

КУРСИВ



ЭКСПЕРТИЗА:
С ПРОДАЖЕЙ НЕ СПЕЦШУ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРЕДПИСАНИЕ ВРАЧАМ

стр. 6

ИНДУСТРИЯ :
СТАРТОВЫЙ ВЗНОС

стр. 11

LIFESTYLE:
БОГ С ВАМИ

стр. 12

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

Дроби, управляемые числителем

По расчетам «Курсива», 10 из 12 ключевых казахстанских банков в прошлом году улучшили качество своих ссудников. Дело не столько в том, что дефолтных кредитов в секторе становится меньше, сколько в опережающем росте новых здоровых выдач по сравнению с теми темпами, которыми прибавляет токсичный портфель.

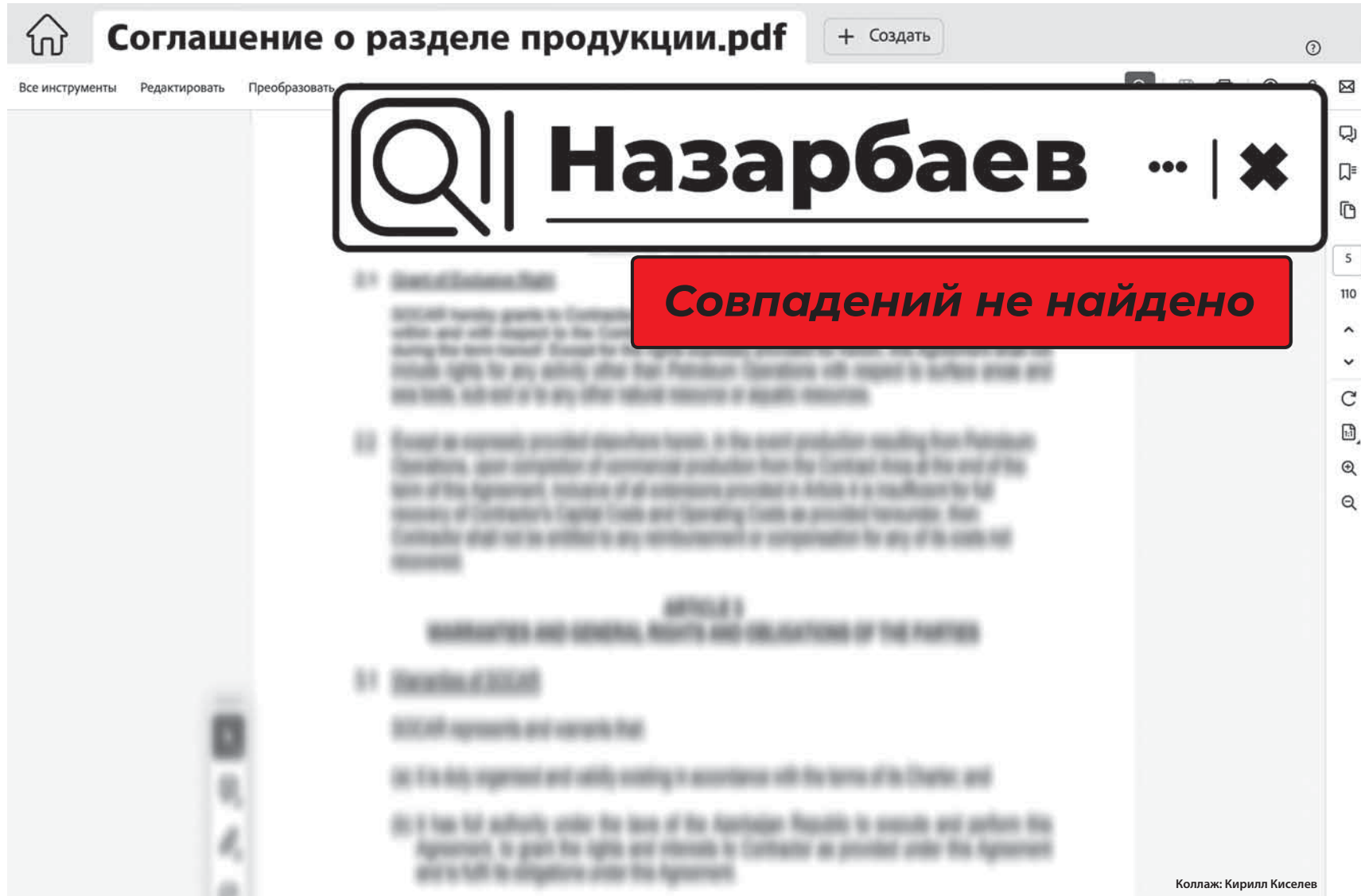
Виктор АХРЁМУШКИН

Международное признание

Как отмечают глобальные финансовые аналитики, за последние несколько лет (начиная с момента проведения первой полномасштабной процедуры AQR в 2019 году) банковский сектор РК добился заметного прогресса в деле оздоровления кредитного портфеля. По мнению агентства S&P, на фоне усиливающейся геополитической напряженности в регионе казахстанские банки показали себя «довольно устойчивыми» к макроэкономическим рискам. В агентстве признали, что текущие показатели качества активов местных БВУ оказались «значительно лучше наших ожиданий». «Мы оцениваем тенденцию развития отраслевых рисков в банковском секторе РК как позитивную. Мы видим свидетельства усиления регулятивного надзора и систем контроля. Это должно поспособствовать снижению риска повторения в будущем прошлых эпизодов банкротства БВУ и системных проблем с качеством активов», – считают в S&P.

Банковский сектор РК «восстанавливается после затяжной фазы коррекции», а «кредитные риски теперь находятся под контролем», констатируют в S&P. По оценке агентства, в текущем году вес дефолтных займов (с характеристиками, соответствующими Стадии 3 по МСФО) в совокупном портфеле сектора будет оставаться на уровне около 8% против 18% в 2020 году. В своем базовом сценарии аналитики S&P прогнозируют, что «в 2024-м и в последующие годы расходы на возможные потери по кредитам останутся невысокими, на уровне 1,3–1,5% среднего кредитного портфеля, что все еще ниже исторического среднего показателя за последние циклы на уровне более 3%». Кроме того, добавляют эксперты, «резервы на возможные потери по проблемным кредитам, выданным в прошлые периоды, в значительной степени сформированы – в среднем на уровне около 75%».

> стр. 7



Коллаж: Кирилл Киселев

Открой личико

Есть ли фамилия Назарбаева в соглашениях с иностранными инвесторами, разрабатывающими нефтегазовые месторождения

«Требуем раскрыть условия СРП по ТШО, КПО и НКОК» – петиция с таким набором аббревиатур появилась на официальном ресурсе. Подписанты просят обнародовать соглашения о разделе продукции (СРП) с иностранцами, которые разрабатывают месторождения Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Но поможет ли коллективное прочтение соглашений «приобщению народа к богатствам недр Казахстана», как того ожидают подписанты?

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Опубликованная петиция – это не первая попытка со стороны общества принудить государство, которое является стороной в СРП, к раскрытию документа. За примером далеко ходить не надо. В 2022 и 2023 годах партия «Ак жол» обращалась в правительство с требованием раскрыть СРП по Карачаганакскому и Северо-Каспийскому (Кашаган) проектам. Кабмин отказался это делать, сославшись на конфиденциальность СРП с КПО («Карачаганак Петролиум Оперейтинг») и НКОК («Норт Каспиан Оперейтинг Компани»).

Главу партии «Ак жол» Азата Перуашева это не остановило, и в 2023 году он направил обращение в Конституционный суд. Политик потребовал

признать отказ правительства неконституционным и «признать необходимость прекращения действующих СРП». Конституционный суд не стал рассматривать обращение. КС обосновал отказ тем, что указанные вопросы не входят в его компетенцию.

Автор опубликованной петиции Олег Пак, как и политик Азат Перуашев, ссылается на изменения в Конституции, которые были внесены после референдума 2022 года. В Основном законе появилась формулировка «недра принадлежат народу» (ранее – «находятся в государственной собственности»).

> стр. 5



«Самрук» на привязи

Почему ФНБ по-прежнему далек от модели инвестиционного холдинга?

Получив по итогам 2023-го очередную рекордную выручку в 15,4 трлн тенге, Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» тем не менее все больше отдаляется от идеальной модели – инвестиционного холдинга. Причина – правительство пытается максимизировать отдачу от ФНБ и как от инструмента госполитики, и как от прибыльного актива.

Сергей ДОМНИН

Основываясь на опубликованной аудированной финансовой отчетности, Kursiv Research в третий раз подводит итоги развития ФНБ и десятки его крупнейших портфельных компаний. В этот раз – за 2023 год.

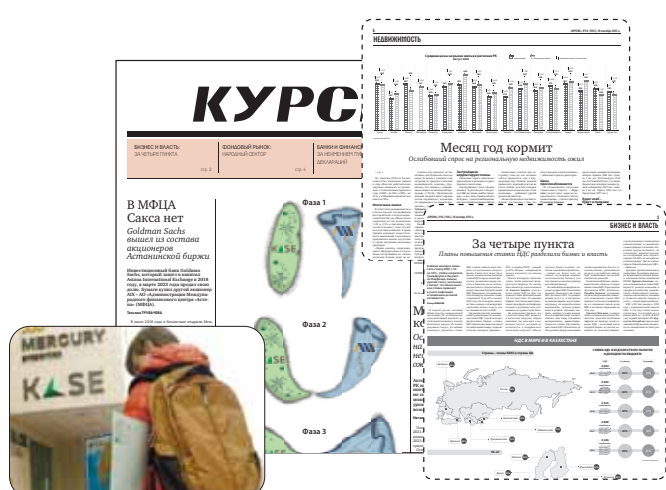
ФНБ

Минувший год главный холдинг страны продолжал наращивать активы: по итогам 2023 года их объем составил 36,9 трлн тенге, увеличившись за год на 10%. Причина такого роста – активные инвестиции в основные средства: ФНБ обеспечил уровень затрат на приобретение основных средств (сарех) в 17% к выручке против 9% годом ранее

(расчет по кассовому методу). В результате объем основных средств увеличился на 7% г/г – до 15,4 трлн тенге. Все долгосрочные активы «Самрук-Казыны» расширились на 6% (до 26,6 трлн), а текущие – на 18% за счет увеличения товарно-материальных запасов (+17%, до 1,3 трлн) и дебиторской задолженности (+19%, до 1 трлн).

В структуре активов обращает на себя внимание ребалансировка денежных средств и вкладов: кеш сократился на 7% (до 2,7 трлн), объем банковских депозитов – на 23%, причем тенговые вклады снизились на 27% (до 441 млрд), а долларовые выросли на 18% (до 817 млрд).

> стр. 2



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

«Самрук» на привязи

Почему ФНБ по-прежнему далек от модели инвестиционного холдинга?

> стр. 1

Рост активов «Самрук-Казыны» на 3,3 трлн в минувшем году был обеспечен тремя ключевыми компонентами: увеличением объема собственного капитала на 10% (+1,9 трлн), объема нераспределенной чистой прибыли и неконтролируемой доли участия, а также ростом обязательств на 10% (+1,4 трлн). В структуре обязательств ФНБ обращает на себя внимание снижение объема займов с фиксированной ставкой (-9%, до 5,0 трлн), среди которых преимущественно долгосрочные инструменты, и увеличением объема займов с плавающей ставкой (+19% до 1,4 трлн) – главным образом коротких. Краткосрочная часть обязательств полностью покрывается кешем лишь на 61% (годом ранее на 71%). Валютная структура займов с 2022 года не изменилась: 58% – долларовые, 34% – тенговые, по 4% – в швейцарских франках и евро.

В 2023 году ФНБ заработал 15,4 трлн тенге, что лишь на 4% превосходит выручку 2022-го. Ключевая причина – слабый рост реализации сырой нефти (+1% г/г), на который приходится 30% выручки, спад продаж нефтепродуктов (-18%) и аффилированного золота (-14%). Это падение компенсировало рост оборотов по другим направлениям – железнодорожным грузоперевозкам (+30%), продажам урана (+44%) и продукции переработки газа (+10%).

Рост выручки сопровождался сопоставимым увеличением себестоимости производства (+4%) в основном за счет увеличения расходов на ФОТ (+23%), а также износа и амортизации (+15%). Общие убытки от списания по ФНБ по итогам 2023 года составили 262 млрд тенге, что в пять раз превосходит значение 2022-го. Чистая прибыль холдинга (-10%, до 2,1 трлн) оказалась ниже из-за существенного сокращения поступлений от совместных и ассоциированных предприятий (-35%, до 0,9 трлн).

Взаимоотношения ФНБ с единственным акционером, прави-

тельством РК, – отдельная большая тема. Из отчета о движении денежных средств следует, что в 2023-м совокупные чистые распределения денег в пользу единственного акционера составили 1,3 трлн тенге после 306 млрд в 2022 году. Основная часть их – дивиденды на уровне 1,27 трлн, но зафиксированы и прочие распределения акционеру в размере 97 млрд (расходы на строительство перинатального центра и национального координационного центра экстренной медицины в Астане, а также медцентра в Жанаозене), и прочие операции с акционером на 21 млрд (спортивный комплекс в Уральске). При этом правительство докапитализировало фонд на 49 млрд (деньги пошли на строительство инфраструктуры в Национальном индустриальном нефтехимическом парке в Атырау).

«КазМунайГаз»

Нефтяная нацкомпания – главный актив ФНБ. Вес ее активов в структуре фонда по итогам 2023 года составил 46% (50% в 2022), ее выручка сопоставима с 60% выручки ФНБ (66% в 2022), а чистая прибыль – 43% прибыли фонда (годом ранее 55%).

В прошлом году скорректировались цены на нефть (среднегодовая цена Brent упала на 17% к 2022-му) и нефтепродукты в Европе, тем не менее КМГ была вынуждена поддерживать высокий уровень инвестиций в основной капитал. Активы КМГ за год выросли на 2% (до 16,9 трлн тенге) за счет увеличения текущих активов (+10%, до 3,4 трлн), в структуре которых росли складские запасы и кеш (+38%), до 1,1 трлн). Долгосрочные активы остались на уровне 2022-го: прирост основных средств на 3% (до 7,2 трлн) был компенсирован обесценением инвестиций в ассоциированные компании на 3% (до 4,8 трлн).

Ряд активов КМГ была вынуждена обесценить. В сегменте разведки и добычи общая сумма обесценения составила 131 млрд (за счет проектов «Актоты и Кайран», «Женис», «Южный

Основные показатели крупнейших национальных компаний, входящих в ФНБ «Самрук-Казына» в 2023 году, млрд тенге

Место в 2023	Место в 2022	Нацкомпания	Доля ФНБ, %	Активы	Выручка	Прибыль/убыток
1	1	КазМунайГаз	67%	16 943	9 243	924
2	2	КАЗАКСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ	100%	4 940	1 934	137
3	3	QAZAQGAZ	100%	3 543	1 081	326
4	4	KAZATOMPROM	75%	2 599	1 435	580
5	5	КАЗАКТЕЛЕКОМ	79%	1 483	688	104
6	7	SAMRUK ENERGY	100%	1 088	445	44
7	6	KEGOC	85%	1 002	252	43
8	8	Tau-Ken Samruk	100%	723	816	(47)
9	9	air astana	51%	619	535	31
10	11	SAMRUK-KAZYNA CONSTRUCTION	100%	616	19	7
11	10	KAZPOST	100%	328	55	2

Источник: данные компаний

Урихтау», «Исатай»). При этом нацкомпания активно инвестировала: отношение капзатрат по кассовому методу и выручки в 2023 году составило 8% (в 2022-м – 5%).

Рост активов оплачивался собственными средствами. Капитал нацкомпания увеличился на 5% (или на 527 млрд тенге) главным образом благодаря росту нераспределенной прибыли (+684 млрд). КМГ сократила объем своих обязательств на 4% (на 241 млрд, до 6,5 трлн) за счет уменьшения их основного компонента – долгосрочных займов – на 11% (на 419 млрд, до 3,4 трлн): нацкомпания выкупила ранее выпущенные долларовые облигации с погашением в 2025 году на \$501 млн (228 млрд тенге). При этом долгосрочные обязательства поддержала выпуск тенговых облигаций 70 млрд под 0,5% (модернизация водовода Астрахань – Мангышлак), которые выкупил ФНБ.

Выручка компании упала на 4% (до 8,3 трлн) за счет стабилизации реализации сырой нефти (+1% до 4,6 трлн) и спада продаж нефтепродуктов (-15%, до 2,8 трлн; преимущественно на внешних рынках), на которые приходится до трети всех продаж компании. Чистая прибыль КМГ сократилась на 29%, до 924 млрд тенге.

КТЖ

Железнодорожная нацкомпания в 2023 году прошла один из лучших отчетных периодов за последние годы. КТЖ нарастила активы на 24%, выручку – на 31%, чистую прибыль – в 3,7 раза. Компания №2 по размеру активов (4,9 трлн тенге, увеличилась на 0,9 трлн по итогам 2023) в минувшем году бурно инвестировала: соотношение приобретенных основных средств к выручке составило 42% после 23% в 2022-м, что привело к увеличению основных средств на балансе компании за год на 17% (до 3,8 трлн). Основными направлениями инвестиций было строительство железнодородных магистралей (участок Достык – Мойынты) и приобретение подвижного состава.

Финансировать такой объем затрат из собственных средств компания бы не смогла. Ее капитал увеличился лишь на 0,3 трлн. Еще 0,6 трлн (+26% за год) – рост обязательств, среди которых выделяются в первую очередь долгосрочные (+24%, до 2,4 трлн), в структуре которых появились крупные займы, привлеченные по плавающей ставке в евро (на 139 млрд) и швейцарском франке (256 млрд). Также в

2023 году КТЖ увеличила объем тенговых облигаций на балансе на 26% (до 0,7 трлн) благодаря новым выпускам.

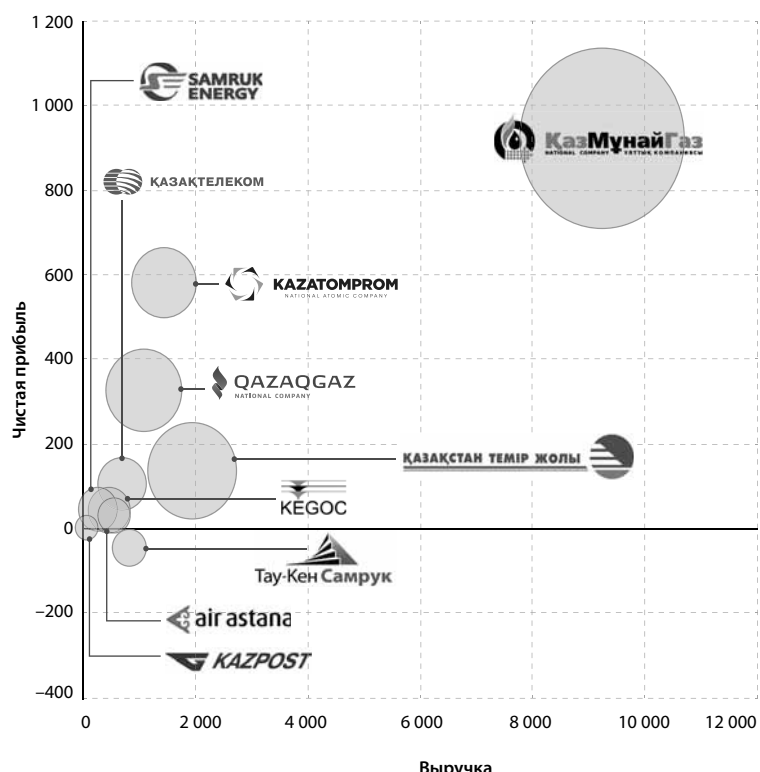
Несмотря на критику со стороны главы Высшей аудиторской палаты Алияна Смаилова, который назвал состояние компании префолтным, уровень долга КТЖ на конец 2023-го был достаточно стабильным: показатели долг/ЕВБТДА и чистый долг/ЕВБТДА в 2022–2023 годах улучшились (с 4,98 до 4,29 и с 4,19 до 3,87 соответственно), соотношение долг/капитал незначительно выросло (с 1,15 до 1,20), долгосрочного долга к внеоборотным активам не критично сократилось (с 0,55 до 0,53). Стоит подчеркнуть, что займы КТЖ на 83% представлены долгосрочной частью и на 70% номинированы в тенге.

Рост выручки компании (до 1,9 трлн тенге) обеспечили главным образом транзитные грузоперевозки (+46%) и внутриреспубликанское грузовое сообщение (+22%). В целом на грузоперевозки традиционно приходится львиная доля выручки КТЖ (в 2023-м – 87%), в том числе на транзитные перевозки 34%, внутриреспубликанские – 23%, на экспорт – 14%, на импорт – 10%. Пассажирские перевозки – лишь 5% оборота нацкомпания. Себестоимость производства выросла на 25% за счет заметного увеличения затрат на персонал (+32%), на долю которого приходится 41% всей себестоимости. Итоговая чистая прибыль КТЖ сложилась на уровне 137 млрд, причем сегмент грузоперевозок показал прибыль в 147 млрд (в 5,7 раза выше значения 2022 года), а пассажироперевозок – убыток в 14 млрд.

От единственного акционера КТЖ получила взнос в основной капитал на 24 млрд, а также на балансе компании числятся займы по ставкам ниже рыночных на 178 млрд. Приобретение пассажирских вагонов на 162 млрд тенге – этот проект тоже профинансировал акционер, предоставив КТЖ заем по ставке 0,05%. ФНБ выкупила облигации КТЖ на 174 млрд.

QazaqGaz

Выделенная два года назад из КМГ нацкомпания QazaqGaz (QG) завершила свой второй год деятельности заметным ростом ключевых показателей. Активы компании увеличились на 12% (до 3,5 трлн) из-за активной инвестиционной политики: за год компания нарастила объем основных средств на 28% (до 1,4 трлн) и инвестиций в ассоциированные компании на 33% (до 1,2 трлн).

Карта основных показателей крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2023 года, млрд тенге

Источник: данные компаний

Оттоки на приобретение основных средств выросли втрое и составили 0,3 трлн, или 28% к выручке (в 2022-м – 11%). В отчетности QG указывает среди главных инвестпроектов текущего периода строительство ГПЗ на Кашагане стоимостью 439 млрд тенге. Из других инвестпроектов наиболее крупные – строительство новых ниток газопроводов (Бейнеу – Жанаозен), компрессорных станций и освоение месторождения Придорожное. Выручка компании выросла на 14%, превысив 1 трлн тенге. Основные доходы (89%) QG получает от продажи газа внутренним и внешним клиентам, еще 9% вносят услуги по транспортировке газа. Реализация голубого топлива выросла на 17% (до 964 млрд), это компенсировало сокращение выручки от транспортировки (-13%). Заметно подросла себестоимость производства (+27%) за счет увеличения стоимости газа (+57%).

В итоге в 2023-м компания оказалась операционно убыточной, в профит (326 млрд, -16% г/г) ее вывела прибыль совместных предприятий (таких как «Азиатский газопровод»).

В течение года у QG было достаточно средств, которые компания тратила на инвестиции в ноты НБ РК (общий объем приобретенных бумаг за год составил 234 млрд) и на поддержку «Самрук-Казыны»: в июне 2023-го

газовики выкупили полугодовые купонные долларовые облигации ФНБ по ставке 3,5% на \$140 млн, правда, срок действия облигаций был продлен еще на полгода.

«Казатомпром»

Национальная атомная корпорация – №4 по размеру активов в списке главных портфельных компаний ФНБ с 2,6 трлн на конец 2023 года (+17%). В отличие от других крупных портфельных компаний «Самрук-Казыны» текущие и долгосрочные активы «Казатомпрома» сопоставимы. В минувшем году рост обеспечило расширение текущих активов (+36%, до 1,3 трлн) за счет увеличения дебиторской задолженности (+59%, до 430 млрд), денежных средств (+25%, до 212 млрд) и НДС к возмещению (+135%, до 146 млрд).

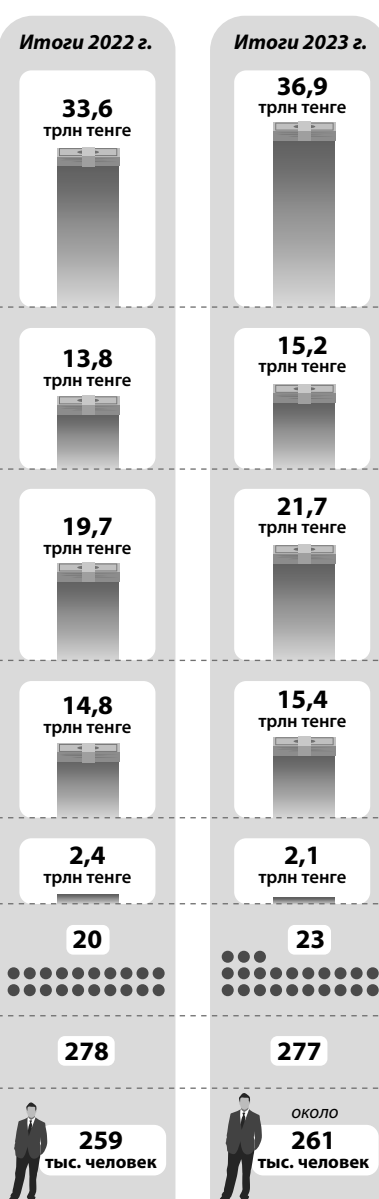
Рост кеша и дебиторки объясняется высокой динамикой продаж, а с НДС к возмещению все немного сложнее. По-видимому, это те средства, которые правительство РК удержало из-за

бюджетного кризиса. В отчетности «Казатомпром» указывает, что ожидает возврата в первом полугодии 2024 года: «НДС, подтвержденный налоговыми проверками, подлежит возврату из бюджета путем перечисления денег на расчетный счет или в виде зачета по другим налогам».

Долгосрочные активы «Казатомпрома» выросли всего на 3% (до 1,3 трлн) благодаря увеличению основных средств: прирост произошел благодаря достаточно высокому суммарному объему приобретения основных средств и активов по разработке месторождений – 106 млрд, или 8% к выручке. Нацкомпания получила 51% контроля над СП «Буденское», а также 100% в ТОО «Тайқонұт Qyshqyl Zauutu» (производство серной кислоты).

Выручка «Казатомпрома» в 2023 году выросла на 43% за счет более высоких объемов продаж урана, что в свою очередь было связано с выросшими ценами на это энергетическое сырье: в минувшем году котировки оксида урана стартовали с \$48/фунт, а закончили на отметке \$91/фунт (+90%), однако средняя цена продаж «Казатомпрома», работающего по долгосрочным контрактам, выросла на 22%. При этом нацкомпания незначительно снизила объем производства (-2% в физических объемах).

Ключевое направление продаж – Китай, сюда уходит 36% объе-

ФНБ «Самрук-Казына»

Источник: правительство РК, ФНБ «Самрук-Казына»

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altoco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Эльмар Муртазаев**Главный редактор:**
Мира Халиля**Редакционный директор:**
Максим Калач
m.kalach@kursiv.media**Шеф-редактор:**
Татьяна Николеева

tnikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор Ахремюшкин
v.akhremushkin@kursiv.media**Редактор отдела «Недвижимость»:**
Наталья Качалова

n.kachalova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:
Аскар Машаев

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»:
Анастасия Маркова

a.markova@kursiv.media

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:
Айгерим Кудамбаева

a.kudambaeva@kursiv.media

Корректор:
Сверлана Пильгиченко

Татьяна Троицкая

Елена Королева

Бильд-редактор:
Илья КИМ**Верстка:**
Елена Тарасенко

Мадина Ниязбаева

Дизайнер:
Данара Ахмуразина**Фотограф:**
Аскар Ахметуллин**Коммерческий директор:**
Ирина Курбанова

Tel.: +7 (727) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор:
Ренат Гимадинов

Tel.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство
в Астане:РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленомбульваре», ВР-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
astana@kursiv.media**Подписные индексы:**
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.Отпечатано в типографии
ТОО РПЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 8 000 экз.

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

ЭКСПЕРТИЗА

Kursiv Research продолжает анализировать сферу торговли, состояние которой можно рассматривать как один из опережающих индикаторов, сигнализирующих о трендах в экономике РК раньше других показателей.

Аскар МАШАЕВ

Продажи продовольственных товаров растут на фоне восстановления динамики реальных денежных доходов населения. Замедляются продажи непродовольственных товаров: если в рознице продажи выросли незначительно, то в оптовом сегменте они ушли в минус. В результате общий товарооборот достиг 27,5 трлн тенге, прибавив в номинальном выражении 8,3%.



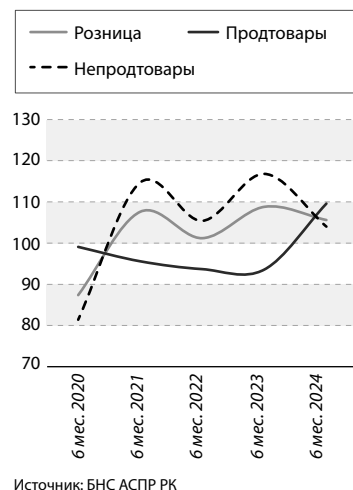
Фото: Shutterstock/Phuong D. Nguyen

Больше еды, меньше холодильника

Розница намного меньше оптового товарооборота, поскольку там также сидят товары производственно-технического назначения. На розничную торговлю обычно приходится треть

Розница прибавила 5,6% в реальном выражении

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

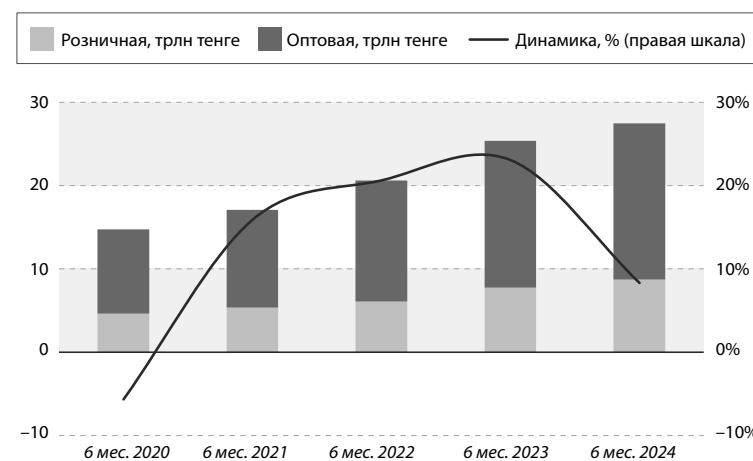
всей торговли, но именно в ней складываются факторы, которые в конечном счете влияют на оптовый оборот.

Розничная торговля незначительно замедлилась: продажи по итогам первого полугодия 2024-го достигли 8,7 трлн тенге, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5,6% в сопоставимых ценах. Для сравнения: в январе – июне 2023-го розница прибавила 8,8%.

В отчетном периоде выросли оба компонента – продукты питания и непродовольственные товары. Но наибольший темп прироста зафиксирован по первой группе товаров, розничный оборот которых составил 3,8 трлн тенге, что на 9,8% больше

Номинальный рост всего товарооборота составил 8,3%

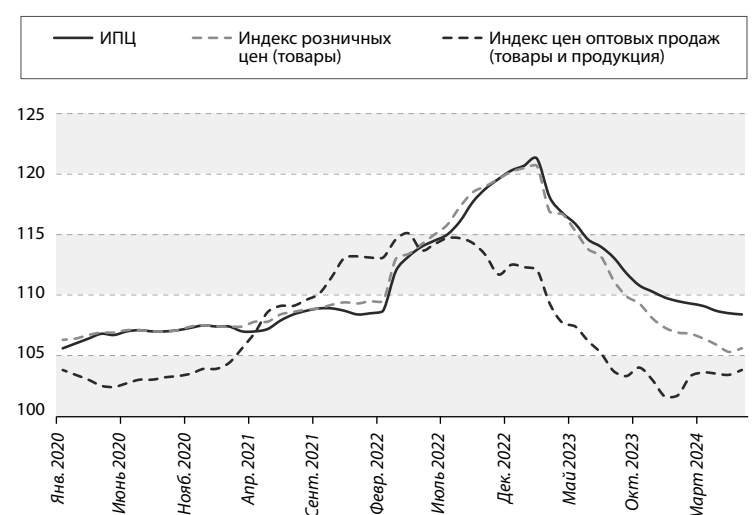
Внутренняя торговля РК по направлениям и номинальная динамика всего товарооборота



Источник: БНС АСПР РК

В июне 2024 года инфляция снизилась до 8,4%

Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, %



Источник: БНС АСПР РК

по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Положительная динамика фиксируется впервые за последние пять лет (учитывался темп роста за январь – июнь).

Розничные продажи продовольствия выросли на фоне восстановления денежных доходов населения и замедления инфляции. В первые три месяца текущего года индекс реальных денежных доходов был выше 4%, в апреле и мае индекс незначительно сократился – на 0,4 и 0,6% соответственно (статистика за июнь еще не опубликована). Это намного лучше, чем в прошлом году, когда реальные денежные доходы казахстанцев в первые два месяца сократились на 3–4%. Инфляция замедляется 16 месяцев кряду и по итогам июня 2024 года снизилась до 8,4%, приблизившись к уровню декабря 2021-го. Причем индекс розничных цен сократился еще больше: в июне текущего года он составил 5,6%.

Обратная ситуация наблюдается в розничных продажах непродовольственных товаров. В январе – июне 2024-го прирост продаж непродовольственных товаров замедлился до 4%, тогда как в аналогичном периоде прошлого года динамика была в четыре раза выше. В отчетном периоде было реализовано непродовольственных товаров на 14,9 трлн тенге.

Потребительское кредитование – важный фактор, поддерживающий розничный оборот товаров длительного пользования. Итоги первых пяти месяцев указывают, что и на этот раз

заемные средства способствовали росту этого сегмента. Объем потребкредитов, вновь выданных населению в первые пять месяцев 2024-го, достиг 5,5 трлн тенге, что на треть больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Опт на низких оборотах

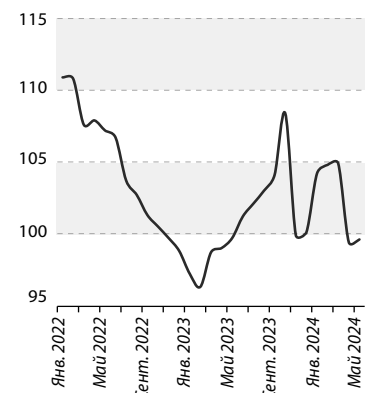
Оптовая торговля по итогам шести месяцев 2024 года достигла 18,8 трлн тенге, прибавив в сопоставимых ценах 3,3%. По сравнению с аналогичным периодом предыдущих трех лет, когда сегмент в среднем вырос на 9,5%, оптовый оборот начал замедляться.

Увеличение спроса на продукты питания закономерно привело к росту оборота продовольственных товаров в оптовом сегменте сразу на 22,6%.

Но картину в оптовой торговле делают продажи непродовольственных товаров, поскольку в этом сегменте они традиционно занимают порядка 80%. Компонент непродовольственных товаров в оптовой торговле шире и включает в себя товары производственно-технического назначения. А это сырье, матери-

Реальные доходы населения в апреле 2024 года стали отрицательными

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



Источник: БНС АСПР РК

алы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты, спрос на которые формирует бизнес. Доступная статистика, к сожалению, не позволяет выявить точную долю этих товаров в опте, но она значительна. На это указывает разница в оборотах между розницей и оптом, а также тот факт, что стоимость товаров производственно-технического назначения намного дороже бытовой продукции.

В январе – июне 2024 года оптовые продажи непродовольственных товаров, составив 14,9 трлн тенге, сократились на 1,3% в реальных ценах. В предыдущие три года оптовые продажи росли, причем максимальная динамика за этот период зафиксировалась в аналогичном периоде прошлого года (15,9%).

Спад оптового оборота непродовольственных товаров произошел на фоне чувствительного сокращения инвестиций в основные средства (–3,5%, до 6,6 трлн тенге) и заметного роста выдачи новых кредитов бизнесу (+22,6%, до 6,9 трлн тенге).

Без чрезвычайщины

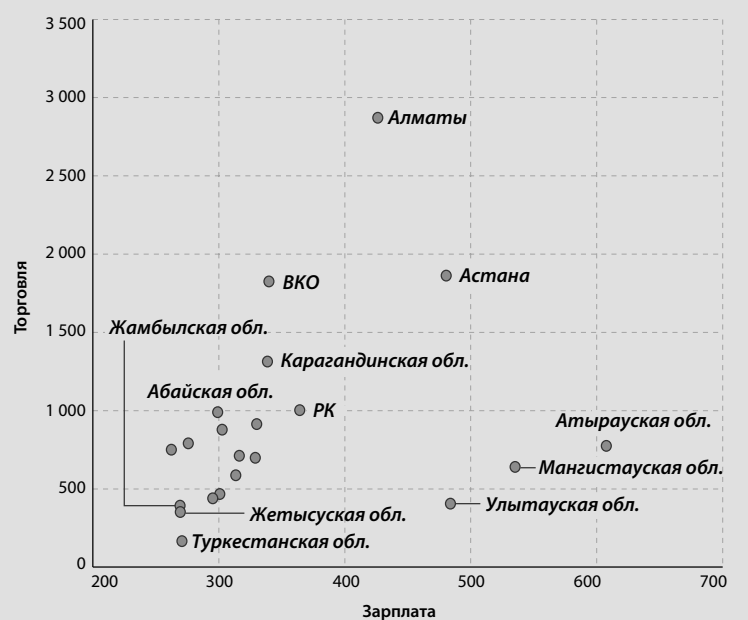
Помесячная динамика не фиксирует сколь-нибудь значимого влияния весенних паводков на сферу торговли. Напомним, на

Богатые и не очень регионы

Бюро национальной статистики АСПР РК опубликовало итоговые данные по торговле за 2023 год. От оперативных они отличаются тем, что содержат дополнительные отраслевые сведения, позволяющие посмотреть на положение в отрасли или в экономике в целом с другого ракурса. Kursiv Research, опираясь на данные по среднедушевому розничному обороту, ранжировал регионы РК по благосостоянию жителей.

Обычно благосостояние регионов оценивают по ВРП, денежным доходам или зарплате. Каждый из них имеет свои недостатки: стоимость произведенных товаров и оказанных услуг в отдельной взятой области – это по большому счету оценка размера экономики региона, ни о чем другом этот показатель больше не говорит. Величину денежных доходов, где сидят не только зарплаты, но и социальные и прочие выплаты, органы статистики рассчитывают, опираясь на результаты социологического выборочного обследования. В этом смысле лучше смотреть на среднюю зарплату, в расчете которой используются суммы, фактически начисленные работодателями в ФОТ. Тем самым при анализе благосостояния регионов с помощью средней зарплаты выпадает неформальная занятость.

Для оценки благосостояния регионов Kursiv Research использовал подушевой оборот розничной торговли, сопоставляя этот показатель со средней зарплатой.



По годовой среднедушевой розничной торговле в 2023 году лидерами предсказуемо стали Алматы (2,9 млн тенге; 1-е место) и Астана (1,9 млн тенге; 2-е место). В число богатых регионов (среднедушевая розничная торговля свыше 1 млн тенге) неожиданно попали промышленные Восточно-Казахстанская (1,8 млн тенге; 3-е место) и Карагандинская (1,3 млн тенге; 4-е место) области, экономика которых во многом держится благодаря ГКМ. По среднемесячной зарплате эти регионы отстают от двух основных по объему добычи нефтяных регионов – Атырауской и Мангистауской областей. В Астане и Алматы по сравнению с Атырауской областью получают меньше в среднем на 30%, в ВКО и Карагандинской области платят почти в два раза меньше.

Налицо искажение среднего значения из-за данных, резко отклоняющихся от центра: зарплата нефтяников статистически повышают благосостояние среднего жителя Атырауской и Ман-

гистауской областей. По обороту розничной торговли Атырауская область лишь крепкий середняк (775 тыс. тенге; 9-е место), который отстает даже от области Абай (989 тыс. тенге; 5-е место) – регион, если и не считается депрессивным, то, во всяком случае, с убывающим населением.

В числе середняков также СКО (749 тыс. тенге, или 10-е место) – регион по номинальной среднедушевой зарплате традиционный аутсайдер; более того, в прошлом году там был зафиксирован спад ВРП на 0,1%. Возможно, регион оказался среди середняков из-за искажений от приграничной торговли.

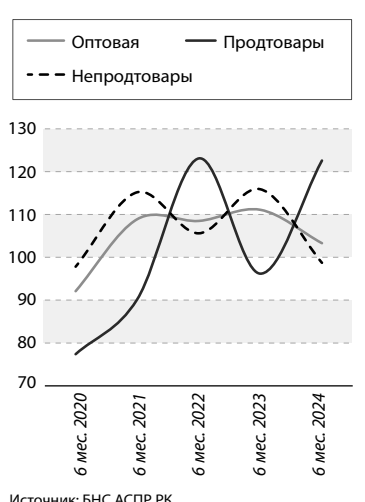
Традиционное отставание по размеру зарплаты в трех южных регионах РК – Жамбылской, Жетысуской и Туркестанской – повторяет ситуацию с отставанием по объему подушевой розничной торговли. Причем розница с лидером разительная. Подушевая розничная торговля в Туркестанской области (166 тыс. тенге, 20-е место) в 17 раз меньше, чем в Алматы.

исходе марта 2024 года в нескольких регионах РК началось весеннее паводки. За короткое время паводки накрыли 10 регионов страны (Абайскую, Акмолинскую, Актюбинскую, Атыраускую, ЗКО, Карагандинскую, Костанайскую, Павлодарскую, СКО и Улытаускую области), в которых был объявлен режим чрезвычайной ситуации. Уже в начале апреля президент РК Токаев назвал случившееся «самым крупным бедствием по своим

масштабам и последствиям за последние 80 лет». В середине мая (к тому моменту режим ЧС действовал в восьми регионах страны) правительство заявило о том, что из зон бедствия было эвакуировано более 119 тыс. человек, а также было подтоплено почти 13 тыс. жилых домов.

Опт вырос на 3,3% в реальном выражении

ИФО оптовой торговли и ее компонентов, %



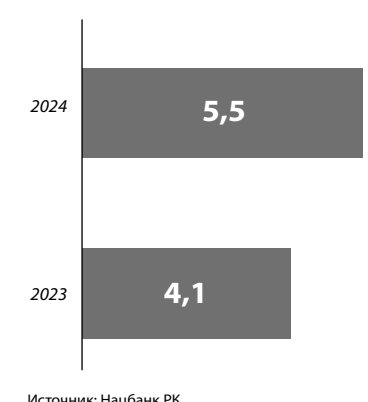
Источник: БНС АСПР РК

масштабам и последствиям за последние 80 лет».

В середине мая (к тому моменту режим ЧС действовал в восьми регионах страны) правительство заявило о том, что из зон бедствия было эвакуировано более 119 тыс. человек, а также было подтоплено почти 13 тыс. жилых домов.

Выдача новых потребительских кредитов выросла на треть

Выдача потребкредитов банковского сектора (январь – май), трлн тенге



Источник: Нацбанк РК

бедствие за последние 80 лет» могло отразиться на сфере торговли?

Розничная торговля в апреле и мае 2024 года выросла на 6,3 и 5,3% соответственно (к аналогичному месяцу предыдущего года). В эти два месяца из всех пострадавших от паводков регионов РК незначительный спад розничных продаж был зафиксирован только в Западно-Казахстанской области (–3,3%). Тогда как в Атырауской области, также пострадавшей от паводков, прирост розничной торговли оказался рекордным (+12,5%) среди всех регионов РК. В мае ни в одном из казахстанских регионов не было спада розничных продаж.

Общий объем оптовых продаж просел единственный раз в апреле (–3,3%). Но влияние паводков неочевидно: из 11 регионов РК, где в апреле сократился оптовый оборот, лишь в четырех были паводки – в Акмолинской, Атырауской, Костанайской и СКО. Их доля в общем объеме по итогам апреля 2024 года составила 22%. Наибольший отрицательный вклад внесли Астана и Алматы, где не было наводнения, но у которых традиционно львиная доля в общем объеме оптовой торговли (в апреле 2024 года более 50%).

Открой личико

Есть ли фамилия Назарбаева в соглашениях с иностранными инвесторами, разрабатывающими нефтегазовые месторождения

> стр. 1

Раз «правовая среда» изменилась, то СРП следует привести в соответствие с новеллами, то есть «предложить иностранным добывающим компаниям вывести из-под условий конфиденциальности подписанные руководством старого Казахстана соглашения и контракты».

«При отказе [со стороны иностранных инвесторов] глава государства вправе сделать это в одностороннем порядке», – считает составитель петиции и добавляет, что необходимость привести СРП в соответствие с Конституцией «не может не принимать во внимание любой международный арбитраж в случае обращения туда иностранных пользователей».

Экс-директор департамента правового обеспечения ТОО «PSA» (уполномоченный орган, который представляет Казахстан в СРП) Аскар Калдыбаев говорит, что если правильно подготовить обоснования для раскрытия СРП, то арбитраж может встать на сторону Казахстана. Хотя не факт, что инвесторы будут обращаться в арбитраж по этому вопросу.

Калдыбаев уверен, что даже без конституционных новелл, о которых говорится в петиции, СРП должны были быть открыты для народа, потому что по Конституции народ всегда являлся единственным источником власти, а недра принадлежали Казахстану.

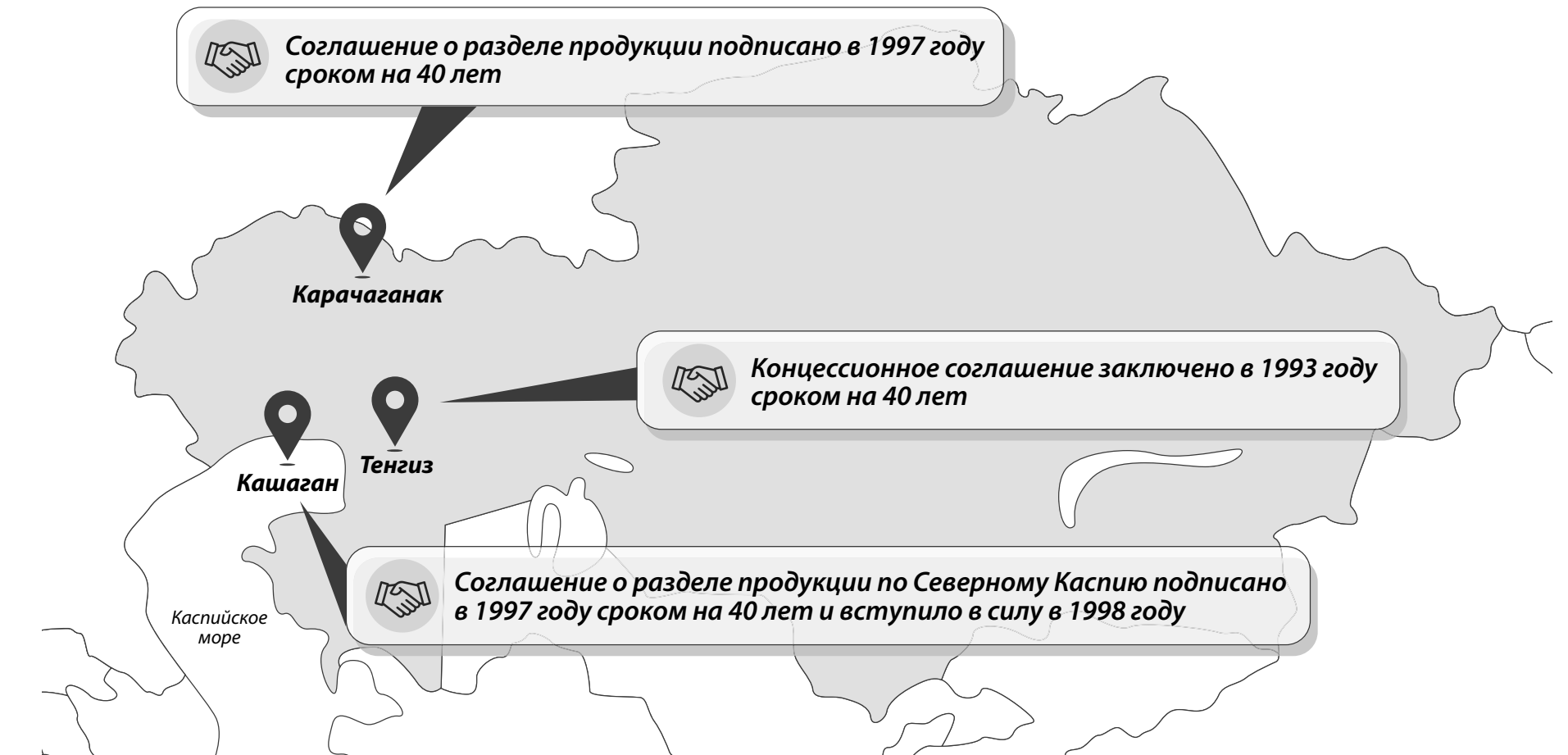
СРП в деталях

Соглашения о разделе продукции считаются более прогрессивными контрактами в добывающих отраслях по сравнению с концессиями, которые появились в начале XX века. Концессии в том виде, в котором они возникли, позволяли метрополисам активно использовать ресурсный потенциал колоний. Антиколониальная борьба и появление на карте мира новых независимых государств естественным образом заставили задуматься над вопросом, как теперь регулировать отношения между добывающими компаниями и странами, богатыми ресурсами.

Ответом стали соглашения о разделе продукции. Впервые СРП были использованы в Индонезии в 1966 году.

«Идея СРП заключается в том, что инвестор и государство подписывают соглашение, по которому инвестор разрабатывает месторождение. После уплаты роялти определенная часть добытой инвестором продукции (компенсационная продукция, Cost Oil) передается в его собственность для возмещения затрат. Оставшаяся часть считается прибыльной продукцией (Profit Oil) и делится между инвестором и государством. Инвестор уплачивает со своей доли прибыльной продукции налог на прибыль и иные налоги, специально установленные налоговым законодательством», – указывает экономист Айзада Аккайсиева.

Она объясняет, почему иностранные инвесторы предпочитают такой юридический инструмент, как СРП: «При гибком режиме налогообложения большая часть конечной прибыли сырья, то есть большая часть доходов бюджета формируется за счет конвертируемого товара



– нефти. Будучи особым режимом, СРП позволяет более точно рассчитать экономическую эффективность проектов за счет значительного сокращения неизвестных факторов и гарантирует инвесторам приемлемую степень риска и стабильность».

Чем раньше произойдет возмещение затрат инвестором, тем быстрее государство начнет получать больше бенефитов от разрабатываемых месторождений.

С учетом того, что риск неудачи лежит на инвесторе, в целом СРП для государства тоже можно назвать выгодной схемой. Но только если не вдаваться в детали. «Нюансы касаются возмещения затрат, – говорит Аскар Калдыбаев и приводит пример: – Инвесторы могут заявить, что потратили 100 миллионов дол-

ларов на определенные работы. Государство, которое каждый год проводит аудит возмещаемых затрат, должно понять, действительно ли 100 миллионов долларов было потрачено на то, о чем говорит инвестор, и действительно ли затраты связаны с проектом. Если это не связано с проектом, то государство может удержать из возмещаемых затрат указанную сумму».

Он объясняет, что инвесторы могут завышать затраты. Если аудиторы не выявят подвоха, то эти затраты им возместит Казахстан, плюс к этому иностранные инвесторы помогут своей экономике, привлекая подрядчиков из своих стран.

«В этой связи является актуальной поддержка казахстанских поставщиков, чтобы они могли

развиваться. Насколько это реально удастся, тоже под вопросом», – говорит юрист.

Он также отмечает, что есть проблемы с закупками, которые производят инвесторы.

«Первоначально договор могут заключить на одну сумму – условно на 10 миллионов долларов. Потом возможно продление этих контрактов без проведения дополнительных тендеров и увеличения объемов работ уже на более крупные суммы», – рассказывает Аскар Калдыбаев.

Открыть нельзя закрыть

Аскар Калдыбаев считает, что СРП должны быть раскрыты, потому что они действительно затрагивают интересы государства и народа. Но лишь раскрытия текста СРП недостаточно, убежден Калдыбаев.

«Важно понимать, как СРП исполняется. Необходимо обнародовать исполнение этого договора – ежегодный аудит затрат, обоснованность затрат, сколько инвесторам возместили реально, какие бюджеты реально заложены, на чем основаны эти бюджеты, как они исполняются; нужна открытость закупочных процедур – у кого инвесторы покупают работы, услуги и товары и по какой цене. Чем больше открытости, тем больше возможностей для контроля и тем меньше возможностей для злоупотреблений. Надо системно подходить к этому вопросу. Только через это можно понять, ущемляют СРП интересы государства и народа или нет», – объясняет свою позицию юрист.

Несколько человек, которые знают «внутреннюю кухню»

нефтегазовой отрасли и читали СРП, подтвердили «Курсиву», что в документах нет ничего, что противоречило бы интересам Казахстана. В противном случае эти обстоятельства и фамилия первого президента Казахстана Нурсултана Назарбаева, если бы она там фигурировала, давно бы стали достоянием общественности. Дело в том, что доступ к СРП имеет широкий круг казахстанских специалистов – от представителей министерств до сотрудников нефтегазовых компаний.

Директор общественного фонда Energy Monitor Нурлан Жумагулов, который знает условия этих контрактов, также заверил: «Ничего сверхтайного в них нет, за исключением моментов распределения Cost Oil и Profit Oil, основанных на IRR, NPV и так далее, которые обычный обыватель не поймет».

В отличие от Аскара Калдыбаева, Жумагулов против обнародования документов: «При раскрытии условий СРП или договора по Tengizu ничего не изменится. Здесь больше эмоциональная составляющая, ведь народ теперь является собственником недр и вправе знать об условиях использования недр инвесторами».

Жумагулов также обращает внимание: при огласке контрактов может выясниться, что операторы проектов не обязаны были на сотни миллионов долларов отчислять средства на социальное развитие регионов; что госорганы необоснованно начисляли налоги и пошлины подрядчикам/поставщикам.

«ТШО продолжает оплачивать экспортно-таможенную пошлину под протестом (с 2010 года.

– «Курсив») вместо роялти, которое поступало бы напрямую в Нацфонд. Просто правительству выгоден такой подход: больше денег напрямую в бюджет страны и меньше поступлений в Нацфонд. При текущих ценах на нефть выплаты экспортно-таможенной пошлины от ТШО составляют 1 трлн тенге в год. А с запуском ПБР (Проект будущего расширения) выплаты будут лишь расти», – приводит пример Жумагулов.

В своем telegram-канале он рассказывает, что с помощью имеющихся открытых источников можно понять, сколько зарабатывают инвесторы на Карачаганак. На основе аудированного отчета ТОО «КМГ Карачаганак» (10%-ная доля в Карачаганак) он сделал «грубые расчеты», которые показали, что по итогам 2023 года инвесторы Карачаганака заработали \$1 млрд. При этом оператор месторождения Карачаганак – КПО – заплатил 977 млрд тенге (\$2,1 млрд) в бюджет и Нацфонд Казахстана.

«Более того, согласно условиям ОСРП (Окончательное соглашение о разделе продукции. – «Курсив») доходы акционеров Карачаганака облагаются подоходным налогом в 30%. По итогам 2023 года общие выплаты акционерам составили 350 млрд тенге, или \$760 млн. В итоге в госказну поступило \$2,9 млрд против \$1 млрд прибыли инвесторов, включая 10%-ную долю КМГ», – подсчитал Жумагулов.

Он добавляет, что в среднем по Карачаганакскому проекту в пользу государства поступает 70% прибыли, эта доля может доходить до 80% при высоких ценах на нефть и низких капитальных и операционных затратах.

«Пора уже ставить жирную точку, а не верить «байке», что в одном из договоров черным по белому прописана доля Назарбаева», – предлагает Жумагулов.

Точку в этом деле могли бы поставить и иностранные инвесторы. Судя по ответу бывшего премьер-министра Алихана Смаилова депутатам, раскрытие информации по СРП «не может быть осуществлено одной стороной без письменного согласия другой». То есть государство могло обратиться к иностранным партнерам с предложением «открыть личико». «Курсив» направил запрос в ТОО «PSA» с просьбой сообщить, предпринимались ли подобные попытки. К моменту публикации госкомпания на запрос не ответила.

Петиция, опубликованная Олегом Лаком, может вновь актуализировать для правительства вопрос раскрытия СРП. Произойдет это в том случае, если онлайн-требувание к 25 декабря 2024 года наберет 50 тысяч подписей. Именно столько голосов «обязаны услышать» чиновники и каким-либо образом отреагировать на петицию. К 25 июля 2024-го (месяц спустя после публикации) петицию подписали 1430 казахстанцев.



БАНКИ И ФИНАНСЫ

АРРФР сейчас прорабатывает детали – как будет функционировать единый страховой пул по страхованию профессиональной ответственности медицинских работников. Каким требованиям должны соответствовать страховые компании, чтобы попасть в пул, – обещают рассказать ближе к сентябрю. А уже с октября 2024 года в Казахстане начнет действовать вмененное страхование профессиональной ответственности медицинских работников.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

К октябрю 2024 года все больницы и поликлиники обязаны застраховать профессиональную ответственность своих медработников. Работать без такой страховки организация здравоохранения права иметь не будет. Страховать нужно каждого отдельного сотрудника – страховые премии отличаются в зависимости от специальности и квалификации медработника. Например, страхование профессиональной ответственности одного нейрохирурга обойдется в этом году больнице в 89 тыс. тенге (размер страховой премии – 24,2 МРП), а одной медсестры – в 5 тыс. тенге (1,4 МРП).

Без суда, но с комиссией

Рост жалоб пациентов на качество оказания медуслуг – главная причина введения страхования профответственности медработников, говорит юрист с более чем двадцатилетним опытом работы в секторе здравоохранения Елена Бондарева.

Если упростить, то схема работы страхования профответственности медиков выглядит так – клиника страхует всех своих медработников. Если поступает обращение от пациента (или его близких родственников) о причинении вреда жизни и здоровью, создается независимая экспертная комиссия. В эту комиссию входят эксперты – профильные специалисты, представители профессиональных медицинских ассоциаций и представители страховщиков (представителей клиники в комиссию не включают, а вот сам пациент или его близкий родственник вправе участвовать в рассмотрении комиссией его обращения). Независимая экспертная комиссия подтверждает (или не подтверждает) факт причинения медработником вреда жизни и здоровью пациента – заключение выносится в течение пяти рабочих дней (этот срок может быть продлен до двух месяцев). Если заключение независимой экспертной комиссии подтверждает вину медицинского работника, а значит, и наступление страхового случая, то страховая компания делает выплаты пациенту.

Пациент, который с заключением независимой экспертной комиссии не согласен, вправе обжаловать его в суде. Елена Бондарева отмечает, что и сегодня врача, который причинил вред пациенту, можно через суд привлечь к гражданско-правовой или уголовной ответственности. Но есть нюанс. «Для обращения в суд необходимо доказать наступление последствий, а для обращения в независимую экспертную комиссию такой необ-



Предписание врачам

Как будет работать страхование ответственности медработников

ходимости нет», – комментирует Бондарева. Другими словами, поводом для обращения могут быть не только вред здоровью средней или тяжелой степени или смерть пациента. Например, пациент может обратиться в комиссию «по факту воспаления мочеполовой системы в ходе получения ванн в рамках реабилитационного лечения после инсульта», приводит гипотетический пример юрист. «Если пациент обращается в комиссию с претензией даже без наступления каких-то тяжелых последствий, комиссия в любом случае обязана реагировать, она выезжает, изучает документы и направляет их на исследование экспертов», – объясняет юрист.

Введение вмененного страхования профессиональной ответственности медработников, по мнению Елены Бондаревой, «упростит взаимодействие между пациентами, врачами и комиссиями». У пациента не будет необходимости идти в суд с требованием о возмещении ущерба в рамках гражданско-правовой ответственности, а врачам не нужно будет изыскивать средства, чтобы возместить ущерб. «Врачи у нас не настолько социально защищенная категория, чтобы иметь возможность расплачиваться направо и налево по искам, требованиям, претензиям», – резюмирует Бондарева.

Страхование профессиональной ответственности медработников также может покрыть расходы обвиняемого врача на услуги адвоката, если в отношении него начато досудебное расследование. Стоит оговориться, что намеренно причиненный пациенту вред, бездействие медработника в случае необходимости оказания пациенту экстренной медпомощи, назначение врачом

не одобренных в РК лекарственных средств и оказание медуслуг без лицензии на осуществление такой деятельности подпадают под уголовную ответственность и не являются страховыми случаями.

Обмен рисками

Страховать ответственность медработников смогут не все страховые компании, а только те, которые войдут в страховой пул, сообщили «Курсиву» в АРРФР. Это будет первый страховой пул такого уровня, его управление планируется передать администратору пула (им может стать страховой брокер или страховая компания – участница пула).

Механизмы работы страхового пула по страхованию медработников еще прорабатываются, добавили в АРРФР. В агентстве обещают, что критерии и требования к страховым компаниям для входа в пул появятся к сентябрю этого года. Вмененное страхование подразумевает, что закон устанавливает минимальные условия по договору страхования профессиональной ответственности медработников, а все остальное может определить страховая компания. Фиксированными являются объект страхования и страховой риск, минимальные выплаты по каждому страховому случаю, а также минимальные премии для разных категорий медработников.

Если врач причинил вред пациенту и это привело к инвалидности, то минимальные страховые выплаты составят от 500 до 800 МРП (в зависимости от степени инвалидности), на сегодня это 1 846 000–2 953 600 тенге. За смерть пациента страховая компания должна выплатить минимум 3000 МРП (11 076 000

тенге). Необходимость в страховом пуле по данному виду страхования обусловлена как раз относительно высоким уровнем выплат.

Минздрав также обозначил минимальные размеры страховых премий для разных категорий медработников. Самые низкие взносы предусмотрены для специалистов сестринского дела, лабораторной диагностики и медицинской оптики, в размере 1,5–1,7 МРП. Самые высокие – для специалистов травматологии, ортопедии, анестезиологии, пластической, нейро- и кардиохирургии, в размере 17,6–24,2 МРП.

Минимальные базовые условия типового договора страхования устанавливаются Минздравом, а дополнительные условия уже будут «определяться соглашением» медорганизации и страховой компании – участницы пула. При этом «отказ участника пула в заключении догово-

ра с субъектом здравоохранения не допускается». Это значит, что страховые компании будут обязаны отвечать на заявку медорганизации встречным предложением. Страховые компании могут предлагать страховые премии и суммы выплат выше минимально установленных законом. Если медорганизацию не устраивают такие условия, она может отказаться и перейти к другому страховщику.

В Freedom Insurance считают важным при расчете конечных страховых премий учитывать такие факторы, как опыт и квалификация врача, история претензий и судебных разбирательств против медицинского работника, тип и местоположение медучреждения, выбор франшизы и размер участия в убытках.

Оценить, насколько премии и выплаты справедливы и получится ли эффективно с ними работать, пока сложно, считает директор департамента разработки

продуктов и бизнес-процессов страховой компании Freedom Insurance Тахмина Амраева. «Их справедливость будет видна как минимум через год, когда наглядно будет виден резерв собранных премий и размеры поступающих претензий», – комментирует она.

В страховой компании Centras Insurance доверяют проделанному актуариями расчетам по тарифам и полагают, что установленные законодательством минимальные страховые премии и выплаты объективны. Особенно с учетом того, «что предусматривается не только возмещение ущерба, причиненного здоровью и жизни пациента, но и покрытие расходов на защиту самого медицинского работника в судебных органах».

Centras Insurance страхует профессиональную ответственность медработников на добровольной основе и при определении размера премий принимает во внимание профильное направление медицинского учреждения, специальность, стаж работы по ней и квалификационную категорию заявленных на страхование медицинских работников.

При самых грубых расчетах, если взять страховую премию в 10 МРП для 78 тыс. врачей и страховую премию в 1,5 МРП для 180 тыс. специалистов среднего медицинского звена (примерно столько медработников трудилось в сфере здравоохранения на конец 2023 года), то объем собранных премий в сегменте вмененного страхования профессиональной ответственности медработников в 2024 году составит 3,9 млрд тенге. Для сравнения: в 2023 году весь рынок страхования профответственности, если оценивать его по собранным премиям, составлял 4,75 млрд тенге.

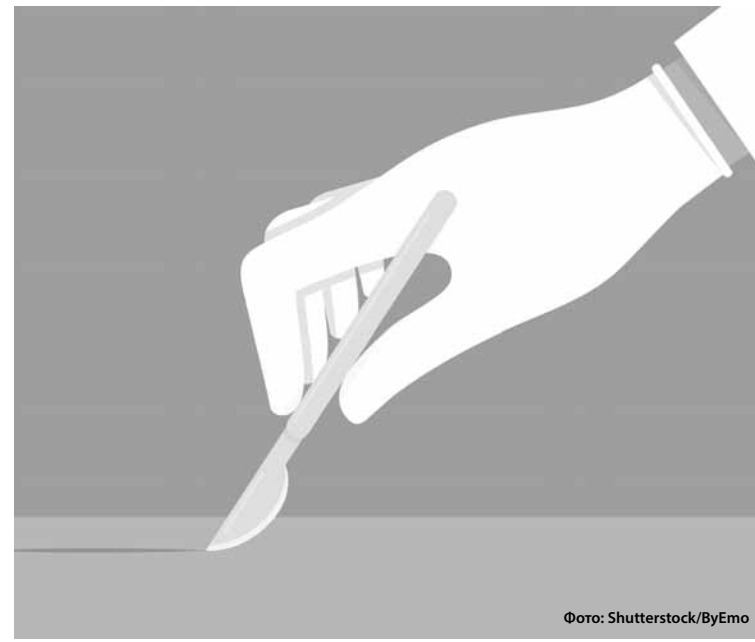
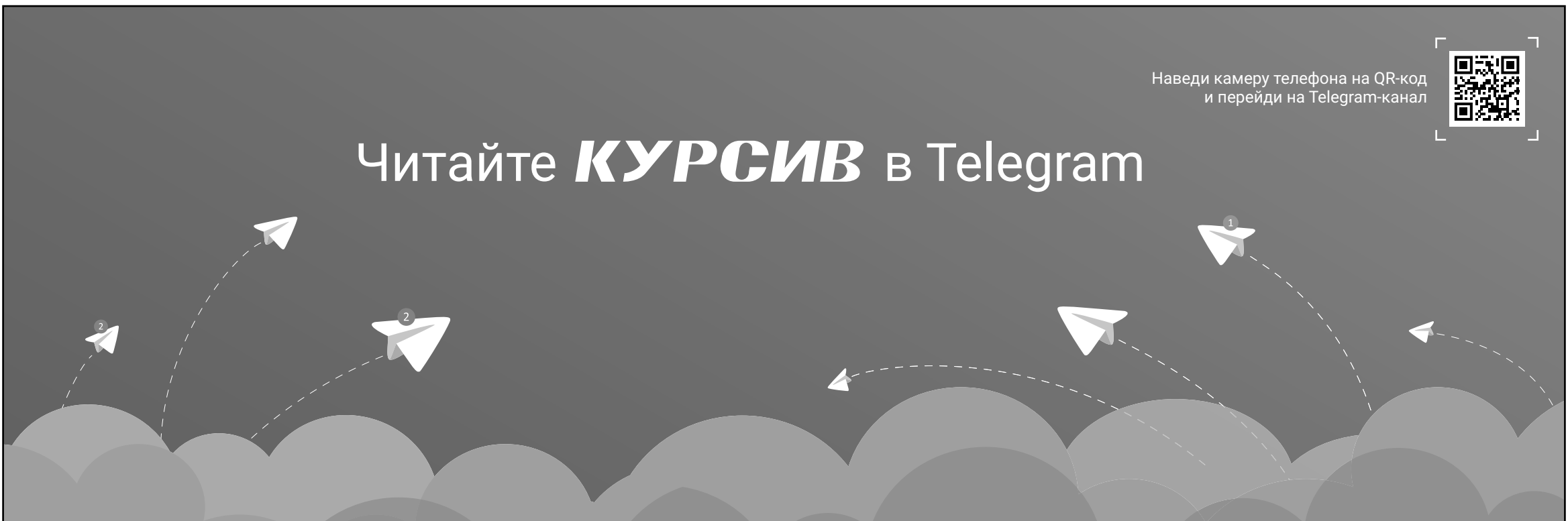


Фото: Shutterstock/ByEmo

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал



Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Дробь, управляемая числителем

> стр. 1

Передовики цеха

Изучив свежую аудированную отчетность банков, «Курсив» убедился, что в 2023 году качество банковских ссудников продолжило улучшаться. На инфографике приведены данные по портфелям 12 ключевых универсальных игроков, раздающих кредиты, в разбивке займов по трем риск-корзинам, где первая стадия означает полностью здорового заемщика, вторая – появление существенного риска невозврата, третья – дефолт. По состоянию на начало этого года у семи из этих БВУ доля проблемных кредитов (Стадия 2, Стадия 3 и ПСКО) не превышала 10%.

Лучшее качество ссудника демонстрируют Freedom и Алтын. Freedom в прошлом году нарастил портфель (брутто, до вычета провизий) более чем вдвое (+108%), самые быстрые темпы в секторе, на этом фоне доля здоровых кредитов снизилась с почти идеальных 99,7% на начало 2023-го до 98,1% на его конец. Банк выдает в основном ипотеку, автокредиты и беззалоговые займы, в том числе предпринимателям. Покрытие провизиями проблемных займов на конец 2023 года составляло 121% (второй показатель в секторе).

Алтын рос скромнее (+22,7%) в основном за счет ипотеки и потребительских займов, по размеру портфеля он занимает предпоследнее место среди рассматриваемых игроков (меньше только у Нурбанка). Зато уровень кредитов Стадии 1 за последний год здесь вырос с 96,4 до 97,8%. Плохие кредиты покрыты резервами на 140% (лучший показатель в секторе). Впрочем, в абсолютном выражении и Freedom, и Алтын расходуют на провизии совсем небольшие суммы – 14 млрд и 12 млрд тенге соответственно.

Третье место по качеству ссудника принадлежит Bank RBK, который семь лет назад едва избежал банкротства. Основную долю в его портфеле занимают кредиты бизнесу, но в прошлом году банк заметно нарастил потребительское кредитование (+79%), при этом весь портфель увеличился умеренными темпами (+19,4%). Доля здоровых займов в этом банке поднялась с 92,6 до 94,9%, уровень резервирования составил 85% (четвертый показатель в секторе).

Три авторитета

Среди системно значимых игроков самый чистый портфель – у БЦК, где уровень займов Стадии 1 вырос с 88,4 до 92,3%. С одной стороны, этот банк в прошлом году резко нарастил кредитование (+42,3%, что намного быстрее, чем у сопоставимых по размерам конкурентов) и, соответственно, объем хороших займов (все новые выдачи первоначально относятся к Стадии 1). С другой – объем плохих кредитов здесь сошелся на 12 млрд тенге. В совокупности это позволило улучшить качество ссудника сразу на 4 п. п. При этом уровень провизирования в БЦК является одним из самых низких в секторе (52%, ниже только у Хоум Кредита). Возможно, плохие заемщики предоставили банку хорошие залого.

У Халыка доля здоровых кредитов поднялась с 91,2 до 92,0%. Весь портфель этого банка за год вырос на 18%, а объем проблемных займов хоть и тоже увеличился, но более медленными темпами (+7%). По информации Халыка, в прошлом году он списал кредиты на сумму 42 млрд тенге, а также пересмотрел условия по займам на сумму 328 млрд тенге, которые в противном случае были бы просрочены. Также банк изъяс залоговое обеспечение в виде инвестиционной недвижимости (стоимостью 16 млрд тенге)

и коммерческой недвижимости (19 млрд тенге). Покрытие резервами плохих кредитов у Халыка составляет 62,6%.

Kaspi Bank, несмотря на быстрый рост кредитования (+33%), не сумел улучшить качество портфеля и допустил снижение уровня здоровых займов с 90,8 до 90,4%. Плохие кредиты в этом банке росли опережающими темпами (+38,4%) и в денежном выражении увеличились на 119 млрд тенге (до 430 млрд). В 2023 году банк был вынужден реструктурировать безнадежную просрочку в объеме 99 млрд тенге и предоставить беспроцентный график погашения по этим займам. Как следует из отчетности банка, на конец года портфель Kaspi на 90,4% состоял из беззалоговых кредитов. При этом плохие ссуды были покрыты провизиями лишь на 56,4%.

Желание властей административно уменьшить размер максимальной ставки по розничным кредитам (сегодня равна 56% годовых по необеспеченным займам) объясняется не только тем, что таким образом государство стремится облегчить долговую нагрузку для граждан. Это еще и препятствие для банков, исповедующих бизнес-модель агрессивного наращивания кредитования домохозяйств, согласно которой пусть даже число дефолтных займов растет, но этот рост с лихвой компенсируется хорошими заемщиками, которые благодаря высокой ставке просто переплачивают за плохих.

В марте прошлого года регулятор в лице АРРФР предпринял героическую попытку снизить предельную ГЭСВ (годовая эффективная ставка вознаграждения) по беззалоговым кредитам до 44%, однако скоростно отозвал документ «для повторного обсуждения с участниками рынка» (подробнее см. материал «В картах нет братишки» в

№13 от 13.04.2023). На днях, то есть по прошествии 16 месяцев, АРРФР и Нацбанк опубликовали проект уже совместного постановления, где максимальную ГЭСВ по потребностям предлагается установить на уровне 46%. Если не произойдет повторного дезавуирования (что вряд ли), данная норма заработает с 20 августа. Возможно, она поспособствует дальнейшему улучшению (или хотя бы неухудшению) качества банковских портфелей благодаря как собственно удешевлению кредитов (и росту вероятности их дисциплинированного погашения), так и отбитою у банков желания исповедовать бизнес-модель, игнорирующую высокие риски невозврата.

Камчатка и галерка

Помимо семи банков с лучшим качеством портфелей (свыше 90% здоровых займов) в секторе есть три «отстающих» игрока (Bereke, Евразийский и Хоум Кредит), у которых доля Стадии 1 находится в коридоре от 85 до 88,6%, и два аутсайдера (Нурбанк и Jusan) с долей хороших займов 73,1 и 71,2% соответственно. Впрочем, все они за последний год, во-первых, улучшили рассматриваемый показатель, а во-вторых (за исключением одного), сформировали достаточно провизий (от 69% у Нурбанка до 94% у почти проданного Bereke).

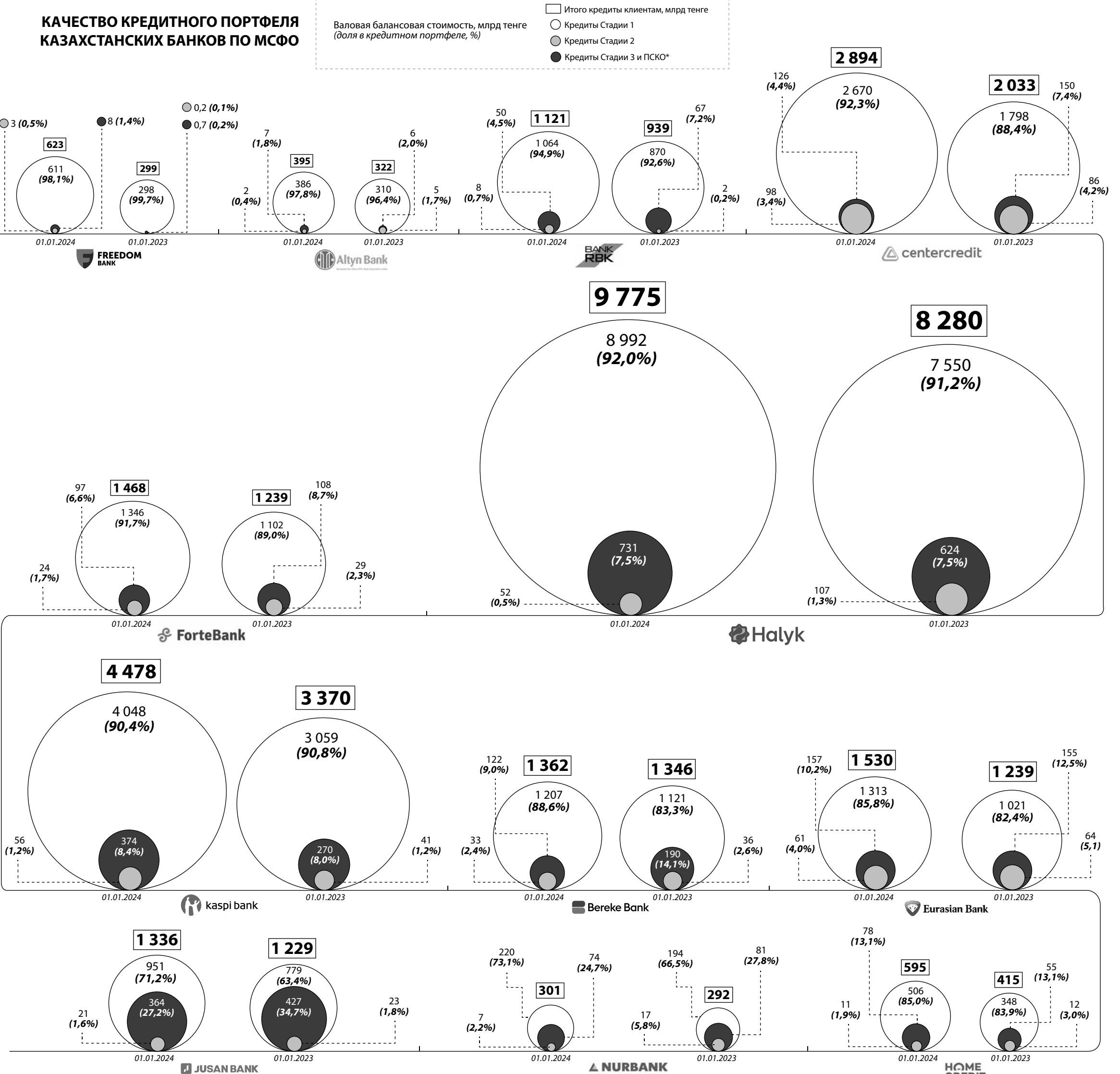
Выбивается на общем фоне только Хоум Кредит, у которого плохие кредиты запровизированы лишь на 30%. Как ранее объясняли «Курсиву» в банке, в конце 2020 года после согласования с международным аудитором банк внедрил новую методику частичных списаний. «Согласно этой методике, в случае достижения 181 дня просрочки по кредиту часть, покрытая резервом, списывается за баланс. Таким образом, на портфеле частично списанных кредитов, просроч-

ка по которым достигла 181 дня, нет резерва, хотя эти кредиты входят в расчет NPL. В очередную отчетную дату, в случае ухудшения прогноза по такому кредиту, списывается очередная его часть, а в случае улучшения – кредит частично восстанавливается», – рассказали в Хоум Кредите. Банк выдает исключительно беззалоговые потребзаймы и за прошлый год нарастил портфель на 43,5% (быстрее рос только Freedom), или на 180 млрд тенге. При этом объем списанных кредитов составил 18,4 млрд тенге.

Знакомая пластинка

Как ожидают в S&P, в 2024 году показатели кредитного качества казахстанских банков останутся стабильными или продолжат постепенно улучшаться на фоне в целом благоприятной макроэкономической ситуации, даже если рост ВВП будет ниже, чем в 2023-м. При этом, оговариваются аналитики, эффективность изменений в области банковского регулирования еще предстоит протестировать по мере активного наращивания банками своих кредитных портфелей.

«По нашему мнению, до 2019 года система банковского надзора в РК была ориентирована на решение возникающих проблем, а не на их предупреждение, что обусловило принятие банками значительных рисков, слабые стандарты андеррайтинга и дефолт нескольких, в том числе системно значимых БВУ в прошлые 10 лет», – рассуждают в S&P. По словам аналитиков агентства, «хотя мы и отмечаем (начиная с 2019 года. – «Курсив») улучшение финансового надзора в Казахстане, мы считаем, что банковский регулятор по-прежнему подвержен политическому влиянию со стороны правительства, госкомпаний и собственников БВУ, имеющих хорошие политические связи».

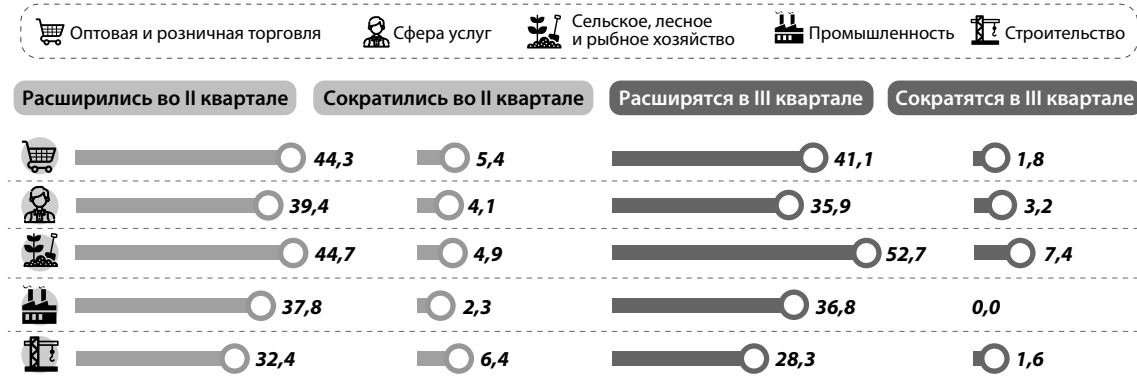


* Приобретенные или созданные кредитно-обесцененные активы.

Источник: аудированная отчетность банков, расчеты «Курсива»; банки расположены в порядке убывания доли кредитов Стадии 1 по состоянию на начало 2024 года

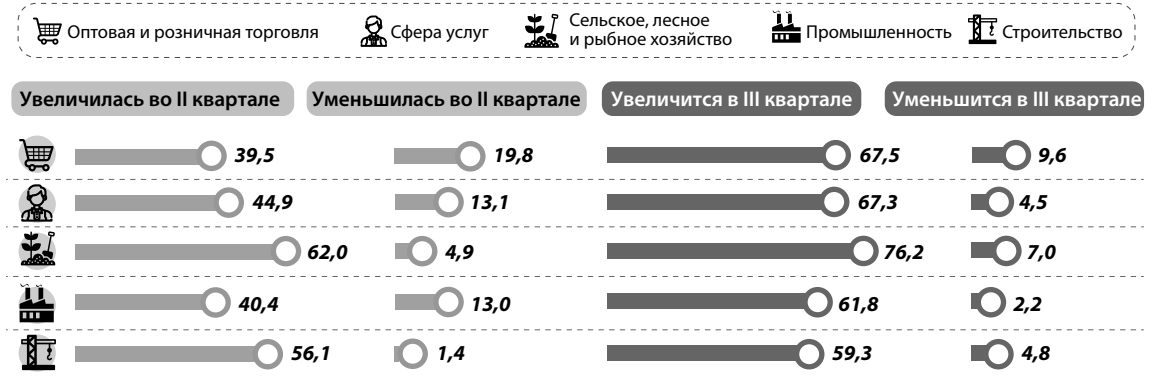
ИНДЕКСЫ

Инвестиции



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Выручка



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Бизнес-барометр МСБ Казахстана: II квартал оправдал позитивные ожидания участников рынка



Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА, аналитик-макроэкономист исследовательской компании United Research Technologies Group

В рамках комплексного исследования «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ) United Research Technologies Group (URTG) проводит ежеквартальный опрос 500 представителей микро-, малого и среднего бизнеса производственных и непромышленных отраслей страны. Выборка построена с учетом региональных и отраслевых (торговля, обрабатывающая и добывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство и услуги) квот и размерности бизнеса, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и его вклад в ВВП страны.

II квартал продемонстрировал довольно высокие (относительно предыдущих трех кварталов) результаты, что произошло несмотря на экономические и природно-климатические сложности, с которыми ранее столкнулись многие участники казахстанского рынка. Как итог – получение практически самых высоких значений деловых индексов с начала запуска настоящего исследования. Напомним, еще в I квартале представители МСБ закладывали квартальный рост клиентской базы в 2,1 раза, выручки – в 2,5 раза, штата – в 2 раза и инвестиций в расширение бизнеса – в 1,2 раза. Результаты опроса за II квартал демонстрируют, что оптимистичные ожидания бизнеса оправдались, хотя и не с таким высоким уровнем динамики, как планировалось.

Наибольший вклад в рост деловых индексов во II квартале внес сезонный всплеск продаж, что позволило восстановить выручку даже в тех секторах экономики, в которых в прошлом квартале наблюдалась отрицательная динамика (ниже 50 пунктов). При этом несколько не оправдались надежды по расширению штата, а достижение заложенных планов по расширению бизнеса было смещено в сторону стабилизации с одновременным снижением количества сокращений бизнеса. Неплохо обстояли дела с кредитованием, повысив субиндекс «Кредиты» до уровня близкого субиндексу «Инвестиции», который исторически был самым высоким. Соответственно, с учетом фактора сезонности и замедленной динамики роста в кадровой политике и инвестициях уже в III квартале можно ожидать некоторого снижения деловой активности со стремлением к поддержке уже существующих объемов. Так, ожидаемый квартальный рост в предстоящем квартале к «факту» II квартала: клиентской базы – в 1,6 раза (с 56,1% ответов за улучшение), выручки – в 1,4 раза (66,6%), штата – в 1,5 раза (26,6%) и инвестиций – в 0,9 раза (37,7%).

Рассмотрим подробнее факторы, повлиявшие на позитивное изменение деловых индексов во II квартале. Дополнительно к

этому представителям МСБ был задан ряд актуальных на момент исследования конъюнктурных вопросов. Так, увидим, каково их мнение относительно проекта нового Налогового кодекса РК. А также считают ли предприниматели текущие рыночные условия подходящими для привлечения заемных средств и в случае необходимости к каким именно видам заимствования они прибегли бы.

ИДН: индекс деловых настроений бьет рекорды

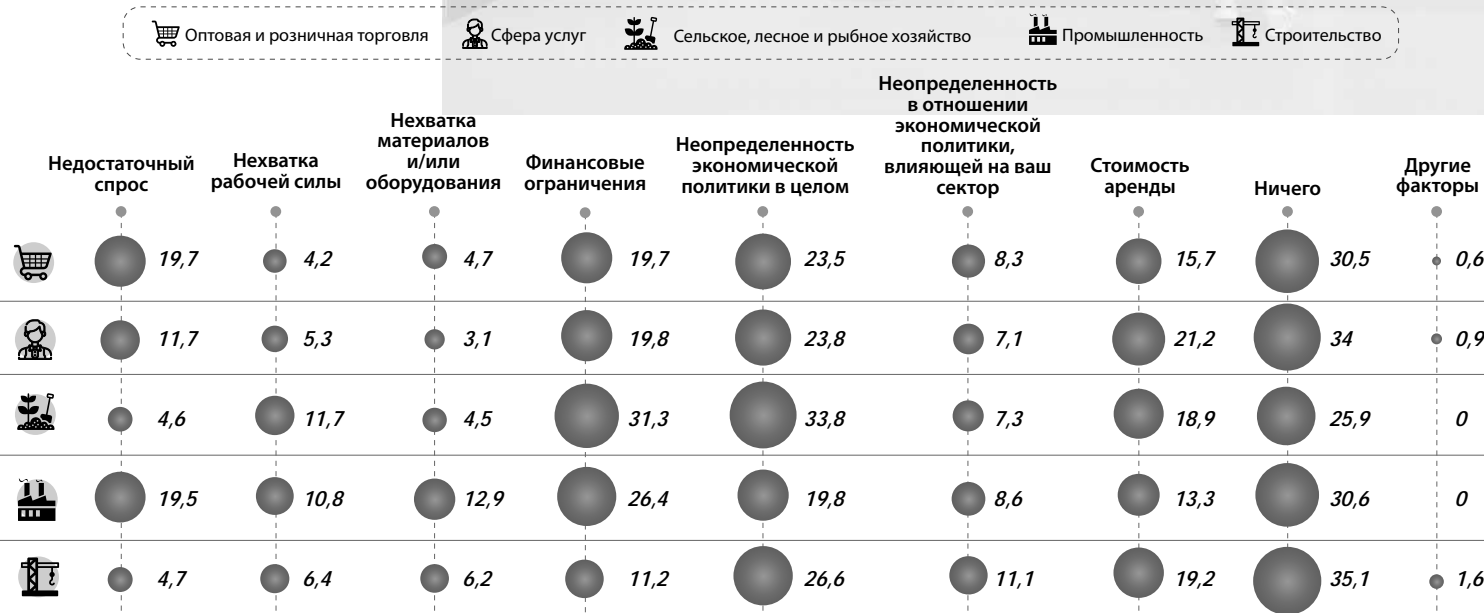
Комплексное исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» состоит из трех групп индексов. Первый из которых – композитный индекс деловых настроений (ИДН). В свою очередь ИДН формируется из четырех субиндексов («Инвестиции», «Кредиты», «Продажи» и «Кадры»), представленных в разрезе отраслей и размерности

предприятий. Нейтральный уровень для ИДН – 50 пунктов, выше – зона оптимизма, и наоборот.

Во II квартале ИДН резко вырос до нового рекордного уровня в 66,9 пункта (+8,2 пункта за квартал). Напомним, ИДН и его субиндексы формируются из ответов респондентов о том, как сложились их условия ведения бизнеса за прошедшие три месяца (факт) и ожидания на предстоящие три месяца (план). И с этой позиции во II квартале наибольший вклад в рост ИДН произвела именно фактическая часть, тогда как планы на III квартал наметили тренд на снижение, особенно в кадрах и инвестициях, о чем было сказано выше.

Таким образом, особенностью рассматриваемого квартала явился одновременный рост всех субиндексов с высокими относительно предыдущих периодов темпами роста в части продаж и кредитов. Рассмотрим по отдельности каждый субиндекс ИДН.

Барьеры



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group



Фото: Shutterstock/Sorbis

пункта, до 75,5 пункта) предприятия. Не так динамично развивался средний бизнес (+11,9 пункта, до 75,4 пункта).

В разрезе регионов наилучшая ситуация складывалась в Кызылординской и Павлодарской областях. На нижних строчках оказались Северо-Казахстанская и Улытауская области.

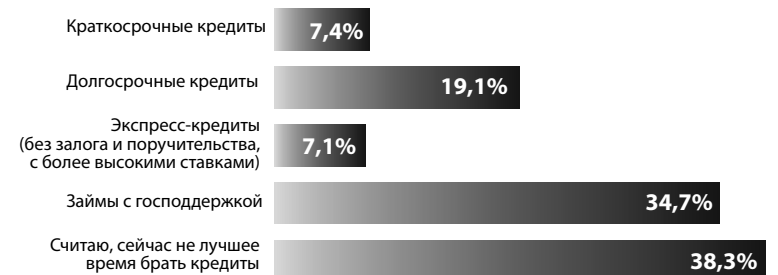
Наметившийся тренд на замедление инвестиций

Субиндекс «Инвестиции» показал самый незначительный прирост среди всех субиндексов,

Восстановление выручки

Субиндекс «Продажи» (с учетом фактических и ожидаемых компонент) по итогам II квартала показал резкий рост – до 73,2 пункта (+18,9 пункта). Наибольший вклад на такое положительное развитие индекса оказало ранее находившееся в зоне пессимизма сельское хозяйство, с двукратным ростом субиндекса в этом секторе до 81,6 пункта. При этом еще в I квартале представители агробизнеса и не планировали такого значимого роста выручки, который они по «факту» получили. Для ясности отметим, что в случае с индексами речь не идет об абсолютных денежных значениях выручки, а только лишь о количестве респондентов, отметивших рост/снижение выручки за рассматриваемый период и планирующих рост/снижение в предстоящем периоде. Текущий позитив у респондентов из сельского хозяйства можно объяснить несколькими факторами. Это и сезонность (особенно для производителей плодовоовощной продукции, а где-то и животноводства, особенно в период праздников), и накопительный эффект предыдущих периодов (продажи иной продукции растениеводства со «складов»). Также высока вероятность того, что представители сельского хозяйства зерносеющих регионов страны не попали в выборку последней волны опроса как из-за последствий весенних подтоплений, так и «тонкого рынка», выпавшего на период опроса. Соответственно, это еще ярче подчеркнуло эффект южных регионов, которые составили основу выборки в этой волне опроса.

Какие виды кредитов являются наиболее предпочтительными для бизнеса в текущих условиях?



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Далее по динамике роста продаж шли сфера услуг (+23,2 пункта, до 73,3 пункта) и оптово-розничная торговля (+14,7 пункта, до 68,8 пункта). Не так активно продажи шли в строительстве (+9 пункта, до 76,9 пункта) и промышленности (+3,7 пункта, до 71,8 пункта). Такой перевес в сторону сельского хозяйства, торговли и услуг еще раз указывает на высокий фактор сезонности, повлиявший на формирование текущего значения субиндекса. Так как исследование носит квартальный характер, а также не имеет достаточной глубины накопленных данных, сезонное сглаживание пока что не применяется. Но необходимость в этом может возникнуть в будущем.

Сокращение выручки также присутствовало менее всего в строительстве (1,4% опрошенных) и более всего в торговле (19,8%). Больше всего ожидают сокращений в III квартале в сельском хозяйстве и строительстве.

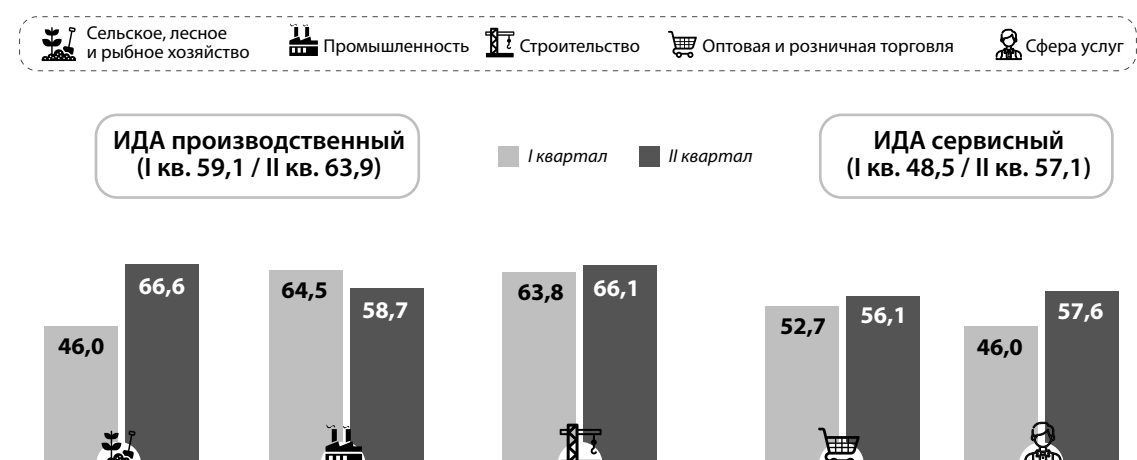
По размерности наилучшую динамику квартального роста показали микро- (+19,9 пункта, до 72 пунктов) и малые (+17,8

формирующих композитный ИДН, – 67,2 пункта (+0,2 пункта за квартал), сместившись на второе место после субиндекса «Продажи». На замедлении развития субиндекса сказалось снижение перспектив по расширению бизнеса в III квартале – до 67 пунктов (–0,4 пункта к факту II квартала). Также наблюдаем, что заложенные в I квартале ожидания бизнеса на II квартал (69,8 пункта) не оправдались в полной мере (факт: 67,4 пункта). Другой сигнал о снижении темпов реинвестирования – это рост количества респондентов, стремящихся к поддержанию уже имеющихся оборотов (58,5% против 41,6% кварталом ранее).

Собственная прибыль по-прежнему остается основным источником расширения бизнеса – 76,8% (кварталом ранее: 77,5%).

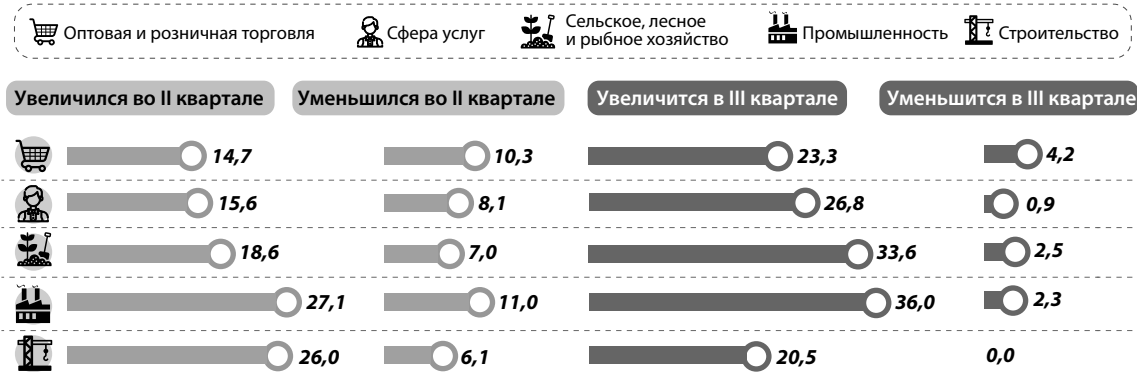
И снова в рассматриваемом квартале «фаворитами» выступили представители сельского хозяйства с достижением субиндекса «Инвестиции» по ним до 71,3 пункта (+13 пунктов за квартал). Позитивный тренд показали также представители торговли

Индекс деловой активности



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Штат



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

(+2,8 пункта, до 69,1 пункта) и сферы услуг (+2 пункта, до 66,4 пункта). Количество сокращений преобладало над расширением в промышленности (-16 пунктов, до 68,1 пункта) и строительстве (-7,5 пункта, до 62,8 пункта).

По размерности отрицательная динамика наметилась среди представителей среднего бизнеса, тогда как более мелкие предприятия – без особых изменений.

В части ожиданий на предстоящий квартал обращают на себя внимание Павлодарская область, заложившая довольно большой процент расширения (как за счет собственных, так и заемных средств: в 66% случаев) по сравнению с другими регионами (не более 47,5%), а также Улытауская и Северо-Казахстанская области, которые, по большому счету, пока что не планируют каких-либо значимых изменений.

Стабильность в вопросах кредитования

Субиндекс «Кредиты» после просадки в предыдущий период во II квартале показал неплохое восстановление, достигнув 65,9 пункта (+9 пункта).

Положительная динамика наблюдалась во всех секторах с превалярованием темпов роста в строительстве (+12,5 пункта, до 66,4 пункта), сельском хозяйстве (+11,8 пункта, до 66,6 пункта) и торговле (+10,8 пункта, до 69,7 пункта). Не так значительно, но в плюсе услуги (+7,7 пункта, до 63,9 пункта) и промышленность (+3,1 пункта, до 63,7 пункта).

По размерности лучше всего дела обстояли у малых и средних предприятий. Регионально лучше всего в Западно-Казахстанской, Павлодарской и Жетысуской областях. Наименьшие субиндексы – в Жамбылской, Восточно-Казахстанской и Акмолинской областях.

Удовлетворенность кредитами увеличилась за счет роста количества предприятий, которым кредитных средств не требовалось, с одновременным сокращением тех, кто не пытался обратиться в кредитные организации из-за высоких ставок. В то же самое время по тем компаниям, которые все же обратились в кредитные организации, произошел рост количества одобренных, а отказы сократились.

Занятость как она есть

Субиндекс «Кадры» растет второй квартал подряд, достигнув 58,3 пункта (+1,1 пункта), но по уровню уступает всем остальным субиндексам ИДН.

Соответственно, штат сотрудников оставался наиболее неизменным показателем из всех рассматриваемых. Фактически за II квартал из 500 опрошенных заявили о стабильности в кадро-

набора сезонных работников на летний период. Незначительная, но отрицательная динамика (когда сокращения преваляровали над расширением) была замечена в строительстве, промышленности и торговле.

В III квартале расширение штата все еще планируется, но уже более замедленными темпами, чем планировалось на II квартал. Наибольшего расширения персонала в следующем квартале ожидают в промышленности (33,6% случаев) и сельском хозяйстве (33,3%), тогда как в других отраслях этот показатель заметно ниже (20,5–26,8%). Более всего планируют сокращение штата в торговле (в 4,2% случаях).

По размерности наибольший субиндекс «Кадры» среди представителей среднего бизнеса с наименьшим в микробизнесе. Регионально лидируют Абайская и Атырауская области. Нейтрально (на уровне 50 пунктов) сложилась ситуация в Северо-Казахстанской и Улытауской областях. Замечены и регионы с отрицательной динамикой (ниже 50 пунктов) – Жетысуская и Алматинская области.

ИДА: потепление в индексах деловой активности

Напомним, деловая активность МСБ измеряется двумя самостоятельными индексами: производственным ИДА (промышленность, строительство и сельское, лесное и рыбное хозяйство) и сервисным ИДА (оптовая и розничная торговля и сектор услуг). Нейтрально – 50 пунктов, выше – оптимизм, и наоборот.

По итогам II квартала оба индекса ИДА, преломив тревожные сигналы и ниспадающий тренд предыдущего квартала, вышли в зону роста. И, как видно, несмотря на разный временной охват (ИДА – результат за прошедший месяц, а ИДН – совмещенный результат за три прошедших месяца и три предстоящих месяца), ИДА вместе с ИДН находятся в одном растущем тренде. Рассмотрим отдельно каждый из отраслевых ИДА.

Разнонаправленная динамика ИДА производственных секторов

Несмотря на квартальный рост производственного ИДА до 63,9 пункта (+4,8 пункта), в разрезе секторов, входящих в расчет данного индекса, наблюдалась разнонаправленная динамика. Наибольший прирост показало сельское хозяйство (+20,5 пункта, до 66,6 пункта). При этом второй квартал подряд идет снижение деловой активности в промышленности, но с сохранением в зоне оптимизма (-5,9 пункта за второй квартал, до 58,7 пункта). С относительно

тогда как для микро- и средних деловая уверенность носила переменчивый характер.

На общее улучшение производственного ИДА оказали влияние одновременно стабилизация (стало меньше голосов за сокращение, с увеличением ответов «не изменились» в данных показателях), а также заметная положительная динамика в таких факторах производства, как новые заказы, объемы производства и закупок, а также незначительное, но сокращение сроков поставок. Дополнительно к этому наблюдалось сокращение незавершенного производства (невыполненных заказов) и остатков готовой продукции (-1,9 раза и -2,3 раза за квартал соответственно). Таким образом, вся совокупность изменений в рассмотренных показателях подтверждает рост объемов реализации продукции в рассматриваемом периоде.

Вместе с тем полученные результаты указывают на проблемы маржинальности. Так, при росте цен на сырье и материалы у 73% опрошенных рост цен на выпускаемую продукцию произошел

31,6%) и поставок от поставщиков (+1,9 раза, до 32,3%).

В части обеспечения занятости сервисные секторы предложили меньше новых рабочих мест, чем производственные. Увеличение штата наблюдалось только в 12,5% случаев при 20,8% в производстве. В обоих случаях квартальная динамика ниспадающая.

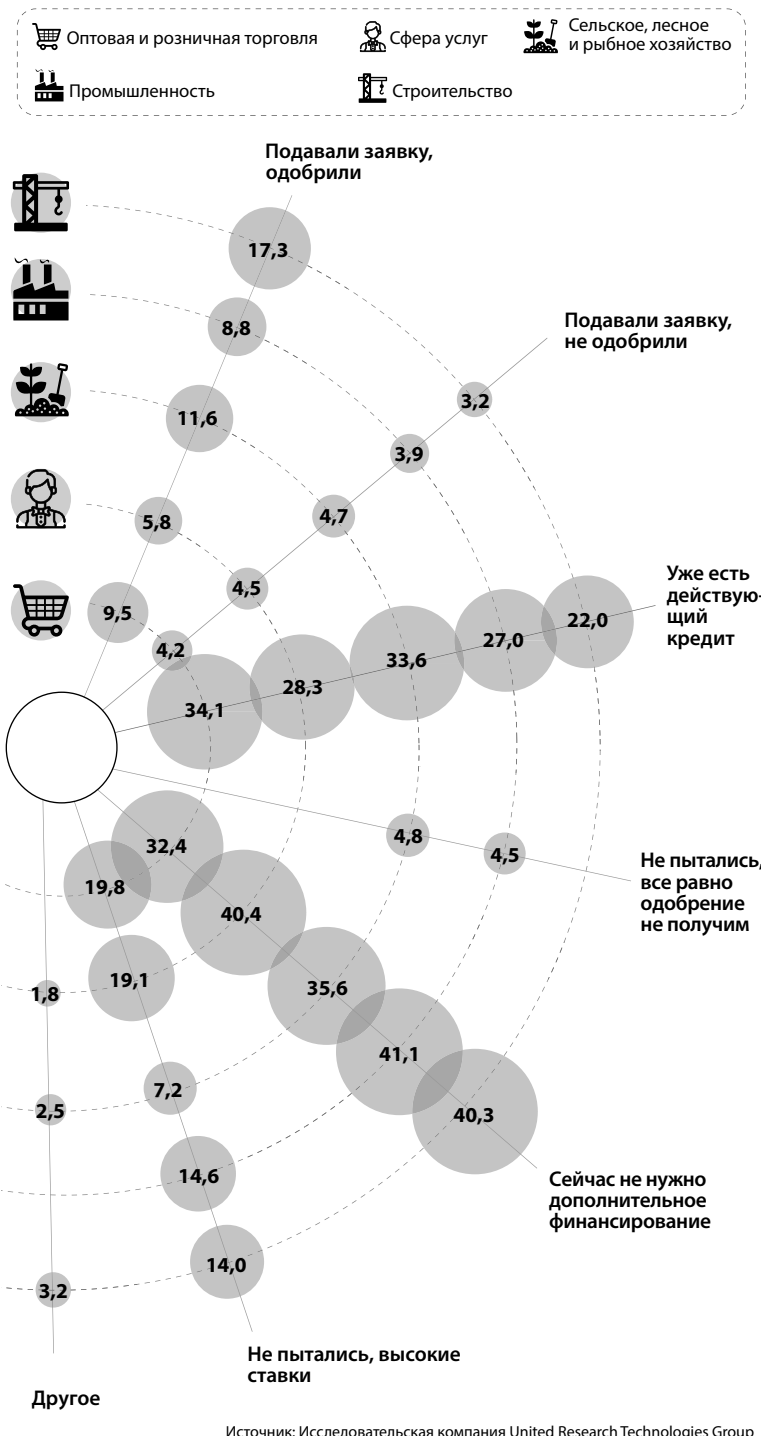
В части маржинальности сервисные секторы также демонстрируют высокую чувствительность к ценовому фактору, как и производственные, но их ситуация выглядит несколько лучше. Так, при росте закупочных цен в 57% случаев цены на реализуемые товары и услуги росли в 48,6% случаях. Соответственно, соотношение выручки к затратам составляет 0,85 при 0,71 в производственных. Значение этого условного коэффициента ниже 1 указывает на отрицательную маржинальность или отложенный эффект в получении прибыли. Как видно, «производственникам» в меньшем количестве случаев удалось отразить затраты в ценах продукции, чем «сервисникам».

Бизнес-барьеры «отпустило»

Индекс бизнес-барьеров (ИББ) показал хорошее квартальное снижение до 89,3 пункта (-33,6 пункта), и это наилучший результат за последние три квартала. Так, все больше представителей МСБ стали отмечать, что их «ничего не волнует» (+1,7 раза за квартал, до 32,3%, в рамках множественных ответов). Более всего таковых было отмечено в строительстве, услугах и торговле, а по размерности – среди среднего бизнеса.

Заметно снизилась проблематика «недостаточного внутрен-

Кредиты



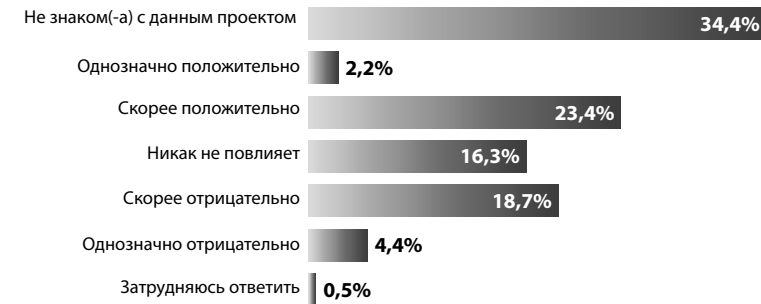
Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Отношение МСБ к изменениям в СНР (специальных налоговых режимах) в проекте нового Налогового кодекса РК



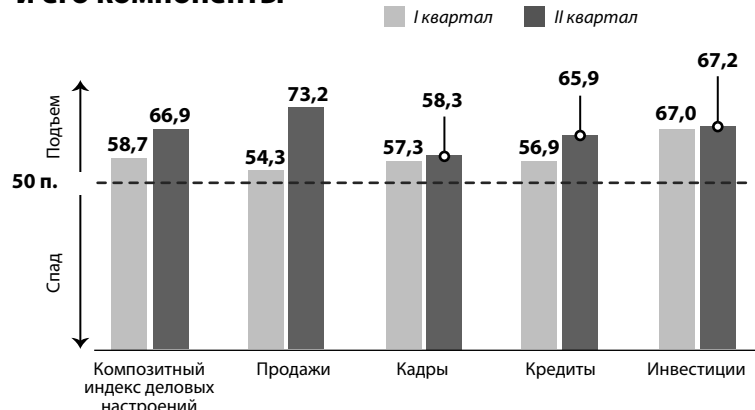
Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Как по мнению МСБ, повлияет дифференциация КПН на инфляцию, банковский процент и другие условия ведения бизнеса



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

Композитный индекс деловых настроений и его компоненты



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

вом вопросе – 73,4% (кварталом ранее: 69,6%).

В разрезе секторов уровень субиндекса варьируется от 55,7 пункта для торговли до 62 пунктов для промышленности. При этом наилучшая положительная динамика была отмечена в сельском хозяйстве (+6,5 пункта за квартал, до 60,7 пункта), а, как можно понимать, это эффект

средними результатами – строительство, уверенность среди представителей которой, в отличие от промышленности, росла два квартала подряд (+2,3 пункта, до 66,1 пункта).

Наилучшую квартальную динамику показали микро- и малый бизнес. И в целом для малых предприятий это был лучший период за три последних квартала,

него спроса» (-7 п.п., до 13%) в основном за счет представителей сельского хозяйства и строительства, хотя в промышленности и торговле этот барьер все еще отмечен как существенный. Сохранили свою важность «неопределенность экономической политики в целом» (-5,7 п.п., до 24,5%) и «финансовые ограничения» (-3,78 п.п., до 20,3%), несмотря на некоторое ослабление этих барьеров. Среди наиболее важных они были отмечены в сельском хозяйстве, а менее всего в строительстве («финансовые ограничения») и сервисных секторах («неопределенность»). При этом именно представители сферы услуг и средний бизнес отметили существенное квартальное ослабление барьера «неопределенности». Единственный барьер, показавший небольшое, но усугубление, – «стоимость аренды» (+1,8 п.п., до 18,6%), более всего на рост этого барьера указали в сельском хозяйстве.

Конъюнктурные вопросы: разъяснения о налогах и займах

Первые два из трех новых конъюнктурных вопросов взаимосвязаны и относятся к налогам. Так, в данной волне опроса мы хотели узнать: (1) отношение МСБ к изменениям в СНР (специальных налоговых режимах) в проекте нового Налогового кодекса РК и (2) как, по мнению МСБ, повлияет дифференциация КПН (корпоративного подоходного налога) на инфляцию, банковский процент и другие условия ведения бизнеса? Так, если первый вопрос больше акцентирует внимание опрашиваемого на собственном бизнесе, то второй – на экономике в целом. В третьем вопросе сделана попытка выяснить, какие виды кредитов являются наиболее предпочтительными для бизнеса в текущих условиях.

Напомним, в предыдущем квартальном опросе мы замеряли отношение МСБ к введению с 1 января 2024 года изменениям в Налоговый кодекс, контролю

за мобильными переводами и очередного этапа всеобщего деклариования.

Согласно результатам опроса, более трети опрошенных оказались не знакомы с проектом нового Налогового кодекса (последняя версия была опубликована на сайте «Открытые НПА» 21 июня с публичным обсуждением до 15 июля). Это серьезно отличается от результатов предыдущего опроса, когда неосведомленность была гораздо меньше (16,2%). При этом если налоговые нормы, вступившие в силу в начале текущего года, вызвали большее сопротивление у бизнеса (59,1% при 12,4% позитивных), то на этот раз среди осведомленных МСБ преваляровал позитивный настрой: СНР – 28,5% (отрицательных: 19,2%) и КПН – 25,6% (23,1%).

По СНР позитивные ожидания присутствуют везде, за исключением строительства. При этом больше всего положительно настроенных (СНР и КПН) выявлено среди сельского хозяйства. И это объективно, так как при утверждении проекта кодекса у агросектора уже с 2025 года КПН будет понижен до 3%. При этом неоднозначная ситуация сложилась в обрабатывающей промышленности – несмотря на снижение по ним КПН до 10%, представители данной отрасли в большинстве своем посчитали дифференциацию КПН скорее отрицательным явлением, чем положительным. Здесь можно предположить, что новый уровень все еще выглядит для них высоким, так как не компенсирует будущего возможного удорожания как стоимости заемных средств (ожидаемый КПН для банков 25%), так и инфляции издержек (возможное повсеместное повышение закупочных цен).

Структура ответов на третий вопрос указывает на то, что стоимость кредитования для МСБ является одним из решающих факторов при привлечении внешнего заимствования. Превалирующее большинство опрошенных посчитало, что сейчас не

лучшее время для новых займов (38,3%), но если брать, то с господдержкой (34,7%). При отсутствии доступа к последним более предпочтительными выглядят долгосрочные займы (19,1%). При этом краткосрочные (7,4%) и экспресс-кредиты (7,1%) оказались менее интересными для бизнеса, что связываем как с их высокой стоимостью, так и с тем, что они не разрешают проблем бизнеса с долгосрочным планированием потоков ликвидности.

Резюме

МСБ из зоны неопределенности, а где-то и зоны пессимизма, по итогам II квартала уверенно перешел в зону оптимизма. Рост деловой активности наблюдался во всех секторах (хотя и не во всех регионах), что более всего было связано с сезонным ростом продаж. Заметно снизилась напряженность в бизнес-барьерах. Но несколько удручают результаты конъюнктурного опроса, согласно которому довольно большая доля МСБ оказалась не знакома с проектом нового Налогового кодекса, где достаточно много дополнений и изменений имеет прямое или косвенное отношение к деятельности МСБ. Также, несмотря на квартальное улучшение субиндекса «Кредиты», представители МСБ выражают осторожность при обращении за новыми заимствованиями, несмотря на наличие неудовлетворенного спроса на заемные средства, что может усугубить деловую активность в будущем на фоне наметившейся тенденции к сокращению реинвестиции. Такая ситуация является отражением высокой чувствительности МСБ к текущему уровню процентных ставок, и это на фоне череды поэтапного снижения базовой ставки. В целом все секторы экономики имеют относительно позитивные ожидания на предстоящий квартал, но закладывают более низкие темпы прироста показателей. Также не исключено продолжение волатильности из-за влияния сезонности.

В план развития Мангистауской области внесены изменения

Канат БАПИЕВ

Комплексный план социально-экономического развития Мангистауской области на 2021–2025 годы, согласно постановлению правительства РК, изложен в новой редакции. Обновленный документ предусматривает обеспечение устойчивого развития, повышение инвестиционной и туристической привлекательности региона, а также создание благоприятных условий для роста экономической активности бизнеса.

Ключевые направления развития региона – это промышленность, АПК и продовольственная безопасность, транспорт и логистика, туризм, бизнес, ЖКХ, социальное обеспечение, недвижимость и инфраструктура, экология, культура, спорт и образование, а также здравоохранение.

- инвестиция в основной капитал увеличатся в 3,4 раза и составят 1,9 трлн тенге (в 2020 году – 582 млрд тенге);
- валовой продукт сельскохозяйственного производства составит 35 044 млн тенге (2020 год – 20193 млн тенге);
- количество действующих предприятий МСБ увеличится до 81 тыс. единиц (2020 год – 52,9 тыс. единиц), численность занятых в МСБ – до 156 тыс. человек (2020 год – 121,1 тыс. человек), выпуск продукции субъектами МСБ – до 1,9 трлн тенге (2020 год – 1,3 трлн тенге);
- повышение качества дорожного полотна в хорошем и удовлетворительном состоянии до 98% (2020 год – 86,6%) путем бес-

- км электросетей, 31,2 км теплосетей и 521 км газопровода (за счет строительства в 2021–2023 годах введено в эксплуатацию 504,23 км, за счет модернизации в 2022–2023 годах – 5,3 км, в 2024 году планируется ввод в эксплуатацию 11,4 км);
- ввод в эксплуатацию 5,7 млн кв. м жилья (всего за 2021–2023 годы введено 4,2 млн кв. м, за 2024 год – 700 тыс. кв. м, за 2025 год – 800 тыс. кв. м). В результате строительства арендного и кредитного жилья показатель обеспеченности жильем на одного проживающего по области достигнет уровня 27 кв. м. Также это позволит сократить количество очередников из категории социально уязвимых слоев населения на 10%;
- доля утилизации ТБО к их образованию увеличится до 45% (2020 год – 33,3%);
- доходы населения вырастут на 22% (с 144,2 тыс. тенге до 176 тыс. тенге);
- в сфере образования будет ликвидировано трехмесячное обучение в 15 школах за счет строительства новых 32 школ и 10 пристроек, пять колледжей будут оснащены современным оборудованием и два колледжа обеспечены типовыми, соответствующими стандарту зданиями;
- более 6 тыс. детей получат возможность посещать бесплатно кружки в частных организациях, что позволит увеличить охват детей дополнительным образованием до 86% (2023 год – 82%);
- также ежегодно учащиеся школ и колледжей области получат возможность обучаться в образцовых школах страны, а 1500 выпускников – на бесплатной основе в вузах страны;
- за счет развития креативных хабов не менее 7–10% NEEET и безработной молодежи в сельской местности региона получат возможность всесторонней социализации;
- в области здравоохранения увеличится показатель ожидаемой продолжительности жизни с 74,3 до 76,0 лет;
- на период реализации Комплексного плана ориентировочно будет создано 50 тыс. рабочих мест;
- увеличится поток туристов в 2,5 раза (510 тыс. туристов) за счет роста количества мест размещения, благоустройства баз отдыха в курортных зонах области, расширения перечня и повышения качества предоставляемых услуг;
- охват граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, достигнет 45,2% (2020 год – 35,4%).



Фото: Татьяна Трубачева

По итогам 2025 года от реализации Комплексного плана ожидается:

- ВРП области увеличится до 5,4 трлн тенге (2021 год – 3,6 трлн тенге). ВРП на душу населения составит 6793 тыс. тенге (2021 год – 4890,1 тыс. тенге);
- объем промышленности увеличится на 42%, объем обрабатывающей промыш-

- печения строительства, реконструкции и ремонта 1059 км автомобильных дорог;
- повышение охвата сельского населения централизованным водоснабжением до 100% (2020 год – 92%) за счет строительства и реконструкции 1323,7 км сетей водоснабжения и 991,2 км водоотведения;
- будет построено и модернизировано 87,9



Фото: Нуркен Карибаев

Как развивается область Абай

Канат БАПИЕВ

На заседании областного акимата обсудили итоги социально-экономического развития области Абай за первое полугодие и поставили задачи на вторую половину 2024 года.

В числе вопросов также рассматривались освоение средств за первое полугодие, контроль за качеством строительства и разъяснение основных тезисов выступления **Касым-Жомарта Токаева**, озвученных на третьем заседании Национального курултая.

За первые пять месяцев 2024 года краткосрочный экономический индикатор области составил 102,7%. Этот показатель отражает развитие шести базовых отраслей:

- сельское хозяйство;
- промышленность;
- строительство;
- торговля;
- транспорт и связь.

Эти отрасли в совокупности формируют более 60% ВРП.

План по вводу жилья в 404,7 тыс. кв. м выполнен, а за полугодие ожидается рост в 106,2%. Тогда как доходная часть бюджета области составила 64 212,7 млн тенге при плане в 57 199,6 млн тенге, что соответствует 112,3% исполнения.

Размер скорректированного годового бюджета области на 2024 год – 464 505,4 млн тенге, из которых 322 695,7 млн тенге приходится на областную бюджет, а 141 809,7 млн тенге – на бюджеты городов и районов.

При этом с начала года Управлением по контролю области Абай было рассмотрено 1122 обращения от физических и юридических лиц, государственных и

правоохранительных органов по вопросам архитектурно-строительного контроля. Проведены 32 внеплановые проверки, по результатам которых составлено 94 протокола об административных правонарушениях и внесено 32 предписания. На 14 объектах были обнаружены нарушения проектно-сметной документации и отсутствие разрешительных документов, восемь из них решением суда подлежат демонтажу.

На контроле Департамента санитарно-эпидемиологического контроля области находятся 135 водопроводов, обеспечивающих питьевой водой 179 населенных пунктов, что составляет 75,4% охвата.

«Все вопросы, рассмотренные на заседании, необходимо контролировать на регулярной основе, проводя тщательный мониторинг. Работы много, и необходимо подходить к каждому вопросу с холодной головой. Только системный и организованный подход позволит эффективно решать возникающие проблемы и достигать положительных результатов в социально-экономическом развитии региона», – сказал аким области **Нурлан Урашаев**.

В ходе заседания он дал руководителям управлений и департаментов соответствующие поручения. Кроме того, аким подчеркнул важность тщательного мониторинга всех рассмотренных вопросов.

Напомним, Абайская область, граничащая с Россией на севере и Китаем на юго-востоке, в качестве административно-территориальной единицы Республики Казахстан была образована 8 июня 2022 года.

Объявление

ОТЧЕТ «О проведении слушаний отчета за первое полугодие 2024 года о деятельности

АО «Казактелеком» как субъекта естественной монополии по предоставлению регулируемых услуг (товаров, работ) перед потребителями и иными заинтересованными лицами»

19.07.2024

г. Астана

В соответствии с правилами осуществления деятельности субъектов естественных монополий, утвержденными приказом и. о. министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан от 29 июля 2019 года №180/НК, 19 июля 2024 года в 12:00 посредством онлайн-сервиса для проведения видеоконференций ZOOM состоялись слушания отчета о деятельности АО «Казактелеком», как субъекта естественной монополии по предоставлению регулируемых услуг (товаров, работ) за первое полугодие 2024 года.

С докладом «О деятельности АО «Казактелеком» по предоставлению регулируемых услуг телекоммуникаций, отнесенных к сфере естественной монополии» за прошедший период, выступил директор департамента соглашений с операторами связи дивизиона по корпоративному бизнесу – филиала АО «Казактелеком» Орефков Г. Е.

В отчете была отражена информация об основных финансовых показателях деятельности компании и освоении инвестиционных программ (проектов), об объемах предоставленных АО «Казактелеком» регулируемых услуг телекоммуникаций, о проводимой работе с потребителями регулируемых услуг, об исполнении тарифной сметы в первом полугодии 2024 года, о задачах и планах на 2024 год.

К регулируемым услугам, относящимся к сфере естественных монополий, по которым АО «Казактелеком» включено в Государственный раздел регистра, отнесен следующий вид услуг:

– предоставление в имущественный найм (аренду) или пользование кабельной канализации.

В ходе проведения слушаний был задан ряд вопросов, на которые даны соответствующие ответы.

«2024 жылдың бірінші жартыжылдығының есебі бойынша

«Казактелеком» АҚ-ның тұтынушылар мен өзге де мүдделі тұлғалар алдында реттеліп көрсетілетін қызметтерді (тауарларды, жұмыстарды) ұсыну жөніндегі табиғи монополия субъектісі ретіндегі қызметі туралы тыңдаулар өткізу туралы»

ЕСЕП

19.07.2024

Астана қ.

Қазақстан Республикасы Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрінің м.а. 2019 жылғы 29 шілдедегі №180/НК бұйрығымен бекітілген Табиғи монополиялар субъектілерінің қызметін жүзеге асыру қағидаларына сәйкес, 2024 жылғы 19 шілдеде сағат 12:00 – де ZOOM-бейнеконференциялар өткізуге арналған онлайн сервис арқылы 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында реттеліп көрсетілетін қызметтерді (тауарларды, жұмыстарды) ұсыну бойынша табиғи монополия субъектісі ретінде «Казактелеком» АҚ қызметі туралы есептің тыңдалуы өтті.

«Казактелеком» АҚ-ның Корпоративтік бизнес жөніндегі дивизионының Байланыс операторларымен келісімдер департаментінің директоры Г. Е. Орефковтің өткен кезеңдерде «Казактелеком» АҚ-ның табиғи монополия саласына жатқызылған телекоммуникациялардың реттеліп көрсетілетін қызметтерін ұсыну жөніндегі қызметі туралы» баяндама жасады.

Есепте компания қызметінің негізгі қаржылық көрсеткіштері және инвестициялық бағдарламалардың (жобалардың) игерілуі туралы, «Казактелеком» АҚ ұсынған телекоммуникациялардың реттелетін қызметтерінің көлемі туралы, реттелетін қызметтерді тұтынушылармен жүргізілетін жұмыс туралы, 2024 жылдың бірінші жартыжылдығында тарифтік сметаның орындалуы туралы, 2024 жылдың 2-жартыжылдығына арналған міндеттер мен жоспарлар туралы ақпарат көрсетілді.

«Казактелеком» АҚ Тіркезінің мемлекеттік бөліміне енгізілген табиғи монополиялар саласына жататын реттеліп көрсетілетін қызметтерге мынадай қызмет түрі жатқызылған:

– кәбілдік кәрізді мүліктік жалдауға (жалға алуға) немесе пайдалануға беру.

Тыңдауды өткізу барысында бірқатар сұрақтар қойылып, тиісті жауаптар берілді.

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

Марафоны, трейлы и велогонки в Алматы собирают до 15 тыс. участников, выручка компаний-организаторов от продажи слотов составляет сотни миллионов тенге. Но без партнеров и спонсоров такие мероприятия нерентабельны. «Курсив» узнал, как устроена «кухня» любительских спортивных инвентов.

Наталья КАЧАЛОВА

«Не ожидала, что это так захватывает, столько людей вокруг на одной волне, и еще красивые медалки дают в конце. Много новых друзей появилось благодаря различным забегам», – рассказывает о своем опыте участия в спортивных мероприятиях жена казахстанского актера **Ердена Телемисова Наталья**. Начав бегать «для себя» два года назад, постепенно она «втянулась» и стала постоянным участником почти всех беговых инвентов в Алматы и окрестностях.

Опыт экс-главы TengriNews **Сункара Карабалина** еще солиднее. «Начинал я в 2014 году с Almaty Marathon. Пробегал 10 км с сыном, дочерью и тремя племянниками. С тех пор вот остановиться не могу, – смеется он. – От участия, а в большей степени от подготовки и от предвкушения предстоящих активностей, получаю огромное моральное и физическое наслаждение и удовольствие». В среднем в год Сункар принимает участие в 15–20 мероприятиях, среди которых бег по горам и равнине, МТБ и шоссейные велогонки, плавание и триатлон, альпиниады, забег по ступеням на Медео. В последние пару лет к этим активностям добавились лыжи (горные и беговые) и скандинавская ходьба.

Цели участия в любительских спортивных мероприятиях у всех разные, говорит основатель «Экстремальной Атлетики» **Вадим Винокуров**. Кроме уже упомянутых мотивов (пообщаться, получить красивую медальку и подать пример своей семье), бежать и крутить педали людей побуждает желание походить к пляжному сезону, поддержать форму, испытать себя и даже выложить фото с наградой в соцсетях, демонстрируя свою причастность к тренду ЗОЖ.

«Участие в таких массовых мероприятиях становится поводом говорить себе: «Я молодец!». И вот это ощущение «я молодец» транслируется на другие сферы жизни – на отношения, карьеру. У человека появляется желание сделать свою жизнь более наполненной, более счастливой. И меня, как организатора, это очень сильно вдохновляет», – добавляет основатель школы и скандинавской ходьбы, популяризатор этого вида спорта в Казахстане **Максим Проценко**.

Как любители набрали массу

Сейчас Almaty Marathon, Марафон Великой Степи Tengri Ultra или гонка Aqbuga bay trail собирает тысячи и даже десятки тысяч участников. А выручка компаний-организаторов от продажи слотов доходит до сотен миллионов тенге.

Так, в «Экстремальной Атлетике» сумма собранных взносов за 2023 год, по словам основателя Вадима Винокурова, составила 127 млн тенге. Поступления от взносов участников спортивно-массовых мероприятий в корпоративный фонд «Смелость быть первым» (компания производит Almaty Marathon и другие



Фото: Экстремальная Атлетика

Стартовый взнос

Можно ли заработать на любительских спортивных инвентах

Развитию массовости помог общий тренд на спорт, появившийся в Казахстане в начале 2010-х, считает трейлраннер и скайраннер **Вадим Винокуров**. «В обществе случился перелом. Стало модным заниматься спортом, а не сидеть в барах. Думаю, на тот момент уже был невысказанный запрос – люди искали, куда себя применить. И когда организаторы по всем направлениям начали делать спортивные мероприятия, люди откликнулись», – вспоминает Винокуров.

Трендотчером в массовых спортивных мероприятиях для любителей стал фонд «Смелость быть первым» с его проектом Almaty Marathon, на первый старт которого вместо ожидаемых 500 участников вышло 2,5 тыс. человек. «В 2012 году, когда в Казахстане еще не было массовых спортивных мероприятий для любителей, фитнес-клуб World Class Almaty (сейчас Krida) готовился к своему первому дню рождения. Мы хотели сделать что-то особенное, не просто акции для членов клуба или корпоративные забеги. Нам хотелось праздники для всех жителей города. В то время бег не был так популярен, но крупные марафоны, как в Бостоне или Нью-Йорке, уже гремели на весь мир. И мы подумали: почему бы не провести свой собственный марафон в Алматы?», – рассказывает историю рождения события исполнительный директор корпоративного фонда «Смелость быть первым» **Салтанат Казыбаева**.

Для участия в инвенте достаточно было встать с дивана, надеть кроссовки и доехать до старта. Технически сложные дисциплины (даунхилл, лыжи, мультигонки) «Экстремальной Атлетики» в те годы собирали до 50 участников. «После Alatau Trail Running 2014, который собрал 70 участников, мы поняли, что можно проводить большие массовые мероприятия, людям это заходит. Но тогда ни о каком бизнесе речи не было. Просто увидели, что можно проводить мероприятия хотя бы в 0, массовость позволяет», – делится Винокуров.

Чтобы раскатать аудиторию, учредители Almaty Marathon и

второй трейлраннинг-клуб, по словам Винокурова, был инициатором «Экстремальной Атлетики». Позже этот проект превратился в беговой клуб I Love Running – коммерческое предприятие с социальными целями – продвигать культуру бега. К 2022 году в Алматы, по словам Салтанат Казыбаевой, было уже более 20 клубов, где в среднем занимается по 40–70 человек.

Сделать мероприятия массовыми помогли и сами участники беговых забегов. Сункар Карабалин говорит о своем опыте: «Сколько привлек людей, специально не считал. Человек 60–80, наверное. В основном это коллеги. В свое время мы даже создали два беговых сообщества по работе в Астане и Алматы. Бежали и индивидуально, и команды выставляли. Некоторые увлеклись и стали бегать регулярно».

Слот по себестоимости

«Стоимость слота (плата за стартовый пакет для участия в мероприятии – «Курсив») – от бесплатной до 20 тыс. тенге, в среднем выходит 10–12 тыс. тенге. Цена значительно выросла в последние два года», – рассказывает Сункар Карабалин.

Организаторы утверждают, что взносы участников спортивных инвентов едва покрывают затраты. К примеру, по данным КФ «Смелость быть первым», только прямые расходы (не включая расходы на оргкомитет) на одного участника Almaty Marathon составляют 11–15 тыс. тенге. Большая часть денег уходит на изготовление стартовых пакетов, обустройство стартового городка и организацию работы волонтеров. А есть еще расходы на безопасность, организацию точек питания, призовой фонд, а также гонорар ведущих и музыкальное сопровождение. В проведении Almaty Marathon участвует более 3 тыс. человек, в том числе 1,3 тыс. волонтеров, 1,2 тыс. полицейских, 30 сотрудников скорой помощи и 20 медработников, восемь сотрудников МЧС и шесть спасателей ДЧС, 27 водителей и 186 грузчиков.

«Медали, номера, пункты питания, расходы на волонтеров и зарплата основному штату компании съедают 100% стоимости слота», – добавляет Вадим Винокуров. – Иногда проводим собственное мероприятие в ноль или даже себе в убыток. Например, зимнее событие «Забег на пик Амангельды» традиционно в ноль».

Самые дорогие старты «Экстремальной Атлетики» – готовящиеся прямо сейчас Race Nation Kazakhstan и горный ультрамарафон Irbis Race, который стартует в Oi-Qaagai, а финиширует на Shymbulak. «Честная стоимость участия» в этих инвентах, по словам организатора, – около \$100. «Для подготовки Race Nation работает в Oi-Qaagai две-три недели. Чтобы построить 50 препятствий для гонки, ведутся полноценные строительные работы. Монтаж, потом демонтаж, хранение, транспортировка», – перечисляет Винокуров.



«Нужно не просто устроить забег. Нужно сделать так, чтобы и до, и после можно было вкусно поесть и интересно провести время. Львиную долю «съедает» ведущий и DJ. Это люди, которые создают настроение и для участников, и для болельщиков. В современных реалиях это не менее полутора миллиона тенге за один день», – добавляет **Максим Козлов**, руководитель PR-службы Oi-Qaagai (этот курорт регулярно принимает спортивные инвенты). По словам Козлова, почти ни одно спортивное мероприятие в мире не приносит доход только от продажи слотов. Исключением могут быть ралли, где вступительный взнос команды измеряется в сотнях тысяч евро. «В Казахстане мы не можем сделать стартовый взнос, который бы покрывал 100% затрат без спонсорской поддержки. В Европе стартовый взнос 60–100 и больше евро», – подтверждает Вадим Винокуров.

Когда хобби превратилось в бизнес

Несмотря на высокие затраты, спортивные инвенты вполне могут приносить доход организаторам, уверен участник подобных

мероприятий в разных странах и организатор любительских соревнований по лыжным гонкам **Алексей Каребин**. «Если подходить с умом, то это отличный бизнес», – говорит он. «Зарабатывать деньги на спорте можно, привлекая партнеров», – подтверждает Максим Козлов.

Но в Казахстане из упомянутых компаний – организаторов массовых спортивных инвентов пока лишь для одной это является непосредственным источником заработка – «Экстремальной Атлетики».

«С 2017 года мы начали формироваться как бизнес-компания, которая поставила цель зарабатывать на проведении спортивных мероприятий», – говорит Вадим Винокуров. К этому моменту у «Экстремальной Атлетики» было два штатных сотрудника – сам Вадим Винокуров, который годом ранее ради организации спортивных мероприятий отказался от офисной работы в IT-сфере, и мастер спорта РК по спортивному ориентированию **Тимур Артюхин**. В 2018-м из странствий по миру вернулся нынешний президент «Экстремальной Атлетики» **Василий Кочетков** с багажом зарубеж-

ного опыта. Сейчас штатных сотрудников в компании 25, а в календаре почти два десятка ежегодных спортивных инвентов. «Мы такую модель используем: стартовыми взносами покрываем расходы, выводим мероприятие в ноль. А то, что берем со спонсоров, кладем в прибыль. С этого компания обеспечивает свое существование и развитие», – объясняет спикер.

С учетом спонсорской поддержки рентабельность «Экстремальной Атлетики», по словам ее руководителей, в среднем держится на уровне 25–30%. «У нас есть сезонность, как в туризме. Можем на некоторых мероприятиях и 50, и 100% заработать, но, учитывая, что зимой почти ничего не проводим, «прожигаем» то, что заработали в сезон», – говорит основатель компании.

«Рентабельность подобного бизнеса зависит от «жадности» организаторов. Но по своему опыту знаю, что старты, где организаторы наживаются на участниках, долго не живут. Как по мне, рентабельность в 20–30% – уже большой успех, – делится

мнением **Алексей Каребин**. – Сильная сторона спортивных инвентов в РК – то, что в основном организацией занимаются профессионалы, такие как «Экстремальная Атлетика» и «Алматы Марафон». Они знают толк в своем деле. На мой взгляд, уровень организации соревнований очень высокий – есть онлайн-регистрация, тайминг, награждение и медиаподдержка».

Филантроп со спортивным имиджем

В отличие от мероприятий «Экстремальной Атлетики», проведение Almaty Marathon имеет благотворительные цели (но не является исключительно благотворительным) и ежегодно поддерживается крупными спонсорскими контрактами.

«Расходы на проведение марафона полностью покрываются за счет спонсорских средств. Регистрационные взносы участников используются для формирования стартовых пакетов и реализации благотворительных целей – создание спортивной инфраструктуры для детей с особыми потребностями. Как и в случае с Нью-Йоркским, Бостонским и Лондонским марафонами, Almaty Marathon не является полностью благотворительным мероприятием», – подтверждает Салтанат Казыбаева.

Судя по отчетам корпоративного фонда «Время быть первым», сумма регистрационных взносов не покрывает и трети расходов организатора (даже без учета денег, направленных на благотворительность). А доходы от предпринимательства в среднем ежегодно приносят фонду лишь 13% (в 2023 году лишь 4%). Более половины оборотных средств (до 67%) фонд получает от спонсора. Учредителем компании через частный фонд Shakhmardan Yessenov Foundation является **Галимжан Есенов**, №18 в рейтинге состоятельных бизнесменов Казахстана за 2023 год по версии местного Forbes.

Кроме непосредственной организации мероприятий, самые крупные статьи расходов компании – продвижение и благотворительность. На рекламу и SMM-поддержку уходит до трети бюджета фонда. А на благотворительность – около 10%.

«Мы никогда не ставили перед собой цель извлечь прибыль из организации мероприятий. Напротив, для нас всегда была на первом месте социальная ответственность, мы хотели сделать что-то значимое для нашей страны», – продолжает Салтанат Казыбаева.

В числе значимого спикера упоминает «развитие туристического потенциала города». «Около половины (46%) из примерно тысячи опрошенных участников Almaty Marathon совершили покупки во время двухдневного мероприятия. Общая сумма их трат составила \$16,8 тыс. (7,9 млн тенге). Примечательно, что 39% этой суммы были потрачены гостями из других городов и стран», – говорит она.



Фото из архива Натальи Телемисовой

спортивные инвенты) в минувшем году – 392,4 млн тенге. Почти половина этих денег – 154,7 млн тенге – за участие в Almaty Marathon, собравшем в 2023 году 14 тыс. любителей бега и скандинавской ходьбы из 44 стран мира. Хотя еще в середине 2010-х сумма сборов и количество участников были на порядок меньше.

«Экстремальной Атлетики» проводили бесплатные открытые тренировки в парках, лекции и презентации для всех желающих, завтраки с блогерами, гастролировали по городам, привлекая новых единомышленников.

Параллельно в стране начали появляться беговые клубы. Пер-

LIFESTYLE

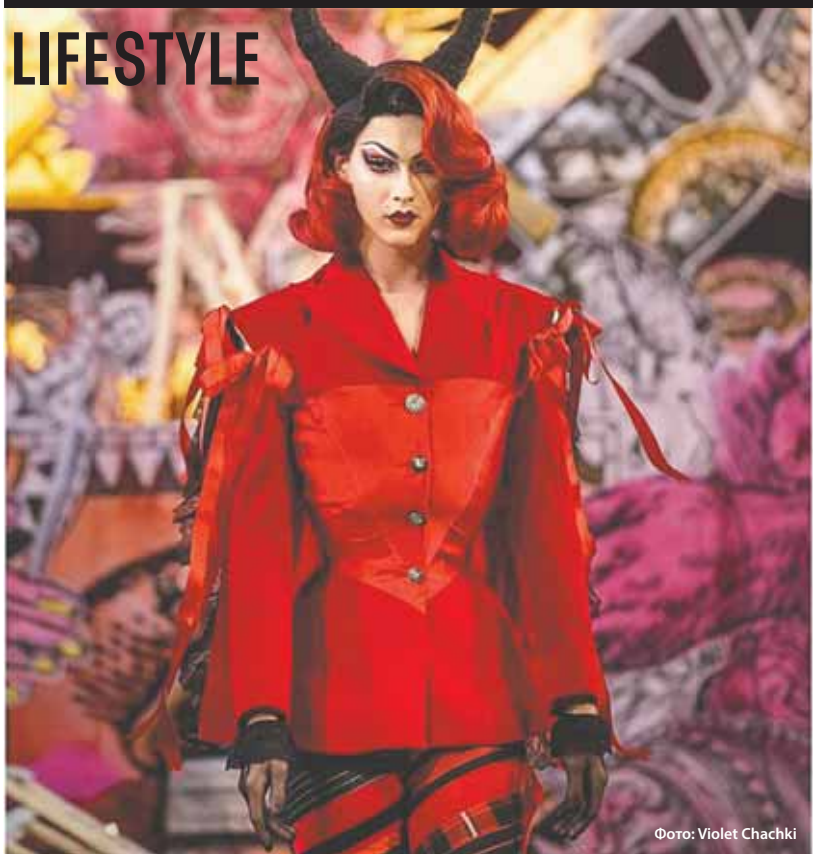


Foto: Violet Chachki

Бог с вами

Как казахстанские депутаты намерены отделить религиозные течения от модных?

Казахстанский парламент этой осенью может рассмотреть вопрос о запрете на ношение «религиозной одежды» в общественных местах – об этом, напомним, сообщил депутат мажилиса Ермурат Бапи. По идее, речь идет только о никабе и парандже – головных уборах, закрывающих лицо. Но пока народные избранники не уточняют, каких конкретно предметов гардероба казахстанских мусульман могут коснуться новые нормы, пользователи соцсетей выдвигают самые разные предположения и пытаются понять: например, абайя или джалабия – это «религиозная одежда» или просто длинные (тренд этого сезона) летние платья?

«Курсив» разобрался в истории вопроса: как мода веками заимствует из гардеробов христиан, мусульман, буддистов, солнцепоклонников и других, и как сегодня понять, где – влияние религии, а где – моды.

Самира САТИЕВА

Ожерелье Бога Ра

Все началось еще в Древнем Египте, где основным и самым могущественным богом был Ра – Бог Солнца. На сохранившихся изображениях Ра – это человек с головой сокола, на которой волшебным образом держался солнечный диск, в традиционной набедренной повязке и с роскошным ожерельем-воротником на шее. Египтяне называли это украшение «ускс», оно символизировало солнечный (то есть божественный) круг и было популярно не только у богов на картинках, но и у фараонов – в жизни: достаточно вспомнить роскошный ускс из гробницы Тутанхамона.



Миниатюрный широкий воротник, Метрополитен музей, Нью-Йорк



Foto: Tiffany Blue Book

Пройдет всего-то несколько тысячелетий, и в XIX веке в Европе возникнет мода на крупные кольца и ожерелья, которые практически полностью закрывали грудь. Это украшение получило название «пластрон» (от французского *plastron* – нагрудник), и с тех пор к нему регулярно обращаются самые знаменитые ювелирные бренды. Едва ли не прямую цитату позволил себе в 2016 году Tiffany – уже в «тизере» новой коллекции высокого ювелирного искусства Tiffany Blue Book обращали на себя внимание два драгоценных кольца, по форме точно повторяющие египетский «ускс». Коллекция называлась The Art of Transformation («Искусство трансформации») – и эта трансформация американскому ювелирному дому явно удалась.

Кстати, только «ювелиркой» применение древней египетской идеи в современной моде не ограничивается: «усски» или пластроны, то есть декоративные нагрудные вставки, давно стали привычным элементом на платьях, рубашках и туниках. Несколько лет назад такие пляжные туники с имитацией пластронов, расшитых пайетками, выпустила Galeries Lafayette. Логично: пляж – самое место для поклонения Богу Солнца.



Foto: Shutterstock/Swan Gallet

Монашеская одежда Шанель, католическая мантия цвета Скиапарелли, кресты Версаче

Впрочем, как покажет XX век, самая «модная» религия – это католицизм. Первый и главный пример из истории моды – это Коко Шанель с ее черными платьями и белыми воротничками из детства в монастыре. И даже знаменитый логотип – две переплетающиеся буквы «С», тоже связан с религией: согласно официальной версии модного дома Chanel, вдохновением для его создания стали геометрические узоры часовни в аббатстве Обазине, основанном для бедных девочек и сирот Конгрегацией Святого Духа, где будущая легенда моды училась шить.

Потом (вернее, параллельно с Шанель) была ее заклятый враг и подруга Сальвадора Дали Эльза Скиапарелли. Это она создала в 1937 году яркий темно-розовый цвет, назвав

его *rose shocking* («шокирующий розовый»). Цвет правда шокировал, особенно католиков: они узнали в нем цвет мантий высокопоставленного духовенства Римско-католической церкви.

Забегая вперед: в прошлом, 2023 году, цвет, придуманный Скиапарелли – темно-малиновая фуксия *Viva Magenta* под номером 18-1750 – стала цветом года по версии Института Pantone. «Смелый и бесстрашный цвет, способствующий радостному и оптимистичному празднованию. Это кулак в бархатной перчатке», – описывали его аналитики Pantone.

Перечислять, какие модные бренды использовали в своих коллекциях этот цвет, нет смысла – их слишком много. Только в последние годы: Blumarine, Issey Miyake, Off-white, Elie Saab и др.

...А в прошлом, XX веке, мода продолжала вдохновляться христианскими символами вплоть до начала нового столетия и тысячелетия. Великий Баленсиага в 1967 году создал наряд невесты: длинное платье с подолом-шейфом из плотной белой ткани и головным убором, похожим на коиф (чепчик монашки). Новый дизайнер Balenciaga Николь Гескьер обратится к этому образу в 1998 году, создав длинные платья-туники и такие же сарафаны.

Девяностые годы прошлого века вообще вписали очень много строк в историю отношений моды и религии. Черный жакет с вышитым на нем огромным крестом Christian Lacroix (он попал на обложку американского Vogue), кресты на коктейльных платьях в осенне-зимней коллекции 1997–1998 Versace, пояса с вышитым на них ликом Христа в зимней коллекции Haute Couture 1997 Jean-Paul Gaultier, Alexander McQueen с его черными масками с фигурками-распятиями в осенне-зимней коллекции 1996 года, и, конечно, Джон Гальяно – в 1999 году он вывел на показ своей коллекции Christian

Dior Couture осень-зима 2000 модель-мужчину в костюме Папы Римского. Для окончательного сходства парень нес кадило.

И, если повторить этот подиумный образ никто не решился (за исключением певицы Рианны уже в новом веке на Met Gala – 2018), то кресты – вышитые, выбитые, в виде принта – на одежде и аксессуарах сегодня носят не только христиане. И вся эта модная католическая история продолжается в XXI веке. Как относится к этому церковь? В большинстве случаев – нормально: они даже не возражают против проведения показов под сводами. Так, Gucci показал круизную коллекцию 2017 года в Вестминстерском аббатстве, Alexander Wang – осень 2016 в церкви St. Bartholomew's в Нью-Йорке. И лишь когда дизайнер из Турции Дилара Финдиоглу провела

бутом. Сегодня его носят прежде всего мусульмане (считается, что белый тюрбан носил пророк Мухаммед) и, как это ни парадоксально, их враги сикхи (они прячут под тюрбанами свои длинные волосы, которые не должны стричь в течение всей жизни).

Считается, что в Европе первыми начали носить тюрбаны парижанки в начале XX века, когда пришла мода на все восточное, от арабских шароваров до индийских тюрбанов, а ввел их в гардеробы французенок один из первых дизайнеров haute couture Поль Пуаре. Несмотря на кажущуюся громоздкость этого головного убора, он понравился. Парижанки вспомнят о нем в годы Второй мировой войны и сделают его политическим заявлением.

«Во время оккупации парижанки всячески старались поддеть жен немецких офицеров – скажем, одевались совершенно не так, как они, – расскажет позже в своем интервью для Vogue британский шляпный дизайнер Стивен Джонс. – Некоторые наматывали на головы кухонные полотенца и тряпки, противопоставляя их аккуратным шляпкам немок, и так выражали свое сопротивление. Они стремились выглядеть максимально дерзко и вызывающе. Так тюрбаны превратились в знак протеста».

Почему-то именно эта «функция» тюрбана – протестная – оказалась очень живучей, в 1960-1970-х годах ее будут использовать хиппи, возражая против всего пафосного и размеренного.

В то время тюрбаны выведет на подиумы Ив Сен-Лоран с его любовью к этнике. С тех пор этот головной убор не покидает ни модные показы, ни модные журналы, ни светскую хронику. Знамениты фотографии в тюрбанах актрис Джоан Коллинз, Элизабет Тейлор, Софи Лорен, Греты Гарбо, Грейс Келли – и еще более известные снимки королевы Елизаветы II. Она носила их всю жизнь. Хотя, в отличие от своей «коллеги» по монаршему цеху, шейки Катара Мозы, мусульманки по вероисповеданию, тоже известной своим умением стильно носить тюрбан, британская королева могла выбрать любой головной убор. Но часто она выбирала именно его...

Возвращаясь к казахстанскому законопроект по вопросам религии и словам депутата Ермурата Бапи. Представителей модной индустрии больше задела его фраза о том, что «одетых в черное казахов в обществе прибавилось». Просто напоминаем: total black (полностью черный) – это не только одежда эмиратских женщин, но и нечто вроде униформы профессионалов индустрии моды, от дизайнеров до модных критиков. Так и говорят: black from head to toe – черный с головы до ног.



Foto: Royal Collection



Foto: Vogue UK, October 1956, photo Donald Silverstein

показ мод в действующей католической церкви Святого Андрея в лондонском районе Холборн, священники выразили свое недовольство и извинились перед прихожанами. Но не за то, что в церкви проводился показ моды, а за то – какой: турецкий дизайнер создала наряды для сатанистов, вурдалаков, зомби и вампиров, с перевернутыми крестами и пятиконечными звездами, и даже... с рогами из волос.

Тюрбан королевы Елизаветы

Что касается мусульманского влияния на моду, то, пожалуй, самым заметным явлением стал тюрбан – головной убор из длинного отреза ткани, который мы носим даже не столетия, а тысячелетия: первые тюрбаны появились еще до нашей эры. Придуманый для защиты от солнца, со временем он стал средством демонстрации социального статуса человека, а потом и религиозным атри-



Foto: Vogue November 1, 1988

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

Димаш Кудайберген в Астане
Astana Arena, 13 сентября, 20:00

IL Divo в рамках мирового тура «20th Anniversary Tour» в Алматы
Дворец Республики, 1 октября, 19:00

First Fest в Алматы
OFFTOP CLUB, 24 августа, 16:00

Спектакль «Эйнштейн и Маргарита»
Алматы – 6 октября
Астана – 8 октября

Концерты Валерия Меладзе
Астана – 27 сентября
Алматы – 29 сентября