния, то такого рода статистику «Курсив» обнаружил только у Jusan: по данным банка, на начало 2023 года доля кредитования углеродоемких бизнесов в его ссудном портфеле составила 20%. О прямом расходовании ресурсов так или иначе отчитываются все банки, но с разной глубиной раскрытия сведений (см. инфографику) и разным качеством этих раскры-

тий (которое не верифицировано внешним аудитором, поэтому пользователям отчетности приходится рассчитывать только на добросовестность и компетентность банковских специалистов, ответственных за ESG Data).

Открытые данные пяти БВУ подтверждают, что благодаря цифровизации и широкой доступности интернета банкам удалось заметно сократить использование бумаги и пластика. В минувшем году рост потребления произошел только у Jusan, да и то по вполне объективным причинам: 2022 год стал первым полным годом работы банка после поглощения АТФ, в результате которого Jusan неорганически прирос как новыми клиентами, так и новыми сотрудниками. У двух крупнейших игроков, Халыка и Kaspi, расход бумаги в годовом выражении снизился на 28 и 53% соответственно (или совокупно на 297 тонн). Как утверждают в Kaspi, в 2022 году «более 37 млн документов не были физически подписаны, что позволило сэкономить более 1000 тонн бумаги».

Закуп пластика частично уменьшается из-за насыщенности рынка (хотя в прошлом году был всплеск нового спроса на карточки со стороны граждан подсанкционной России), но еще и из-за роста популярности виртуальных карт и бесконтактных платежей. Больше всего пластика (23 тонны) в 2022 году

ожидаемо потребил Kaspi, при этом данные за предыдущий год банк не раскрыл. Халык снизил расход пластика с 16,4 до 15,5 тонны. Jusan нарастил потребление с 2,3 до 2,6 тонны, но подчеркнул, что сэкономил 4,9 тонны сырья за счет выпуска 935 тыс. цифровых карт, а также «изучает возможность» изготовления карт из переработанной пластмассы. Bereke использовал на 1,8 тонны пластика меньше, чем годом ранее, но в случае с этим банком причиной «экономии» стали не новые технологии и потребительские привычки, а невостребованность продукта из-за отключения Сбера от международных платежных систем.

В рамках экопрозрачности банки обяжут раскрывать объемы потребленных топливно-энергетических ресурсов, в том числе услуг ЖКХ (вода, электричество, отопление, газ). Из 12 банков, публикующих годовые отчеты, информацию о расходе воды и энергии раскрывают от силы восемь, причем не всегда адекватно. Например, данные Нурбанка по потреблению услуг ЖКХ, а также дизтоплива и утилизации отходов за 2022 и 2021 годы абсолютно идентичны (похоже на копияст). Bereke (который, будучи Сбером, на старте прошлого года являлся вторым по крупности банком страны) в своем годовом отчете сообщил, что в 2022 году потребил тепловой энергии меньше всех в секторе (1,6 тыс. ГДж). После уточняющего запроса «Курсива» в банке обнаружили, что допустили техническую ошибку (которая повторяется с 2018 года) при переводе из калорий в джоули, и дали корректную информацию, согласно которой реальное потребление (27,6 тыс. ГДж) оказалось в 17 раз выше декларируемого. Как заявляла г-жа Хаджиева, «учитывая новизну и объем ESG-данных, мы не ждем, что отчеты будут идеальными, но это будет началом пути». Судя по текущим отчетам, некоторым банкам для достижения условной идеальности придется сильно постараться. Особенно БЦК и Евразийскому, которые не раскрывают ни один экопоказатель в своих годовых отчетах.

На взгляд «Курсива», самым сложным ESG-требованием для банков выглядит данные о выбросах парниковых газов (поскольку для них нужны специальные расчеты по сумме элементарного перевода одних единиц измерения энергии в другие). Сейчас такие данные подсчитывают и публикуют (как было сказано выше, без независимой верификации) только четыре игрока: Халык, Kaspi.kz, Jusan и Bereke.

«Курсив» заинтересовался, насколько трудно и материально затратным является процесс создания зеленых отчетов. В Халыке нам сообщили, что последние два года ESG-отчеты готовятся исключительно собственными силами банка: «Первый документ в 2020-м был создан компанией международных консультантов. С 2021 года отчет готовился сотрудниками банка самостоятельно». По информации Халыка, в подготовке отчета устойчивого развития ежегодно задействованы около 30 структурных подразделений банка. «Процесс достаточно трудоемкий и состоит из нескольких этапов. Сначала готовится материал в разрезе направлений деятельности банка ответственными сотрудниками задействованных подразделений. Затем формируется сам документ и выносятся на рассмотрение уполномоченного органа. После проверки и согласования документ публикуется на сайте», — рассказали в Халыке.

По информации Jusan Bank, в банке создана и функционирует специальная рабочая группа, которая координирует процесс ESG-трансформации на всех организационных уровнях. «Банк готовит отчет об устойчивом развитии силами сотрудников ESG-службы при поддержке консультантов, привлекаемых для проверки и проведения верификации части показателей. Банк не раскрывает финансовые условия сотрудничества с консалтинговой компанией. В связи с увеличением числа сотрудников банка, ответственных за ESG, до двух человек доля работ, выполняемых собственными силами, будет возрастать. Сбор и структуризация информации для отчета, а также ее верификация занимает около месяца, столько же уходит на написание отчета и приведение его под стандарт GRI», — сообщили в пресс-службе Jusan.

Выбросы парниковых газов, тонны CO₂ экв.

Банк	2021 год				2022 год				Изменение, %
	Прямые выбросы	Косвенные энергетические выбросы	Прочие косвенные выбросы	Итого	Прямые выбросы	Косвенные энергетические выбросы	Прочие косвенные выбросы	Итого	
Bereke Bank	149	14 081	🔒	14 230	139	12 744	🔒	12 883	-9,5%
JUSAN	2 595	17 709	🔒	20 304	1 970	22 198	19 425	43 593	+19,0%
Halyk	4 475	64 033	🔒	68 508	4 095	64 224	22 900	91 219	-0,3%
Kaspi.kz	122 024	68 497	🔒	190 521	56 859	63 778	🔒	120 637	-36,7%

🔒 – Нет данных

* Без учета прочих косвенных выбросов.

Источник: годовые и ESG-отчеты банков (информацию о выбросах раскрывают только четыре банка)

• Прямые выбросы (Scope 1) — для банков это в основном выбросы от сжигания топлива на стационарных энергетических установках (отопительные котлы, аварийные генераторы), а также от автотранспортных средств.

• Косвенные энергетические выбросы (Scope 2) — выбросы, образуемые офисами банков в результате потребления электрической и тепловой энергии.

• Прочие косвенные выбросы (Scope 3) — выбросы от арендованных источников; от использованной воды, бумаги и созданных отходов; образуемые в результате командировок работников и их поездок из дома в офис и обратно.

Потребление электроэнергии, ГДж

Банк	2021 год	2022 год	Изменение, %
ОТБАСЫ БАНК *	3 685	3 446	-6,5%
NURBANK	5 765	5 765	-
BANK RBK *	8 470	7 581	-10,5%
HOME CREDIT BANK	16 035	11 637	-27,4%
ForteBank	48 960	39 600	-19,1%
Bereke Bank	45 214	42 592	-5,8%
JUSAN	34 897	52 635	+50,8%
Halyk	185 670	184 151	-0,8%
Kaspi.kz	302 227	282 161	-6,6%
VTB	🔒	🔒	🔒
Eurasian Bank	🔒	🔒	🔒
centercredit	🔒	🔒	🔒

🔒 – Нет данных

* Только в здании головного офиса.

Источник: годовые и ESG-отчеты банков

Потребление тепловой энергии, ГДж

Банк	2021 год	2022 год	Изменение, %
VTB	2 245	2 931	+30,6%
NURBANK	5 127	5 127	-
Kaspi.kz	13 729	11 334	-17,4%
ОТБАСЫ БАНК *	18 990	15 774	-16,9%
Bereke Bank	35 219	27 593	-21,7%
ForteBank	55 266	48 986	-11,4%
JUSAN	46 649	71 012	+52,2%
Halyk	150 726	155 702	+3,3%
BANK RBK	🔒	🔒	🔒
HOME CREDIT BANK	🔒	🔒	🔒
Eurasian Bank	🔒	🔒	🔒
centercredit	🔒	🔒	🔒

🔒 – Нет данных

* Только в здании головного офиса.

Источник: годовые и ESG-отчеты банков

Общее потребление топливно-энергетических ресурсов*, ГДж

Банк	2021 год	2022 год	Изменение, %
Bereke Bank	82 629	70 612	-14,5%
JUSAN **	95 494	142 429	+49,1%
Halyk	402 808	400 636	-0,5%

* Электроэнергия, тепловая энергия, природный газ, бензин, дизтопливо, уголь.

** В собственных офисах и собственным автотранспортом.

Источник: годовые и ESG-отчеты банков (информацию раскрывают только три банка)

> стр. 1

Модельный ряд

Объединение собственников имущества – посредник между жителями и управляющей компанией (УК), от качества работы ОСИ зависит эффективность использования денежных средств жильцов. Большинство ОСИ на алматинском рынке работают по трем моделям.

Первая – номинальное ОСИ, когда в штате объединения лишь два сотрудника (председатель и бухгалтер) с минимальной зарплатой, а полное управление жилым комплексом выполняет нанятая по договору управляющая компания. Такое ОСИ в ЖК создают исключительно с целью выполнить требования закона, если среди собственников не нашлось инициативных людей, готовых взять на себя задачи по управлению жилым комплексом.

Вторая модель – ОСИ с частичным управлением. Здесь сотрудники ОСИ берут на себя часть административных задач (например, финансовый и бухгалтерский учет, закупка расходных и строительных материалов, юридическое сопровождение и т. п.), а остальное делает управляющая компания. Такая модель позволяет снизить для всех жильцов тариф управляющей компании на 10–20%, а иногда и более. Но при этом расходы дома повышаются за счет фонда оплаты труда (ФОТ) специалистов в штате ОСИ, взявших на себя те или иные функции.

Третья модель – ОСИ с полным управлением. В штате такого ОСИ кроме председателя и бухгалтера могут быть юрист, инженер, завхоз, ревизор, администратор и т. д. Управляющая компания оказывает только сервисные услуги (электрик, сантехник, клининг и т. п.), которые ОСИ по закону не может взять на себя.

На хорошую зарплату

ОСИ с полным управлением, с одной стороны, может до минимума снизить расходы на содержание жилья за счет сокращения затрат по договору с УК (при условии разумного ФОТ в самом ОСИ), но, с другой стороны, позволяет раздувать штат ОСИ и пристраивать на работу с хорошей зарплатой людей без опыта работы.

Нередко такую схему применяют ОСИ в новостройках, пользуясь тем, что новоселы не знакомы между собой.

«В нашем ЖК застройщик создал ОСИ, как только начали выдавать ключи. В ОСИ попали работники застройщика и генподрядчика, а также их родственники, которым назначили высокие зарплаты. Чтобы сменить ОСИ, необходимо собрать более 50% голосов. А в новостройке еще не всем ключи выдали, минимум полгода люди ремонты будут делать, только потом заедут. Хорошо если сотни владельцев хотя бы через год смогут собраться и познакомиться», – сетует новосел ЖК «Jetisu Park» (637 квартир).

С вкрутом ОСИ для принятия решений у ОСИ в новостройках проблем не возникает. Например, в Jetisu Park за кандидатуры председателя, совета дома, ревизора и управляющей компании голосовали единогласно. Подавляющее число голосов (630 из 637, по числу еще не переданных новоселам квартир) было за подрядчиком Building Investment Construction. Выбор управляющей компании пал на общество Jetisu Service, зарегистрированное за две недели до создания самого ОСИ. После того как



ОСИное гнездо

Схемы мошенничества, которые появились после реформы ЖКХ

ключи в первой очереди были переданы новоселам, представители ОСИ скинули в чат жильцов смету, в которой размер расходов на содержание жилья (РСЖ) составил 150 тенге за 1 кв. м. Две трети суммы (101,6 тенге) пришлось на фонд оплаты труда. Управляющему ОСИ назначили зарплату в размере 732 тыс. тенге в месяц, бухгалтеру – 485 тыс. тенге, администратору – 362 тыс. тенге, еще 586,5 тыс. тенге из денег жильцов ежемесячно должны были пойти на премии сотрудникам.

После возмущений новоселов застройщик перешел к модели номинального ОСИ. Поменяли управляющую компанию, в штате которой зарплата административного персонала оказалась в 1,5–2,4 раза ниже, чем первоначально заявленные ОСИ, в результате РСЖ снизились до 110 тенге за 1 кв. м.

А там – хоть трава не расти

Когда ОСИ выбирает управляющую компанию, созданную только «вчера» и с нулевым бэкграундом, это как минимум повод внимательно к ней присмотреться.

«Может оказаться, что ребята действительно молодцы – собрались грамотные инженеры, чтобы всех порвать на рынке. Но если компания создается под проект, под конкретный ЖК, это настораживает. Какая материально-техническая база, есть ли штат, есть ли основные средства которые компания вложит на первоначальном этапе, пока не начнет получать платежи от жильцов?» – перечисляет критерии выбора УК руководитель управляющей компании в Алматы.

В жилом комплексе «Арай» (878 квартир и коммерческих помещений) на Саптаева – Жарокова в конце 2021 года инициативная группа решила создать ОСИ, а затем поменять работавшую там несколько лет управляющую компанию на новичка без опыта

работы, с неуклюжевым штатом и без технического оснащения.

«С деятельностью ОСИ мы впервые столкнулись в декабре 2021 года – их представители ходили по квартирам, собирали подписи, убеждали жильцов, что создание ОСИ – это просто формальность, которая требуется по закону, они не собираются менять управляющую компанию. Но в середине апреля жильцов поставили перед фактом, что к обслуживанию комплекса приступила новая УК «Гранд-Стандарт», зарегистрированная за несколько дней до того, как заключила договор с ОСИ. В течение следующего полугодия мы, жильцы, в полной мере почувствовали все «прелести» работы навязанной УК без опыта. Подъезды убрали нерегулярно, использовали какие-то едкие моющие средства, от запаха которых перехватывало дыхание. Охрану комплекса часто невозможно было застать на рабочем месте. Особенно больно было смотреть, как засыхают зеленые насаждения, очень разнообразные и красивые, бывшие одной из фишек нашего двора», – рассказывает житель ЖК «Арай».

Любые средства хороши

Отдельные собственники пытаются получить доступ к управлению ЖК в корыстных целях, не ограничивая себя в методах. Жители алматинских ЖК рассказывают о случаях, когда при проверке опросных листов выяснилось, что голос за создание ОСИ отдал умерший человек. В другом случае протокол с утвержденными тарифами на обслуживание ЖК передали в расчетный центр «Алсеко» с исправленными датами, чтобы жителям начислили суммы РСЖ за период, когда ОСИ еще фактически не работало.

«Инициаторам создания ОСИ нужно было развернуть на себя денежный поток. Жильцов вынуждали оплачивать счета за

обслуживание комплекса за тот период, когда комплексом ОСИ фактически не занималось. Представители ОСИ угрожали жильцам тем, что отключат тепло или свет. Многим было проще заплатить, чем искать правды в суде. В расчете на одну квартиру платеж сравнительно небольшой (от 4,3 тыс. тенге в месяц за квартиру площадью 45 кв. м. – «Курсив»), но суммарно со всего комплекса на счета ОСИ за 2,5 месяца поступило почти 15 млн тенге», – вспоминают собственники квартир.

Для вербовки сторонников ОСИ нередко используют популистские обещания о снижении тарифов на РСЖ или попросту дискредитируют своих предшественников.

«Компанию, которая у нас работала ранее, инициаторы создания ОСИ обвинили в том, что они навязываются на жителей ЖК. На подъездах развешивали плакаты в их адрес «Горите в аду», в чате поливали их грязью, при встрече провоцировали на драки. Но когда их ОСИ заработало, оказалось, что при тех же тарифах в разы сократилось число сервисного персонала (один человек работал и электриком, и сантехником, и дворником), а директором компании, которую они привлекли в качестве субподрядчика, был близкий родственник одного из членов ОСИ. Плюс к этому зарплату начисляли штатным работникам ОСИ – председателю, бухгалтеру, юристу, главному инженеру, а их функции дублировались в управляющей компании, которую они наняли», – описывают типичную схему работы мошенников жители одного из крупных ЖК в Алматы.

Представители ЖК «Талисман», ЖК «Терракота», ЖК «Измумруд» рассказывают, что их ОСИ действительно удалось снизить тарифы, однако сохранить качество обслуживания при этом не получилось. Кроме того, когда инициаторы решили вернуть тарифы вместе с прежним сервисом, большинство жителей уже не согласилось на повышение цен. Правда, есть и обратные ситуации. В ЖК «Дом на Абая» (470 квартир) управляющая компания, которую выбрало ОСИ, ежемесячно получала за свою работу 1,4 млн тенге, при этом многие жители были недовольны ее работой, а долги дома ежемесячно росли. В результате команда ОСИ сменилась, новый председатель взял на себя кроме административных вопросов обязанности экспедитора и сменил управляющую компанию, снизив расходы на УК почти вдвое – до 745 тыс. тенге в месяц. Постепенно в доме навели порядок, погасили накопленную прошлой командой управленцев задолженность дома по теплу и электроэнергии.

Кормушка для мошенников

Особый интерес для «карманых» ОСИ представляют жилые

Рай за счет «буржуев»

Равные права при разных расходах порождают перекосы при принятии решений собранием собственников

Денис ИВАНЬКОВ, руководитель группы компаний «Дана»:

– Хотя доля общего имущества и определяется соразмерно полезной площади «квадратов» у владельца, но право голоса на собраниях считают по количеству владельцев. Один голос имеет и собственник квартиры в 40 «квадратов», и собственник квартиры в 150 «квадратов», и владелец коммерческого помещения площадью 400 «квадратов». В любом ЖК на одного владельца квартиры большой площади или коммерческого помещения приходится в десятки раз больше владельцев небольших квартир.

Поэтому именно владельцы малометражек диктуют правила игры на собраниях собственников. Единичные голоса собственников больших квартир и коммерции попросту тонут среди десятков голосов оппонентов.

К примеру, собственники малометражек большинством голосов могут принять решение о высоких тарифах или взятии кредита. Сами они в расчете на квадратный метр будут нести невысокие расходы. В некоторых комплексах жильцы с удовольствием пользуются этой возможностью в попытках устроить себе рай в ЖК за счет «буржуев».

комплексы, которые ранее хорошо обслуживались. Это позволяет новым владельцам экономить на техобслуживании дорогостоящих инженерных систем, лифтов, промывке отопительной системы и т. д. А если через год-полтора жители заметят разницу в обслуживании и взбунтуются, ОСИ и УК просто складывают с себя полномочия. При этом даже если нерадивое ОСИ ликвидируют по решению суда, на счетах закрывшейся компании могут зависнуть немалые средства жильцов. «В нашем ЖК ОСИ было зарегистрировано с нарушениями, поэтому через четыре месяца суд аннулировал его регистрацию. Но в период работы жители оплачивали некоторые услуги авансом. Так, наш пенсионер, которому трудно ходить, оплатил парковочное место за полгода вперед. Он пытался вернуть свои деньги через суд, но суд вынес решение, что в связи с ликвидацией юрища истребовать деньги не с кого. Дедушка остался без денег, да еще и оплатил судебные расходы», – рассказывают в ЖК «Арай».

Еще одна уловка, которую применяют недобросовестные ОСИ, – вывод средств со счетов на капремонт, где накапливаются десятки миллионов тенге. Чаще всего снятие денег инициаторы обосновывают необходимостью капитального ремонта лифтов, крыш, теплообменников и т. д. А зарабатывают на разнице между заявленными и фактическими затратами. «В нашем ЖК «Гаухар Тас» ОСИ приняло решение, что нужен капремонт лифтов. Сделали соответствующий акт, деньги со счета на капремонт сняли. Но лифты как громыхали, так и громыхают», «У нас деньги со счетов сняли для ремонта входных групп. Но особой разницы после проведения работ жители

не заметили», – говорят в ЖК «Аль-Фараби».

Нередко деньги с жильцов собирают напрямую, без какой-либо отчетности. «Представители ОСИ в домовом чате выложили информацию, что пропускать автомобили собственников на парковку будет только после оплаты за содержание парковки наличными или переводом на карту дочери председателя ОСИ. Чек дадут на месте. Я возмутилась, сказала, что если мою машину остановят, вызову полицию и налоговую. Про налоговую в точку попала: как потом выяснилось, они выдавали чеки неустановленного образца, без фискального признака, – вспоминает жительница ЖК «Арай». – А когда мой муж задал вопрос, почему на лестничной площадке такая грязь, их главный инженер сказал: «Оплатите нам персонально, мы вашему этажу уделим особое внимание».

«Схемы в разных жилых комплексах повторяются. Я не удивлюсь, если у нас в городе уже есть устойчивые ОПГ в сфере ЖКХ. Зарегистрировал ОСИ, ждешь полгода, потом показываешь жильцам регистрацию и просишь заплатить деньги за обслуживание жилого комплекса с момента регистрации ОСИ. Еще два-три месяца после можно спокойно посидеть, не работая, или создать видимость работы, устраивая дополнительные jobs. И так до тех пор, пока жители не «придут с вилами». Потом извиниться и согласиться на отмену регистрации. А деньги на счетах останутся. В крупных ЖК сбор в месяц составляет около 10 млн тенге. Если получится продержаться год, накопится неплохая сумма, учитывая, что тратить деньги ни на что не нужно», – резюмирует представитель одной из управляющих компаний.

Высшая инстанция

В Казахстане решения собрания собственников ЖК превыше закона

Уалихан КИКИМОВ, юрист:

– Алматинский жилой комплекс «Хан-Тенгри» – это целый микрорайон из 54 девятиэтажных отдельно стоящих домов (каждый со своим фундаментом и самостоятельными инженерными сетями), в которых проживает более 10 тыс. горожан.

21 октября 2022 года в этом жилом комплексе-гиганте зарегистрировали объединение собственников имущества ЖК «Хан-Тенгри» – одно ОСИ на 54 дома. Хотя это противоречит за-

кону «О жилищных отношениях» и принципу реформы ЖКХ «один дом – одно ОСИ – один счет».

Для регистрации ОСИ единичными инициаторам удалось собрать необходимое количество подписей, но сейчас ОСИ фактически является самоуправляемым. Так, например, в течение полутора лет с момента создания ОСИ мы не можем утвердить тарифы на обслуживание ЖК: в установленные законом сроки попросту невозможно собрать необходимое количество голосов в 54 многоэтажных домах.

Кроме того, жители нашей многоэтажки, расположенной в этом ЖК, не могут провести ремонт крыши, так как опять же необходимо получить согласие собственников имущества во всех 54 домах.

Для восстановления справедливости я обратился в Нарынбайский районный суд и в городской суд города Алматы. Однако суды postponали, что создание одного ОСИ в 54 дома не нарушает принципы закона РК, так как большинство жильцов выразили согласие, что подтверждается протоколом. Да еще и взыскали с меня около 600 тыс. тенге за судебные издержки. Получается, что в нашем государстве решения собрания собственников ЖК превыше закона.

Как работает новая программа реновации ветхого жилья в Алматы – на конкретном примере

В начале июня 2023 года по инициативе Ерболат Досаева, нынешнего акима южной столицы, была отправлена на доработку «Программа реновации жилищного фонда в городе Алматы на 2021–2025 годы». Эту программу 19 февраля 2021 года подписал бывший аким Алматы Бакытжан Сагинтаев. За время ее реализации был выявлен ряд вопросов, потребовавших корректировки. Доработку провели Социально-предпринимательская корпорация «Алматы» совместно с ТОО «Предприятие капитального строительства акимата города Алматы». «Курсив» разбирается, что такое реновация, зачем она нужна и как работает – на конкретном примере.

Канат БАПИЕВ

Что такое реновация

Реновация, согласно упомянутому выше документу, представляет собой процесс замещения старых зданий новыми, построенными с учетом современных требований.

Ветхим жильем в Алматы называют преимущественно каркасно-камышитовые двухэтажные дома, возведенные в период с 1930 по 1975 год и переданные в период приватизации в частную собственность. Таких строений, по большей части находящихся в аварийном или предаварийном состоянии, в Алматы насчитывается более 1,4 тыс., а проживают в них свыше 60 тыс. человек. Расположены они главным образом в Бостандыкском, Турксибском и Жетысуском районах.

«За время ее (программы реновации от 19 февраля 2021 года – «Курсив») реализации выявлен ряд вопросов, требующих доработки. К примеру, в старой версии программы отсутствуют определения прав и ограничений собственников ветхого жилья, что приводило к завешенным требованиям при ведении переговоров с застройщиками, а жильцы ветхих домов не всегда

понимали цели программы, – говорится в официальном сообщении акимата Алматы. – Также устарела нормативная база, отсутствуют понятия «реновация» и «ветхое жилье» на законодательном уровне. Технические задания формировались исходя из состояния участка или объекта. Без комплексного исследования и анализа город был вынужден делегировать процесс реновации застройщику».

Новая программа, как отметили в СПК, учитывает решение всех этих проблем. Концептуальные изменения направлены на обеспечение безопасности жителей ветхого жилья, гарантированное предоставление им новых квартир и обеспечение их комфортными и безопасными условиями жизни. Кроме того, новая редакция программы учитывает формирование эстетического архитектурного облика города.

Проблема ветхого жилья

Согласно официальной информации, предоставленной общественности акиматом города, в Алматы насчитывается более 1,4 тыс. многоквартирных домов,



считающихся ветхими. Этот статус главным образом определяется годом постройки: чем раньше возведено жилье, тем соответственно, более плачевно его состояние на сегодняшний день. На первом этапе реализации новой программы, согласно плану городской администрации, будут снесены 708 ветхих и построены 678 многофункциональных жилых домов.

В новой программе будет предусмотрена не только реновация жилья и земельных участков, но и развитие городской инфраструктуры. Будут учтены такие факторы, как среда обитания, общество, участие в управлении,

создание новых рабочих мест и городские сервисы. И все это с учетом базового требования по сохранению архитектурного облика Алматы.

Для сноса ветхого дома нужно согласие всех его жителей. Собственникам предлагается равнозначное жилье взамен снесенного.

«Акимат берет на себя снос ветхих домов, расположенных на инвестиционно непривлекательных участках, на остальных реализация программы будет осуществляться совместно с инвесторами», – сказано в официальном сообщении городской администрации.

От слов – к делу

Одним из ключевых участников программы реновации южной столицы является АО «Samruk-Kazyna Construction». К примеру, при участии предприятия в Алматы возведен ЖК Gul-Ana.

Samruk-Kazyna Construction участвует в программе реновации в качестве инвестора по прямой инициативе председателя правления Маулена Айманбетова. По его словам, компания готова вкладывать средства в строительство новых жилых комплексов в рамках программы, так как ее работа направлена на улучшение

жилищных условий собственников ветхого и аварийного жилья.

«Она (новая программа реновации. – «Курсив») способствует развитию и обновлению жилищного фонда не только южной столицы, но и всей страны, в том числе в новых областных центрах. Ранее Samruk-Kazyna Construction подписала пять меморандумов о сотрудничестве с акиматами городов Шымкента, Алматы, Актобе, Жезказгана и Конаева. Мы готовы инвестировать», – сказал Айманбетов.

Samruk-Kazyna Construction в рамках инвестиционной деятельности вложила средства в строительство домов третьей очереди ЖК Gul-Ana. Согласно договору с застройщиком – ТОО «KazSMU» – компания инвестировала в строительство двух двенадцатиэтажных домов, состоящих из 184 квартир с жилой площадью 9,7 тыс. кв. м. Дома сданы в эксплуатацию в чистовой отделке, что является одним из условий реализации программы реновации ветхого и аварийного жилья в городе Алматы.

Было снесено 12 двухэтажных ветхих домов, построенных 65 и более лет назад. Люди в них жили без коммуникаций: не было ни воды, ни газа, ни отопления. Теперь же жители южной столицы, которые испытывали дискомфорт при благоустройстве, ощутили весь спектр комфорта современной инфраструктуры многоэтажки. Собственники получили квартиры в новом ЖК по принципу комнаты за комнату, но с увеличением квадратных метров.

Жилой комплекс Gul-Ana состоит из шести домов. Это 488 квартир и коммерческие помещения общей площадью 25,7 тыс. кв. м.

Какие экологические проблемы решил нацпроект «Зеленый Казахстан», а какие – нет



Вадим НОВИКОВ, антимониторный экономист, assistant professor школы предпринимательства и инноваций «Алматы менеджмент университет» (AlmaU)

В октябре 2021 года правительство Казахстана приступило к реализации национального проекта «Зеленый Казахстан». Цель его весьма амбициозна: создание экологически устойчивой среды проживания для населения и улучшение экологической обстановки в стране. Под этой формулировкой подразумевались улучшение качества атмосферного воздуха, эффективное обращение с отходами, рациональное использование водных ресурсов, сохранение уникальных экосистем Балхаша и Северного Аральского моря и биологического разнообразия, а также работа по экологическому просвещению населения. На решение этих задач в течение 2021–2025 годов выделено финансирование в размере 1,413 млрд тенге.

Отметим, что в свете данных, представленных в докладе ООН по водным ресурсам за 2023 год, вопрос сохранения водных ресурсов в Казахстане приобретает особо критический характер. Источники подземных вод в Казахстане достигают 100–200 кубокилометров в год, что связано с интенсивным забором воды на орошение и городское водоснабжение. В целом Центральная

Азия испытывает снижение возобновляемых водных ресурсов (IRWR) на душу населения, которое так находится на низком по мировым меркам уровне.

Постановлением Правительства Республики Казахстан № 828 от 22 сентября 2023 года «Зеленый Казахстан» утрачивает силу с 1 января 2024 года. Этому решению предшествовало появление отчета Высшей аудиторской палаты, которая сделала выводы о низкой эффективности семи национальных проектов из девяти и средней – оставшихся двух. Применительно к «Зеленому Казахстану» Высшая аудиторская палата фиксировала наличие финансирования в размере 80% от плана и достижение показателей проекта на 78% и низкую эффективность проекта.

Очевидно, что отмена национального проекта «Зеленый Казахстан» не означает отказ государства от экологической политики, тем более Казахстан ставит перед собой задачу устойчивого развития и участвует в международных инициативах в этой сфере. Власти будут решать накопившиеся экологические проблемы и далее, но, вероятно, подберут для этого более подходящие инструменты планирования и бюджетирования.

Чтобы это стало возможным, стоит разорваться в опыте реализации прекращающейся существование программы. Опыт проб и ошибок не самый приятный, но если ошибки уже случились, они дают ценный материал для будущих действий.

Рассмотрев вышедший в апреле 2023 года отчет Министерства экологии, геологии и природных ресурсов о реализации национального проекта «Зеленый Казахстан» в 2022 году, можно

отметить как достигнутые успехи, так и имеющиеся проблемы.

С одной стороны, некоторые экологические показатели продемонстрировали в 2022 году хорошую динамику, и, возможно, она связана именно с национальным проектом. Так, выбросы загрязняющих веществ на 16 промышленных предприятиях снижены на 118% от плана и в абсолютных цифрах составили 640,6 тыс. тонн при запланированных 755,9 тыс. тонн. Охват раздельным сбором отходов в городах Астане, Шымкенте, Павлодарской и Кызылординской областях составил 88,8% по фракциям (при плане 50%). В рамках проекта посажено 2 млрд деревьев, что обеспечило нормативную приживаемость в разрезе пород и регионов. Увеличение численности кабана, тулайного оленя и косули в ГПП «Иле-Балхаш» составило 400 голов.

Однако, с другой стороны, существуют серьезные проблемы с финансированием проекта. Из запланированных 103,9 млрд тенге исполнено лишь 57%. Говоря более конкретно, хотя из республиканского бюджета выделено финансирование в размере 100% средств, финансирование из «прочих источников» составило лишь 38% от плана, притом что именно «прочие источники» и составляли две трети финансирования национального проекта, то есть именно «прочие» источники и были основными. Не в полной мере выполнены задачи по экономному использованию водных ресурсов и повышению энергоэффективности. В целом отмечается достижение 13 показателей из 18.

Обсуждая отчет министерства, целесообразно выделить проблему финансирования из «прочих



источников». Она является одной из ключевых причин недостижения целевых показателей национального проекта «Зеленый Казахстан». Эта ситуация не уникальна – подобная картина наблюдалась и по другим национальным проектам в Казахстане.

Зачастую «прочие источники» финансирования изначально закладываются в проекты формально, без реальных обязательств со стороны потенциальных инвесторов. Это искажает саму концепцию планирования и в конечном итоге обрекает проекты на невыполнение по ряду показателей, которое было бы меньшим, будь реальная ситуация известна с самого начала.

Вышедшее в 2022 году исследование Эрнэзара Кумара из KIMER Analysis of new state documents on environmental awareness aspects in Kazakhstan также обращает внимание на

структуру не только доходов, но и трат и на недостаточное внимание финансированию программ по повышению экологической грамотности населения. Также с опорой на контент-анализ национального проекта и опрос нескольких сотрудников Министерства экологии, геологии и природных ресурсов Кумар отмечает необходимость активнее привлекать к реализации программ общественные экологические организации и международные структуры и интегрировать экологическое образование в систему общего образования.

Представляется, что при разработке дальнейших государственных экологических программ ключевое значение имеет открытие процесса принятия решений. Недостаточное финансирование из «прочих источников», составляющее всего 38% от плана, является сигналом для

пересмотра текущих подходов, где такие показатели являются «запланированным сбоем».

Экспертные организации и общественность должны быть активно вовлечены в этот процесс. Данные, такие как отчеты Высшей аудиторской палаты, должны быть открыты и доступны. Только так мы сможем создать систему, в которой все участники будут «на одной странице», а это делает экологическую политику более эффективной.

При этом следующая экологическая программа должна в первую очередь фокусироваться на решении крупных и актуальных вопросов, таких как строительство новой АЭС, качество воздуха в Алматы, взрывы на шахтах и проблемы водоснабжения. Эти темы волнуют общественность больше, чем количество посаженных деревьев, и прямо связаны с экологией и здоровьем населения.

Просели в диванах

Что тормозит развитие электронной коммерции на мебельном рынке Казахстана

Крупному производителю мебели «Диван.ру» пока не удается повторить российские показатели продаж в e-commerce на местном рынке.

Анастасия МАРКОВА

Год назад на рынок Казахстана зашел крупный российский производитель мебели – «Диван.ру». Тогда в Mebel.kz (под таким брендом они работают в РК) строили грандиозные планы – завоевать 10% рынка за два года. По собственным оценкам компании, сейчас им удалось занять долю примерно в 4,6%. «Немного отстали, но в будущем году, уверенны, наверстаем», – говорит основатель «Диван.ру» **Антон Макаров**.

В Ассоциации предпринимателей мебельной и деревообрабатывающей промышленности считают, что на расстановке сил казахстанских производителей приход нового игрока не сказался. Долю отечественных компаний президент ассоциации **Канат Ибраев** оценивает примерно в 30% рынка. По его мнению, если Mebel.kz и смог отъесть долю рынка, то у «иностранцев».

«Заметных изменений мы не видим. В целом рынок мебели по всему миру очень сильно фрагментирован. Редко бывают игроки с долей более 2%. Казахстан не исключение, здесь в основном преобладает средний и малый бизнес. Поэтому, я думаю, план захватить 10% очень амбициозный. Позитивным примером можно считать шведскую компанию ИКЕА, у которой часто в странах присутствия получается занять от 5 до 7% рынка», – говорит **Денис Каменев**, руководитель компании Mebels.kz. Это первый интернет-магазин мебели в Казахстане, основанный в 2009 году.

Для воплощения своих планов в реальность российская компания сделала упор на e-commerce. «Мы профессионалы в дистрибуции через онлайн. Наш оборот в России составляет уже почти \$100 млн. И 65% продаж происходит через интернет-магазины»,

– рассказывал Антон Макаров на открытии первого шоурума в Алматы год назад.

В отличие от российского опыта в Казахстане e-commerce у Mebel.kz пока не преваляет – на текущий момент соотношение онлайн- и офлайн-каналов продаж у компании примерно равно. При этом основной объем покупок приходится на Алматы.

«Не секрет, что страны СНГ немного отстают от мировых тенденций на активный рост e-commerce. Но мы прививаем привычку не выходить из дома в магазин и получать товар или услугу здесь и сейчас. Мы сделали максимально удобный выбор товара на сайте, постоянно обучаем персонал нашего call-центра», – комментирует Макаров спустя год работы в Казахстане.

Непривычно и не всегда быстро

«Главная трудность e-commerce в Казахстане связана с пробле-

мами с онлайн-грамотностью. Многие клиенты не знают, как правильно оформлять заказы, часто допускают ошибки при оформлении заказа, из-за чего возникает не большие трудности при доставке. Это естественный процесс, ситуация улучшится, но на это потребуются какое-то время», – делится руководитель отдела маркетинга компании ZETA **Маргарита Ким**.

Участники рынка отмечают, что потребители опасаются, что картинка с сайта и продукт в реальности будут отличаться. Например, что оттенок цвета на фото будет искажаться. «Основной упор в нашей компании все равно идет на офлайн. Потому что клиенты с осторожностью относятся к крупным покупкам. Например, прежде чем купить диван, который будет служить не один год, людям важно пощупать, проверить его мягкость,

прийти в салон и посидеть на нем. В отличие от покупки телефона или бытовой техники, в нашем сегменте есть дополнительные сложности», – рассказывает руководитель отдела продаж и производства мебельной компании Ariba **Жанна Жакупова**.

Еще один сдерживающий фактор – доставка габаритного груза. «Для нас проблемный вопрос – логистика. Например, в Беларуси любой товар из любого города можно доставить за ночь, это будет экономически выгодно и предсказуемо. У нас же не всегда получается предсказать клиенту точное время доставки. К тому же из-за больших расстояний и габаритов она может выходить дорого. К примеру, клиент из западных городов Казахстана будет переплачивать за доставку очень много. И вот это проблема, которую сложно решить», – отмечает Денис Каменев.

Посмотреть офлайн – купить онлайн

Отечественные игроки, работающие в гибридном формате, говорят, что у них доля онлайн в продажах ниже, чем у Mebel.kz. У компании Ariba этот показатель около 30%, а у ZETA онлайн-продажи по Алматы составляют примерно 10%.

«По некоторым категориям товаров мы ощущаем конкуренцию с Mebel.kz. Нашим большим преимуществом является собственное производство мебели, пластиковой и металлической продукции в Казахстане, благодаря этому зачастую у нас самые выгодные цены», – отмечает Маргарита Ким. – Безусловно, конкуренция с другими компаниями в онлайн-сфере идет нам на пользу, так как это способствует нашему развитию. Стимулирует нас не стоять на месте и улучшать свои продажи в e-commerce».

Постепенное развитие цифровых каналов продаж казахстан-

ские производители связывают скорее с маркетплейсами, нежели с приходом иностранных игроков на местный рынок.

«Онлайн-торговля в секторе мебели развивается во многом благодаря маркетплейсам. Они притягивают даже тех людей, которые были далеки от e-commerce. Начиная с мелких покупок, постепенно потребители переходят на более крупные. Благодаря этому у клиентов разрушаются какие-то предрассудки в отношении интернет-покупок», – полагает Каменев. И особенно отмечает вклад именно банковских маркетплейсов. «Я думаю, что за последние несколько лет Казахстан в целом в e-commerce сделал очень крутые шаги для потребителя. Хорошим драйвером стала пандемия – в этот период многие процессы ускорились и клиенты получили возможность оформлять кредиты сидя дома. Сейчас клиент имеет в онлайн широкий ассортимент, и при этом ему доступен выбор среди способов оплаты: рассрочка, кредит, наличные», – заключает он.

В сентябре 2022 года диваны и комплекты мягкой мебели вошли в тройку самых продаваемых категорий товаров на Kaspi, а шкафы и матрасы попали в десятку. Однако, по словам Жанны Жакуповой, даже при онлайн-покупке через Kaspi большинство клиентов предварительно приходят в их магазины, изучают товар и только после этого оформляют его на их сайте или через маркетплейс. «У нас есть покупатели, которые увидели диван в своем банковском приложении, но все же пришли в магазин. То есть у нас в большинстве случаев идет дополнительная работа с клиентом – либо консультируем по телефону, отправляем дополнительные фотографии и снимаем видео, либо приглашаем на наши точки».

Доля онлайн-клиентов, по словам продавцов мебели, растет не быстро, но последовательно и стабильно – в среднем от 10 до 20% год к году в зависимости от магазина.



Фото: Илья Ким

Объявления

- ТОО «Астана 2025», БИН 211040031888, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Хмельницкого, д. 29. Тел. +7 776 181 19 59.
- ТОО «JI Tech», БИН 200140035483, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. 23-31, д. 8, кв. 56. Тел. +7 776 181 19 59.
- ТОО «Астана 2070», БИН 211040031957, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Хмельницкого, д. 29. Тел. +7 776 181 19 59.
- ТОО «Gamedev Consultancy («Геймдев Консалтенсия»», БИН 1220940027485, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Т. Жургенова, д. 18/2, НП-19. Тел. +7 708 917 75 09.
- ТОО «Профсервис Групп», БИН 190940008034, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Утеген батыра, д. 11а. Тел. +7 747 162 62 42.
- ТОО «Cosmopolis Construction», БИН 2200640028548, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Достык, 91/2. Тел. +7 701 017 91 79.
- ТОО «ГУЛШАРАТ», БИН 630218450108, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Цел. р-н, с. Каратокел, ул. Байсейитовой, 48. Тел. +7 701 256 17 11.
- ТОО «Nur-Dilda», БИН 180140000335, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Байконур, ул. Сейфуллина, 47. Тел. +7 702 857 48 40.
- ТОО «Qazaq Quality» («Казак Куалити»), БИН 131140003755, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Шевченко, д. 6/1. Тел. +7 701 716 35 63.
- ТОО «KGM Logistics», БИН 131140017224, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Масанчи, д. 46, кв.11. Тел. +7 701 532 00 07.
- ТОО «Турыс Trade», БИН 101040011474, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тургут Озала, д. 94, кв. 82.
- ТОО «Nur-Sezim LTD», БИН 170840011929, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, мкр. 26, д. 29, кв. 4. Тел. +7 702 474 44 74.
- ТОО «Avetis», БИН 100240013277, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская область, г. Конаев, мкр. 20, д. 8, кв. 19. Тел. +7 701 766 01 70.
- ТОО «Клиника Семейного Здоровья», БИН 230740004103, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Айнакол, д. 60, кв. 12. Тел. +7 778 174 80 25.
- ТОО «LAETUS», БИН 170940017575, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Коктем-1, д. 51, кв. 27. Тел. +7 705 900 88 82.
- ТОО «Ербол Алим», БИН 2109 4002 1296, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Павлодар, ул. академика Сатпаева, д. 33/1. Тел. +7 707 723 00 01.
- ТОО «ПроЭнерго», БИН 140640002372, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Зональная, д. 75/2.
- ТОО «Luna & Venera», БИН 230540025288, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Самал-2, д. 105, кв. 24. Тел. +7 701 888 80 55.
- ТОО «Northern-meat», БИН 160440018923, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Московская, д. 5/1, кв. 6. Тел. +7 702 870 70 57.
- ТОО «АБ-ДорСтройТранс», БИН 180240032248, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Алмагул, д. 18, кв. 1. Тел. +7 708 007 07 93.
- ТОО «МЕРУАН», БИН 231040018587, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кайыма Мухамедханова, д. 11. Тел. +7 702 138 43 17.
- ТОО «АСТАНА ТЕХНИКА», БИН 150240021059, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 25. Тел. +7 708 485 48 05.
- ТОО «Аналитический центр Политических Процессов», БИН 1803 4001 6291, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Пушкина, д. 1, оф. 75. Тел. +7 708 485 48 05.

- ТОО «Zebra Journal», БИН 1905 4001 2890, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. 187, д. 14, оф. 20. Тел. +7 708 485 48 05.
- ТОО «BMK trade LTD», БИН 170840013380, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Жубанова, д. 10, оф. 86. Тел. +7 708 485 48 05.
- ТОО «Эко Строй НС», БИН 140440003879, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. Аксу-аюлы, д. 10. Тел. +7 701 128 45 06.
- ТОО «Гладиус01», БИН 181140032386, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Т. Жургенова, д. 32, кв. 74.
- Частная компания «Cripto Hotel Ltd», БИН 210940900101, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Мангилик Ел, д. 55/22, оф. 140.
- ТОО «БОТАБЕК ГРУП», БИН 170240024989, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Туркестанская обл., Тюлькубасский р-н, с. Т. Рыскулова, ул. Ахметова, д.115. Тел. +7 775 976 82 31.
- ТОО «Qazaq Qurylyс Company», БИН 180140000078, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетысу-1, д. 46, кв. 8. Тел. +7 775 976 82 31.
- ТОО «Prof. Azi», БИН 220140012031, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Ермакова, д. 106/5, кв. 5. Тел. +7 701 288 46 45.
- ТОО «Садык жэне К», БИН 131040006126, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Туран, 42-394. Тел. +7 707 980 19 71.
- ТОО «SEMWEST», БИН 130540012840, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Валиханова, д. 7. Тел. +7 701 909 41 31.
- ТОО «Клининговая компания «Розмарин», БИН 070440008130, сообщает об уменьшении уставного капитала. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский р-н, пр. Н. Назарбаева, д. 65.
- «LIDER TRADE (LTD)» ЖШС (БИН 161240005339) «DARMEN CONSULTING» ЖШС-и

- (БИН 140540022185) онымен біріктіру арқылы қайта ұйымдастырылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар хабарландыру жарияланған күннен бастап екі ай ішінде мына мекенжайда қабылдаңады: Астана қ. Ғабиден Мұстафин көшесі, №46 ғимарат, 308 ауд. Тел. +7 701 423 15 90.
- ТОО «LIDER TRADE (LTD)», БИН 161240005339, сообщает о своей реорганизации путем присоединения к нему ТОО «DARMEN CONSULTING», БИН 140540022185. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Г. Мустафина, д. № 46, к. 308. Тел. +7 701 423 15 90.
- «DARMEN CONSULTING» ЖШС (БИН 140540022185) «LIDER TRADE (LTD)» ЖШС-мен (БИН 161240005339) бірігу арқылы қайта ұйымдастырылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар хабарландыру жарияланған күннен бастап екі ай ішінде мына мекенжайда қабылдаңады: Астана қ. Динмухамед Конаев көшесі, №12/1 ғимарат, 72 КБ. Тел. +7 701 725 02 00.
- ТОО «DARMEN CONSULTING» (БИН 140540022185) сообщает о своей реорганизации путем присоединения к ТОО «LIDER TRADE (LTD)» (БИН 161240005339). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Д. Конаева, д. 12/1, ВП 72. Тел. +7 701 725 02 00.
- Утеранный устав ТОО «Проминвест-Казахстан-2005», РНН 620200249964, считать недействительным.
- В Межрайонный суд по гражданским делам г. Астаны подан иск от Шумилиной Риммы Михайловны о признании гражданина Шумилина Анатолия Алексеевича, 24.11.1935 года рождения, безвестно отсутствующим. Последнее место прописки: г. Целиноград, ул. 9 Мая, д. 60а, кв. 2. По имеющейся информации обращаться в данный суд.
- ТОО «Корвет Тур», БИН 181240026840, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 47, оф. 1020. Тел. +7 702 767 03 43.
- ТОО «Prettyface», БИН 210740009081, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Улы Дала, д. 36/1, оф. 69. Тел. +7 778 558 08 11.
- ТОО «Арыстан Авто», БИН 030240005627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Суюнбая, 2. Тел. +7 777 803 02 41.
- ОФ «Институт развития человека «Self Awareness», БИН 200640020245, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сатбаева, д.1 6/3, кв. 49. Тел. +7 705 460 60 63.

ИНДЕКСЫ

Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА,
аналитик Kursiv Research

Экономические настроения общества – один из важнейших индикаторов определения общей макроэкономической картины в стране. Сопоставляя результаты исследований таких опережающих индикаторов, как индекс потребительской уверенности населения и комплексная оценка бизнес-настроений малого и среднего предпринимательства, представляющих собой обе стороны равновесных сил – спроса и предложения, попытаемся дать оценку экономическим настроениям в Казахстане.

Опросные замеры настроений общества, конечно же, не могут в полной мере заменить официальные показатели, определяющие уровень экономического развития страны, но все же являются важным его дополнением, позволяя участникам рынка принимать своевременные решения, подкрепленные общественным мнением.

Подобную аналитику практикуют на развитых рынках, объединяя настроения потребителей и бизнеса в единый индекс. Так, например, среди наиболее известных европейских индексов – индекс экономических настроений ZEW для Еврозоны и отдельно для Германии (публикуется Центром европейских экономических исследований CEER), а также швейцарский индекс экономических настроений общества от Credit Suisse & CFA Society Switzerland. Характерным для первой группы индексов является то, что 20% веса отведено компоненте, отражающей настроения потребителей, тогда как остальные 80% веса связаны с оценкой бизнес-настроений.

Особенность швейцарского индекса экономических настроений CS-CFA в том, что он является экспертно-направленным и учитывает мнение 350 специалистов в области финансов и экономики: выявляет, насколько оптимистично или пессимистично опрошиваемые настроены в отношении экономического развития Швейцарии. Так, уровень индекса CS-CFA становится одним из основных индикаторов, влияющих на настроения инвесторов в отношении швейцарского франка: «бычий» (выше ожиданий), «медвежий» (ниже ожиданий), что указывает на высокую чувствительность участников рынка к публикуемой информации.

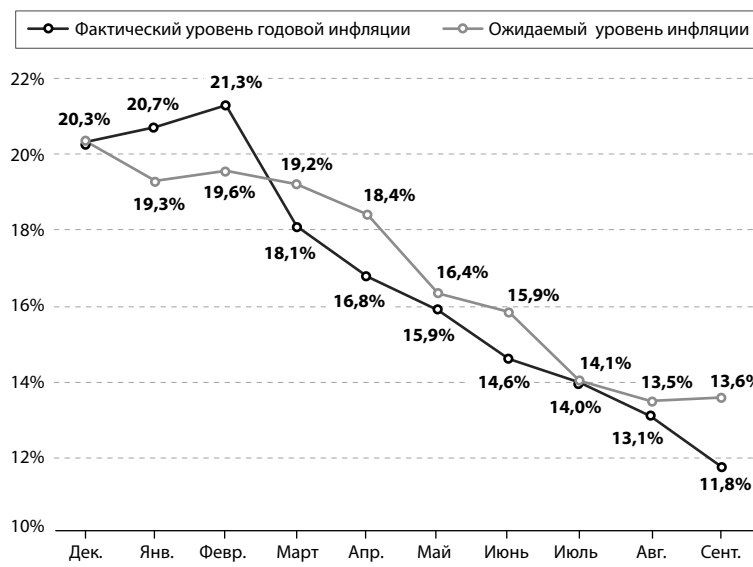
Оценивая важность того, что именно является драйвером экономического развития – спрос или предложение, можно выделить две основные точки зрения. Первая, имеющая наибольшую популярность, кейнсианская экономика, постулирует, что драйвером роста является совокупный спрос потребительских и капитальных благ с одновременным высвобождением сбережений. При этом потребление растет не пропорционально росту дохода, полноценная занятость невозможна. Отсюда возникает необходимость государственного вмешательства (фискальная и монетарная политики). Вторая точка зрения – экономика предложения (Фридрих фон Хайек). Базовые принципы – свободная торговля, налоговое стимулирование, снижение роли государства. Благодаря этому растет предложение, цены снижаются, увеличивается занятость.

В рамках исследований настроений общества необходимо упомянуть и о новой кейнсианской экономике, дополняющей основные постулаты Кейнса моделями адаптивности: экономическое поведение агентов изменяется под воздействием их ожиданий, формируемых вслед за обновляющейся информацией.

В чем вдохновение МСБ?

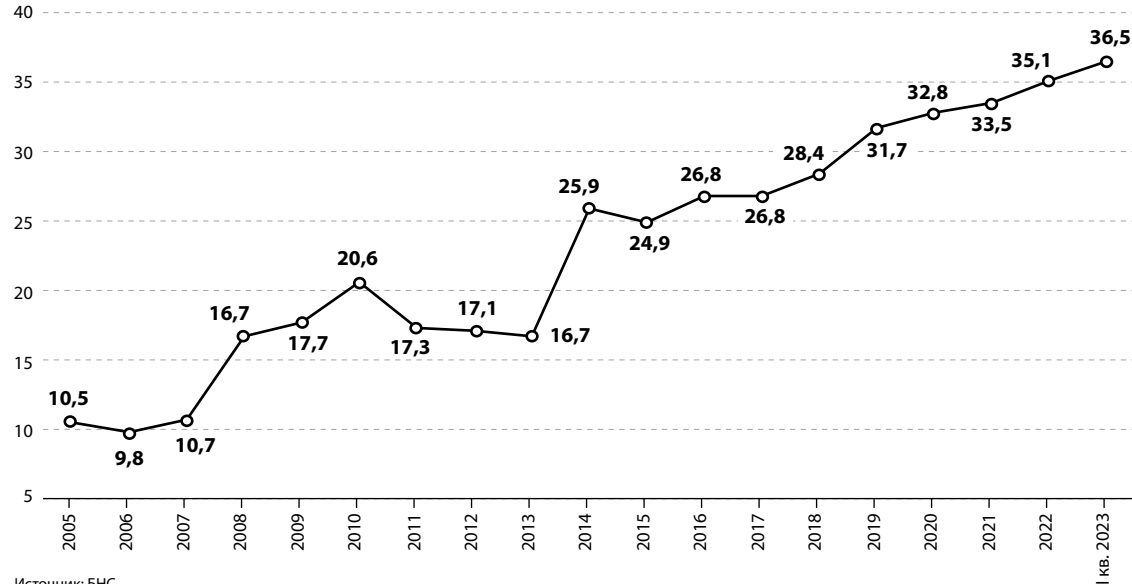
Говоря о значимости малого и среднего предпринимательства,

Динамика годовой инфляции РК и ожидаемой инфляции по ССИ



Источник: БНС и исследования «Курсив Research»

Доля валовой добавленной стоимости МСП в ВВП за 2005–2022 годы, I кв. 2023 года



Источник: БНС

Экономические настроения в Казахстане приближаются к нейтральной зоне. Будет ли корректировка?

отметим, что доля данных компаний в ВВП страны пока не дотягивает до значений развитых стран (50–60%) и по итогам I квартала 2023 года составила 36,5% (I квартал 2022 года – 32,5%). Тем не менее этот уровень является рекордным для Казахстана, подтверждая ежегодно растущий вклад МСБ в экономику, гибкость страны к внутренним и внешним шокам.

Если крупный бизнес, более всего занятый в горнодобывающей и обрабатывающей отраслях, экспортноориентирован и более всего задействован во внутреннем переделе продукции/сырья, то МСБ по большому счету является тем сегментом, который напрямую взаимодействует с населением, не только предоставляя большую часть конечной продукции и услуг, но и вовлекая порядка половины занятого населения (на 1 января 2023 года – 4,1 млн человек).

Согласно данным статистики, наиболее сильно проявлено

Впервые Freedom Finance Global запустила значимое для казахстанского рынка исследование – «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ). Кроме того, регулярно проводится исследование потребительской уверенности, которое наше издание публикует на ежемесячной основе (ССИ от «Курсив Research»).

Оба исследования основываются на комплексной методологии United Research Technologies Group. В чем ее суть? Она адаптирует наиболее продвинутые методики опережающих индексов, оценивающих настроения потребителей и бизнеса (методики Европейской комиссии, IHS Markit (Великобритания), Федеральной службы государственной статистики РФ).

Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI). В каждой волне исследования ССИ ежемесячно опрашивается 3600 респондентов в возрасте от 18 лет, с охватом всех регионов и городов республиканского значения. Выборка репрезентативна по полу, возрасту и региону проживания. В исследовании ББ МСБ ежеквартально опрашиваются 500 представителей микро-, малого и среднего бизнеса производственных и непроизводственных отраслей из сферы торговли, услуг, сельского хозяйства, строительства и промышленности. Выборка построена с учетом региональных и отраслевых квот, размерности предприятий, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и их вклад в ВВП страны. ББ МСБ состоит из трех индексов: индекса деловых настроений (ИДН), индекса деловой активности (ИДА) и индекса бизнес-барьеров (ИББ).

Для анализа использованы результаты последних исследований (сентябрь 2023): ССИ – 11-я волна, ББ МСБ – 1-я волна. К официальной статистике обращались по мере необходимости с целью дополнения аналитики.

МСБ), указывает на общую нейтральную позицию экономических агентов. Это будет также актуально, если учесть результаты РМ, который включает мнение крупного бизнеса.

Относительный позитив малого и среднего бизнеса стоит пока осторожно оценивать, так как прошла только одна волна исследования. Но в целом можно согласиться с предположением, что некоторое снижение потребительской уверенности, вероятно, повлияет на настроения МСБ с некоторым лагом.



Фото: Shutterstock/vectorare

Индексы цен, производство («выпуск»), «закуп»*

Наименование экономической деятельности	Индекс цен предприятий – производителей промышленной продукции (товаров, услуг), 2022 – «Выпуск»	Индекс цен приобретения продукции производственно-технического назначения промышленными предприятиями, 2022 – «Закуп»	Разница между индексами цен «выпуска» и «закупа»
Все виды экономической деятельности, в том числе:	127,1	120,9	↑ +6,2
горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	136,3	115,7	↑ +20,6
обрабатывающая промышленность:	116,5	124,3	↓ -7,8
• продуктов питания	121,3	123,1	↓ -1,8
• напитков	114,8	136,2	↓ -21,4
• <i>легкая промышленность и иное, тем или иным образом связанное с конечным потреблением</i>	100,5–113,6	99,7–122,7	↓ -4,2
снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	108,4	110,8	↓ -2,4

* Последние доступные данные БНС (за 2022 год).

Источник: исследования Freedom Finance Global



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Совместный анализ результатов, полученных в итоге двух исследований (потребительской уверенности и настроений

С другой стороны, в исследовании бизнеса мы заметили, что наименее оптимистичными (особенно в вопросе роста выручки и продаж) оказались компании из сферы услуг и торговли, которые, скорее всего, имеют высокую долю ретейла среди своих клиентов. Возможно, это вместе с понижающимся трендом потребительской уверенности объясняет их слабый результат. Также на общий результат индекса деловых настроений могла повлиять сезонность, учитывая, что IV квартал обычно

является сильным для многих компаний, а ожидания по нему могли повысить общий индекс деловых настроений уже в III квартале.

Кроме того, актуален вопрос инфляции себестоимости и ее переноса. Если не учитывать горнодобывающую промышленность, где цены скорее зависят от мировых рынков, то казахстанские производители пострадали не переносить инфляцию себестоимости на конечную цену. В среднем бизнес, похоже, согласился на небольшое сниже-

ние валовой маржи, вероятно ради сохранения объемов и доли рынка. Теперь важно узнать, будет ли бизнес возвращать старую маржу, и как на это повлияет тот факт, что некоторые товары и услуги немного снизились в цене относительно пикового 2022 года.

В свою очередь потребительская осторожность по большей части выражается в неблагоприятности условий для крупных покупок и слабых общих экономических ожиданиях. К тому же количественные

инфляционные ожидания находятся немного выше фактической инфляции.

Тем не менее все это не мешает населению увеличивать покупки, которые заметно выросли относительно ВВП. И все же отметим, что данный показатель несколько отстает от уровней 2015–2019 годов и в целом находится немного ниже средних значений за последние 15 лет, что, возможно, и выражается в нейтральной потребительской уверенности.

Индексы, характеризующие бизнес-барометр МСБ Казахстана



Источник: исследование Freedom Finance Global

лом (фискальная, денежно-кредитные политики, другое)» (15%), «финансовые ограничения» (14%) и «недостаточный спрос» (11%). В то же самое время об отсутствии барьеров последних в некотором роде можно связать с тем, что большая часть компаний, по данным официальной статистики, либо молодые на рынке (до двух лет – 31%), что особенно актуально для малых предприятий, либо, напротив, устоявшиеся (свыше 11 лет – 30%), что характерно для средних предприятий.

Другая причина может быть связана с тем, что опрос проводился в конце III квартала. Предположительно, к этому моменту основная часть стратегических решений бизнесом уже была принята (закупка сырья и материалов, заложенный ФОТ и иные расходы, подписание контрактов, планы производства и продаж и другие). По этой же причине часто встречались ответы нейтрального характера (не планируют ни расширения, ни сокращения бизнеса), которые в рамках методологии расчета индексов применяются с коэффициентом 0,5.

Большая часть опрошенного бизнеса (порядка 56%) сошлась во мнении, что в прошедшие три месяца условия ведения деятельности оставались практически без изменений, но взгляд на перспективу ближайших трех месяцев показал разделение мнений: ожидают улучшения – 41%, с превалированием оптимизма в таких показателях, как рост количества клиентов (46%) и выручки (47%); без изменений – 42% (не планируют расширения штата (63%) и бизнеса (55%)). Также опрос показал, что бизнес больше полагается на собственные средства, чем на заемные. Таким образом, напрашивается вывод о том, что большая часть представителей МСБ ожидает возможности увеличения оборотов за счет фактора сезонности (традиционно объемы потребления увеличиваются во втором полугодии, с максимумом в IV квартале) либо внутренних оптимизационных решений, что также вероятно.

Эта динамика подтверждается ИДА, показавшим, что 60% опрошенных за прошедший месяц не отметили каких-либо изменений в части основных показателей, формирующих индекс (заказы, время доставки, штат, производство и другие). При этом наиболее заметными на этом фоне выглядят ответы, связанные с изменением цен на товары и услуги, где довольно большое количество опрошенных дали положительный ответ о росте (39%). Хотя эта цифра все еще уступает ответам «без изменений» (48%), но все же количество «положительно» ответивших респондентов оказалось

практически все они были в зоне умеренно растущего оптимизма. На наш взгляд, изучение количества и причин нейтральных ответов также является важным, что и было сделано выше. Особенно это актуально для развивающихся рынков, где нейтральность может трактоваться как своего рода неопределенность. В последующих опросах неопределенность может вылиться либо в растущую, либо в ниспадающую уверенность МСБ. Конечно же, необходимо учитывать и стадии делового цикла (растущий рынок, стабильный, падающий).

Сравнивая между собой индексы цен предприятий-производителей промышленной продукции (коротко обозначим «выпуск») и приобретения продукции производственно-технического назначения промышленными предприятиями («закуп»), можно сделать вывод о том, что рост стоимости затрат на производство продукции конечного потребления шел с опережающими темпами (обратим внимание, что производится анализ именно процентных изменений, но не абсолютных значений) по сравнению со стоимостью выпускаемой продукции. Для анализа взяты последние доступные данные официальной статистики (за 2022 год). Таким образом, можно говорить о большой вероятности переноса инфляционных процессов производства (сырье и материалы) прошлого года на конечную продукцию текущего года, что особенно ярко было выражено в первой половине 2023 года. К сожалению, увидеть в моменте наличие такого переноса не представляется возможным, но вероятность сохранения инфляции велика, особенно это может быть характерно для импортозависимых предприятий.

В части розничных и оптовых цен наблюдалась высокая инфляция в продовольственных товарах, с небольшой «маржой» у оптовиков. В то же самое время непродуктивные товары и услуги демонстрировали возможность получения большей «маржи».

Наименьший рост цен наблюдался в секторе строительства, который в выборке исследования ББ МСБ составил всего 9%. Наибольший – в горнодобывающей промышленности, доля которой в выборке крайне мала. Таким образом, большая часть респондентов находилась где-то посередине.

Паритет или потребительский нейтралитет

Во второй части анализа оценим, насколько уверенно чувствовали себя потребители.

В сентябре, относительно предыдущего месяца, была зафиксирована динамика на снижение текущего материального состояния респондентов. Учитывая важное пограничное значение

денежной массы на рынке. Но одновременно с этим респонденты отличались низким уровнем тревожности, что можно объяснить лучшими ожиданиями будущего, хотя и они оказались неоднозначны.

Так, с одной стороны, ожидается улучшение материального положения, с одновременным снижением беспокойства о безработице в ближайшей перспективе (но показатель сохраняется в «красной» зоне, так как ответы с ожидаемым увеличением безработицы продолжают превалировать – 41,5%, что несколько выше среднего за девять месяцев 2023 года – 40,2%). С другой стороны, население начинает проявлять незначительное беспокойство относительно долгосрочных перспектив экономической ситуации в стране (хотя показатель сохраняется в «зеленой» зоне), с одновременным нарастанием давления в части таких факторов, как ожидаемый рост цен и неблагоприятное изменение валютного курса, а также увеличение количества респондентов, не планирующих брать кредиты и делать крупные покупки в ближайшие 12 месяцев.

Таким образом, ССИ сентября остановился ровно на отметке 100, что ниже показателя предыдущих двух месяцев (июль: 101,5 и август: 100,3), но выше среднего текущего года (99,1).

Подробнее – в таблице.

Сравнительный анализ динамики фактической и ожидаемой инфляции с начала года демонстрирует схожую понижательную динамику после пика февраля 2023 года. При этом февральский всплеск продолжает оказывать давление на восприятие населения так, что ожидаемая инфляция с тех пор превалирует над фактическими значениями. Особенно это расхождение заметно по итогам последней волны опроса (сентябрь).

Несмотря на довольно высокие ожидания по инфляции, население продолжило увеличивать покупки. Исходя из результатов опросов, можно сделать вывод, что покупки в большей мере касались товаров первой необходимости. Так, расходы на конечное потребление домашними хозяйствами, традиционно составляя наибольшую долю в структуре ВВП, увеличились по итогам первого полугодия 2023 года до 21,4 трлн тенге, или 45,3% к ВВП (шесть месяцев 2022 года: 16,5 трлн тенге, или 41,4%). Для сравнения: потребление на развитых рынках может доходить до 70% ВВП.

Таким образом, увеличение к такому же периоду предыдущего года в стоимостном выражении составило +29,7%. Даже с учетом инфляционного давления наблюдается рост покупок в физическом объеме (+9,8% к предыдущему году, по данным БНС).

Позиция: выжидательная

Подводя итоги, наблюдаем, что в моменте экономические настроения общества нельзя назвать оптимистичными. Так, среди потребителей преобладает осторожность, тогда как бизнес характеризуется умеренным оптимизмом.

Попытаемся наглядно представить результаты наших выводов. В данном случае была использована бинарная система, где «0» – нейтрально или отрицательно, «1» – положительно. Матрица составлена методом выведения среднего, характеризующего спрос и предложение с учетом разницы между ожидаемой (13,6%) и официальной (11,8%) инфляцией. В части спроса учитывались факторы только экономического характера. Не принимались во внимание такие факторы, как вкус, предпочтения покупателей, а также возможность приобретения товаров-субститутов и комбинированных товаров. Суммарно матрица дала значение 14,7 балла из максимально возможных 24, что указывает на сдержанные настроения участников рынка в части ожиданий роста покупок/продаж.

Выправить ситуацию IV квартал: сезонные, праздничные и отложенные покупки. Но потребители по большому счету будут вынуждены полагаться на собственные сбережения и текущие заработки, как и представители бизнеса. При этом ССИ и бизнес-барометр, измеряя разные аспекты экономической активности, могут иметь отличное во времени и силе отклика

Индексы цен в разрезе секторов экономики

	В процентах к предыдущему году (2022 к 2021)	Доля сектора в выборке исследования ББ МСБ
Индекс потребительских цен	116,1	Оптовая и розничная торговля
Индексы цен оптовых продаж товаров, продукции	113,8	33%
Индекс цен производителей продукции сельского хозяйства	117,2	Сельское хозяйство
Индекс цен и тарифов на услуги (аренда помещений; перевозка, хранение и обработка грузов; почтовые и курьерские; связь; реклама и др.)	100,1–106,1	Сфера услуг
Индекс цен производителей обрабатывающей промышленности	116,1	Промышленность (горнодобывающая и разработка карьеров, обрабатывающая промышленность)
Индекс цен производителей в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров	136,3	13%
Индекс цен в строительстве	103,4	Строительство
		9%

Источник: БНС, исследования Freedom Finance Global

Результаты исследований потребительской уверенности двух волн (август и сентябрь 2023 года)

Факторы потребительской уверенности	Результаты		Комментарий
	Авг.	Сент.	
I. Оценка текущего состояния, относительно:			
Изменений личного материального положения	100,4	99,9	Снижение
Изменений экономической ситуации в РК	74,3	72,4	Снижение
Благоприятных условий крупных покупок	69,7	68,3	Снижение
Индекса кредитного доверия	35,6	34,8	Снижение, с превалированием негативного отношения к получению новых кредитов
Индекса депозитного доверия	53,2	52,0	Снижение, с превалированием положительного отношения к накоплению
Индекса тревожности	112,1	112,6	Улучшение
II. Оценка ожиданий:			
Изменений личного материального положения	128,9	130,7	Улучшение
Изменений экономической ситуации в РК в краткосрочной перспективе	128,2	128,6	Улучшение
Изменений экономической ситуации в РК в долгосрочной перспективе	132,6	132,4	Снижение, но уровень высокий
Безработицы	70,3	71,7	Улучшение м/м, но уровень ожидающих роста сохраняется превалирующим
Планы в ближайшие 12 месяцев покупать что-либо в кредит или брать банковский кредит	78,8	80,0	Снижение
Изменений курса доллара по отношению к тенге через месяц	38,5%	38,9%	Ожидается большее обесценение нацвалюты (хотя доля тех, кто оценивает как «не изменится», продолжает превалировать)
III. Инфляция ССИ и БНС			
Ожидаемый уровень инфляции по ССИ «Курсив Research»	13,5%	13,6%	Рост
Фактическая годовая инфляция по БНС	13,1%	11,8%	По факту – снижение, но выше таргета НБ РК

Источник: исследования «Курсив Research»

реагирование на те или иные рыночные явления. В данном случае наибольшей проблемой обеих сторон выступает вопрос наличия и изыскания свободных денежных средств.

Как видно по результатам исследования, первыми начали чувствовать давление «ликвидности» потребители, которые решили не планировать крупных покупок и обращений за кредитами в ближайший 12 месяцев, а также оказались более чувствительны в части «барьеров» потребительской уверенности. Так, на вопрос о предполагаемых факторах снижения потребительской уверенности наибольшее количество ответов (50%) было связано с проблемами экономического характера, с превалированием таких причин, как «финансовые трудности, нехватка денег, долги, кредиты, низкие заработные платы» (24%) и «инфляция, рост цен, тарифов» (12%). Для информации, доля потребительского кредитования занимает в среднем до 60% от всех кредитов населению (данные Национального банка РК). Также учетом и тех, кто в рамках опроса указал, что чувствуют

себя хорошо, и таковых в целом немало (31%).

Реакция бизнеса на наметившуюся тенденцию снижения покупательской способности, скорее всего, последует с некоторым временным лагом. Вероятно поэтому, согласно результатам исследования, МСБ в моменте демонстрирует, что все три индекса (ИДН, ИДА, ИББ) находятся в «зеленых» зонах. Но выводы делать преждевременно, так как это только первая волна и произвести сравнительный анализ не представляется возможным. Следующая волна ожидается по итогам IV квартала 2023 года.

Такие макроэкономические инициативы, как пересмотр ставок, реальное улучшение ситуации с занятостью населения и уровнем заработных плат, упрощение в получении заемных средств представителями МСБ, а также реализация государственных инициатив в части развития малого и среднего предпринимательства на краткосрочную и среднесрочную перспективы, могут способствовать поддержке бизнеса и оживлению потребительского спроса.

присутствие МСБ в следующих отраслях, в совокупности занимающих в портфеле этих предприятий порядка 64% (данные за 2022 год):

- оптовая и розничная торговля (16,9 трлн тенге);
- обрабатывающая промышленность (8,2 трлн тенге);
- строительство (8,0 трлн тенге);
- сельское, лесное и рыбное хозяйство (4,7 трлн тенге).

При этом торговля и строительство почти полностью представлены малым и средним бизнесом, за ними следуют сельское хозяйство (87%) и обрабатывающая промышленность (59%). В разрезе направлений деятельности обрабатывающей промышленности и производство товаров, имеющих отношение к народному потреблению (продукты питания, напитки, легкая промышленность, иное) по итогам I квартала 2023 года составило порядка 34%, с превалированием непродовольственных товаров. В сфере же услуг доля МСБ от всего странового объема занимает почти половину, где наибольший объем в стоимостном выражении отведен «транспорту и складированию» (3,5 трлн тенге, или 55%).

Индексы цен оптовых продаж, потребительских товаров и услуг

Показатель	Индексы цен оптовых продаж товаров, продукции, 2022 к 2021	Индекс потребительских цен, 2022 к 2021	Индекс потребительских цен, январь – сентябрь 2023 к январю – сентябрю 2022
Индекс	113,8	115,0	116,1
Потребительские товары (услуги)	114,0	115,0	116,1
Продовольственные товары	117,3	119,0	117,3
Непродовольственные товары	107,8	114,0	116,6
Платные услуги	103,1 (условно)*	110,3	113,7
Продукция промежуточного потребления**	112,7		
Средства производства	112,5		

* Индекс цен оптовых продаж не включает статью по услугам. Для целей анализа было взято среднее значение индексов цен разного рода услуг (аренда, перевозка/хранение/обработка грузов, почтовые/курьерские, связь, реклама и др.).

** Согласно методологии БНС:

- продукция промежуточного потребления – товары и услуги, используемые в целях производства других товаров и услуг;
- средства производства – машины, оборудование.

Источник: исследования Freedom Finance Global

Результаты исследования «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» показали, что предприниматели бизнеса довольно оптимистично настроены относительно краткосрочных ожиданий, но с определенной оговоркой. Напомним, что диапазон значений индексов деловых настроений и деловой активности может варьироваться от 0 до 100, с нейтральным значением 50. Для индекса бизнес-барьеров нейтральным является 100, где ниже 100 – оптимизм, и наоборот.

Среди топ-3 бизнес-барьеров отмечены «неопределенность экономической политики и це-

значимо выше по сравнению с положительно ответившими по другим показателям индекса. Таким образом, крайнее сделанное выводу о планировании в части увеличения выручки добавляется ценовой фактор, позволяющий судить о попытке сохранения рентабельности на фоне продолжающихся инфляционных процессов.

Здесь отметим, что индексы формируются из разницы положительных и отрицательных ответов (нейтральные, как было отмечено выше, распределяются равномерно по «обе стороны» индекса), и, как видно в таблице,

факторов потребительской уверенности в 100 единиц, обратим внимание на то, что практически все показатели не просто снижались, но и продолжают находиться в «красной» зоне, особенно это касается планирования крупных покупок. Несколько иначе делается замер по индексам доверия к кредитам и депозитам, которые за месяц также изменились не в благоприятную, с точки зрения спроса, сторону. Так, планы по обращению за новыми кредитами сокращаются, в то время как планы по сбережениям увеличиваются. Здесь можно говорить о тенденции к сокращению

КАЗАХСКИЙ КУЛЬТУРНЫЙ КОД:

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ТРАВМЫ, СТЕПЬ И ВОЛЬНАЯ МУЗЫКА

КУЛЬТУРНЫЙ КОД — ЧТО ЭТО?

Модератором сессии стал известный кинокритик **Антон Долин**. Он признается, что культурный код — это сложная и довольно абстрактная тема, к которой можно отнести тысячи вещей, это как рецепт со множеством ингредиентов. Ведь культурный код везде — и в культурных образцах и нормах, которые прививают с детства, и в бэкграунде — этническом или семейном, и даже в способе мыслить и строить взаимоотношения с людьми.

Кинопродюсер **Юлия Ким**, этническая кореянка, родившаяся в России, выросшая в Узбекистане, повзрослевшая в Казахстане и переехавшая теперь во Францию, рассказывает о ситуации во время пандемии COVID, которая позволила ей больше понять ее собственный культурный код. «Это было тревожное время, и единственное, что помогло мне снять панику, был... полный контейнер риса, который мой супруг купил про запас. На эту картину отозвалась буквально каждая клеточка моего тела, и я мгновенно успокоилась», — смеется она.

С задачей определить культурный код места сталкивается «любой иностранец или турист, который в самых общих чертах пытается понять, что же собой представляет новая для него территория», говорит Долин. Он признается, что для него это тоже важная тема — ведь сам он, как и многие, дитя не одного, а нескольких культурных кодов. «Всю жизнь считал себя русским, даже пошел учиться на филфак, писал диссертацию на тему русской литературы, думал, что обязан хорошо знать русское кино, — рассказывает он. — Но сейчас, живя вне страны и не имея возможности в нее даже вернуться, я понял, сколько было миражей даже в моей собственной голове. Я не знаю, где и какой мой культурный код. Я недавно получил израильский паспорт и вспомнил, что я еврей, только что был в Молдове и нашел там место, где родился мой прадед. Для меня процесс поиска культурного кода скорее попытка сложить самого себя».

Самый молодой участник дискуссии, режиссер **Айсұлтан Сеитов**, вспоминает свое детство в начальной школе в Астане. Вся среда в школе была русской — язык обучения, учительница, большинство одноклассников. «Мы учились, дружили, отмечали вместе праздники. В итоге дошло до того, что я мог отказаться от участия в наших семейных мероприятиях, потому что «у меня Масленица», — смеется Айсұлтан. — И я это говорю не с негативом к Масленице, а просто как некий факт из своей жизни». Мама будущего режиссера решила, что знание собственного культурного кода и национальная идентичность — это все же очень важные вещи, и перевела мальчика в другую школу, где казахского было намного больше, и там

уже праздновали не Масленицу, а Наурыз. «Помню, как в пятом классе впервые принял участие в школьном Наурызе. Тогда я впервые соприкоснулся с родной культурой и ее особенностями, и я по сей день помню те удивительные чувства, которые не испытывал больше никогда в жизни. Вся наша школа была похожа на большой аул, кругом было изобилие блюд нашей национальной кухни, казахские спортивные состязания. Это как будто указывало на то, откуда я на самом деле родом, на мой, так сказать, оригинал», — делится он.

Так что же такое культурный код? В самых общих чертах — это набор характеристик, которые могут описать ту или иную культуру. Правда, в эти характеристики попадают и стереотипы из разряда: ты же русский, как ты можешь не любить кашу, стихи Пушкина или музыку Чайковского? В эти характеристики могут входить какие угодно детали, от самых высокопоэтических до прозаичных и бытовых, однако самая важная часть культурного кода — это наша история, благодаря которой мы имеем ту или иную совокупность наших национальных комплексов и коллективных травм (взять тот же голодомор 30-х годов). Поэтому исследование белых «пятен» в нашей истории, восстановление народной памяти и «поиск потерянных или отобранных вкусовых рецептов», как выразилась узбекская режиссера и художница **Саодат Исмаилова**, необходимы всем.

КАК МЕНЯЛСЯ КУЛЬТУРНЫЙ КОД В МУЗЫКЕ?

Композитор **Акмарал Мерген** рассказывает, что отследить культурный код в искусстве проще всего на примере музыки, ведь по характерным ритмам, тембрам и специфическим интервалам, составляющим музыкальную семантику произведения, довольно легко определить происхождение автора. «В музыке не скроешь ничего», — говорит она. К примеру, изучая нашу национальную музыку, можно понять, как менялся наш культурный код на протяжении нескольких поколений.

«Я заметила, что казахская музыка, которая у нас была до периода, когда мы вошли в состав Российской империи, звучала более свободно, — считает она. — Ее непросто было «приструнить» и переложить на бумагу, ведь музыкальный размер там постоянно менялся, это то семь восьмых (7/8), то пять восьмых (5/8), то четыре четверти (4/4), это было сложно зафиксировать». Музыка и все народное творчество на тот мо-

«КОГДА МЫ ВИДИМ НА ЭКРАНЕ БЕСКОНЕЧНУЮ СТЕПЬ И ДРАМУ, РАЗВОРАЧИВАЮЩУЮСЯ В ЭТИХ СУРОВЫХ ПЕЙЗАЖАХ, МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО ФИЛЬМ ИЗ КАЗАХСТАНА», — ТАК ОТБОРЩИКИ ЕВРОПЕЙСКИХ КИНОФЕСТИВАЛЕЙ ОТВЕЧАЮТ НА ВОПРОС О ШАБЛОНАХ В СОВРЕМЕННОМ КАЗАХСКОМ КИНО. НО СТЕПНОЙ НУАР И МРАЧНАЯ, БЕСПОЩАДНАЯ И К ГЕРОЯМ, И К ЗРИТЕЛЯМ ИСТОРИЯ — ЭТО ОДНО ИЗ КЛИШЕ НАШЕГО АВТОРСКОГО КИНО ИЛИ ВСЕ-ТАКИ ОТРАЖЕНИЕ НАШЕГО КУЛЬТУРНОГО КОДА? ВОЗМОЖНО ЛИ АУТЕНТИЧНОЕ КАЗАХСКОЕ КИНО БЕЗ АСКЕТИЧНЫХ СТЕПНЫХ ПРОСТОРОВ, НАСИЛИЯ И ЖЕСТКИХ ХАРАКТЕРОВ, ЗАКАЛЕННЫХ ЖИЗНЬЮ В НАШИХ РЕАЛИЯХ? ЭТИ ВОПРОСЫ ОБСУЖДАЛИ УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ «КУЛЬТУРНЫЙ КОД И КОЛЛЕКТИВНАЯ ПАМЯТЬ. ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ОПЫТА И ТРАВМ И ИХ ОТРАЖЕНИЕ НА ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ СОВРЕМЕННЫХ РАБОТ» ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ КИНОЛАГЕРЯ POST SPACE В КЫРГЫЗСТАНЕ.

же классическую музыку, с национальной, досоветской музыкой. «Это было сложно, ведь было похоже на попытку сделать коктейль, который ты никогда в жизни не пробовал, — делится она. — Но это получилось, ведь я ориентировалась на органику — насколько естественно это все звучит? Сейчас уже много ребят, которые делают также. Казахская музыка стала модной, стала звучать в барах, ресторанах, теперь она показывает новые стандарты качества и затмила тойскую музыку».

«Тойская музыка — это народная музыка, и мне не нравится, когда ее выдают за низкий жанр, — оппонирует руководительница кыргызской исследовательской площадки «Эсимде» (**«В памяти»**) **Эльмира Ногойбаева**. — Вот, например, мы в Кыргызстане славимся своими революциями. Однажды на одном из таких событий на центральной площади забил лошадей. Городские жители были возмущены. Как так можно? А вот так — без конины у нас не обходится ни одно важное событие, а уж тем более перехват власти. Это вполне естественно». Харизматичная Эльмира вспомнила и другой случай. В Штатах она познакомилась с таким подтянутым, спортивным мужчиной, он все время рассказывал, какими видами спорта занимается, и спрашивал, что любит она. «А у меня это — кокпар, то есть козлодрание, — смеется Эльмира. — Это правда, когда я вижу кокпар, во мне просыпа-

ТРАВМА СОВЕТСКИМ СОЮЗОМ

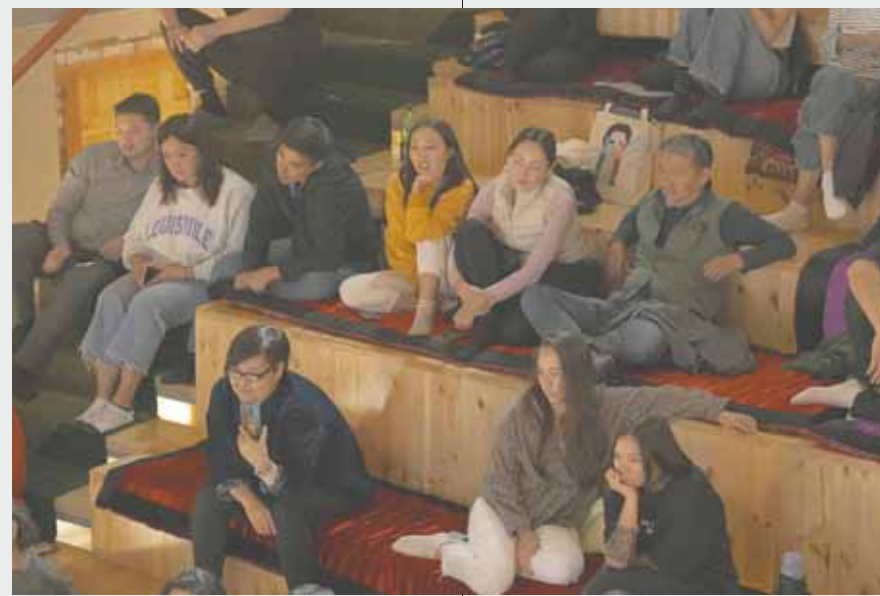
Большая часть дискуссии была посвящена советскому наследию — это очень важная и неоспоримая часть нашего прошлого и общего культурного кода, который глупо отрицать. Одни этим периодом гордятся и идеализируют, другие стыдятся и демонизируют, третьи испытывают одновременно и то, и другое. «Мне не нравится позиция жертвы, с точки зрения которой в последнее время обсуждается этот период истории в нашем обществе, — говорит Айсұлтан. — Я, например, не чувствую себя обделенным и угнетенным — передо мной сейчас весь мир. В конце концов, такие процессы происходили во всем мире, и процесс деколонизации идет не только у нас, поэтому, говоря о наших травмах, не обязательно агрессивировать, потому что ненависть и жестокость порождают только подобное настроение в ответ».

Сам режиссер отмечает, что несмотря на всеобщую тенденцию к локализации и интерес людей к тому, что происходит рядом с ними, а не где-то там в мире, сам он пока «не хотел бы привязываться к одному месту». «Это не значит, что я не горжусь местом, откуда я родом, но просто сейчас мне открыт весь мир и, кажется, последнее, что я должен делать — это игнорировать его. Я не хотел бы себя ограничивать как автора», — говорит Сеитов.

«Наверное, культурный код — это один из способов быть частью той или иной общности, ведь любому человеку очень трудно жить в одиночестве, и культурный код — это способ его объединения с другими. Иногда это объединение и включенность в систему тебя закабалит, но, освободи-

мент были воинственными, все эпосы рассказывали про батыров. Вектор изменился, когда начался процесс вхождения в Российскую империю, а казахи стали оседлыми. «Именно в это время у нас появилась музыка, которая обращается к чувствам, появилось много песен, где большое место уделяли переживаниям, в этом периоде у нас много лирики, а в музыке много эмоций», — уверена Акмарал. Со временем в казахской музыке обосновался принятый в европейской музыке квадрат — это ритмический элемент, на котором строится музыкальное произведение, его базовая структура. Девушка рассказывает, что первым, кто написал песню в рамках квадрата, был великий Абай, который никогда не скрывал свое увлечение европейским искусством.

Советская музыка не только утредила эту базу, но и принесла свои стандарты, например, вписала в нашу музыку такой чуждый нам жанр, как опера. Композитор говорит, что в своем творчестве решила смешивать «западные» жанры — электронику, джаз, ту



ется что-то древнее, иррациональное, а будто сама взлетаю с этими всадниками, меня очень увлекает эта игра. И кто скажет, что это не мой культурный код?».

дившись от нее, ты чувствуешь себя, как ни странно, потерянным», — подытоживает Долин.

Автор текста
Галия БАЙЖАНОВА

ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Вечер балета Freedom Gala в Алматы

Almaty Theatre, 19 ноября, 19:00

Дима Билан в Алматы

Дворец Республики, 9 ноября, 20:00

Акон в Алматы

Almaty Arena, 15 декабря, 20:00

Best of season
Ne Prosto Orchestra

Almaty Arena, 2 декабря, 19:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Камерный оркестр Tarsi Astor Piazzolla
Tango dell'amore в Алматы

Гастрольная сцена Филармонии им. Жамбыла, 28 ноября, 19:00