

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ТОРГОВЦАМ ДАЮТ ДЕНЬГИ

стр. 3

ИНДЕКСЫ:
БИЗНЕС-БАРОМЕТР МСБ КАЗАХСТАНА

стр. 4–5

LIFESTYLE:
В ЧЕМ «ФИШКА», СОСЕД?

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Без права на передачу

Как изменится бизнес коллекторов, которым запретили выкупать плохие кредиты физлиц

Для защиты прав заемщиков в Казахстане 19 июня 2024 года приняли пакет поправок, который затронул работу коллекторских агентств. С 1 июля 2024-го по 1 мая 2026 года банки и МФО не могут продавать коллекторам проблемные займы физлиц. Как это изменит рынок коллекторских агентств?

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Выкупаю – не выкупаю

Можно выделить два способа взаимодействия БВУ и МФО с коллекторами.

Первый – когда права требования по проблемным кредитам остаются у банков и МФО, а коллекторы выступают как контрагенты финансовых организаций и взыскивают долги с заемщиков, что называется, на аутсорсе. Финорганизации обращаются за услугами к коллекторам, так как последние сегодня в своей работе используют эффективные и высокотехнологичные инструменты. «Они сильно отличаются от пресловутых жестких методов взыскания из прошлого», – отмечает советник предправления Halyk Finance Мурат Темирханов.

Второй способ – коллекторы выкупают у БВУ и МФО плохие кредиты. У агентств появляется право требовать долги по проблемным займам, то есть коллекторы становятся кредиторами проблемных заемщиков (цессинговые агентства).

Однако второй способ «поставили на паузу» с 1 июля 2024-го по 1 мая 2026 года. За этот период банки и МФО должны самостоятельно урегулировать задолженность в своих портфелях. Такая мера, по мнению регулятора, должна уменьшить объем плохой задолженности и количество проблемных заемщиков.

Слоны зайдут в посудную лавку

Так как поправки затронули только кредиты физлиц, то логичным выходом для коллекторов стал переход на аутсорс или выкуп проблемных займов юрлиц и ИП.

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Туристы-однодневки

Почему многие путешественники рассматривают Алматы лишь как транзитный город

Более двух миллиардов тенге запланировали потратить городские власти в 2024 году на продвижение туризма в Алматы. За эти деньги о казахстанском мегаполисе рассказывают на зарубежных интернет-ресурсах, публикуют информацию в отечественных СМИ и привозят блогеров. Но нерешенные проблемы могут сделать визит иностранцев одноразовым.

Наталья КАЧАЛОВА

«Алматы бьет рекорды! В прошлом году мегаполис стал настоящим хитом среди туристов со всего мира», – заявляют в управлении туризма Алматы.

Оптимизм чиновников основан на данных Бюро статистики: в 2023 году город посетило более двух миллионов туристов, четверть из которых (540,7 тыс.) – иностранцы. Показатели текущего года могут превысить предыдущие. По итогам первого полугодия в Алматы прилетали и проживали в местных отелях 1,1 млн человек (+10,1% год к году), а доля иностранцев увеличилась до 28% (302,4 тыс. чел., +15,6% год к году).

«Это не только впечатляющая цифра после всех вызовов пандемии, но и подтверждение того, что наш город – место для путешественников», – делают вывод в управлении туризма.

Но участники туристического рынка, которые общаются с приезжающими иностранцами, не разделяют оптимизма чиновников. Они говорят: чтобы достойно принимать зарубежных туристов, нужны изменения. Пока Алматы во многом транзитная локация для иностранцев, целенаправленно в город едут лишь немногочисленные зарубежные туристы.

> стр. 7

Казахстан и БРИКС: участвовать, но не вступать

Как можно интерпретировать заявление республики о невступлении в организацию

Саммит БРИКС, который начался в Казани 22 октября, станет триумфом глобального Юга. А Казахстан на этом саммите сделает еще один шаг к созданию в Алматы регионального хаба ООН.

Николай КУЗЬМИН

Заявление пресс-секретаря президента Казахстана Берика Уали о том, что Казахстан не

планирует вступать в БРИКС, вызвало бурную реакцию в экспертном сообществе страны. Оно было сделано всего за неделю до саммита в Казани и прозвучало диссонансом на фоне заполнившего информационное пространство сообщений о грядущем рождении нового миропорядка с новой платежной системой на базе объединения БРИКС, куда со всех концов земли приходят заявки на вступление.

Заявление это интерпретируют с учетом сегодняшнего противостояния России и Запада, от

которого наша страна пытается дистанцироваться. Говорят, что Казахстан не уступил давлению России, требующей присоединиться к БРИКС, или же, наоборот, уступил давлению Запада, запрещающего присоединяться. Попытки объяснить позицию Казахстана его национальными интересами встречаются редко и сводятся к тому, что ничего особо ценного и полезного для нас в этом БРИКС нет.

> стр. 2



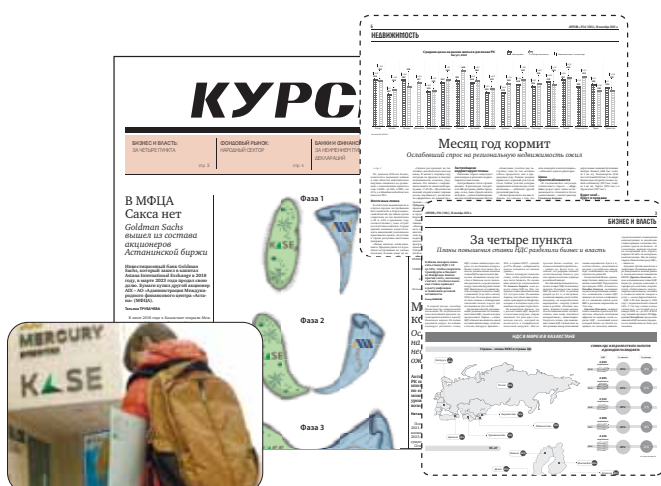
Фото: Reuters/Alexey Nasyrov

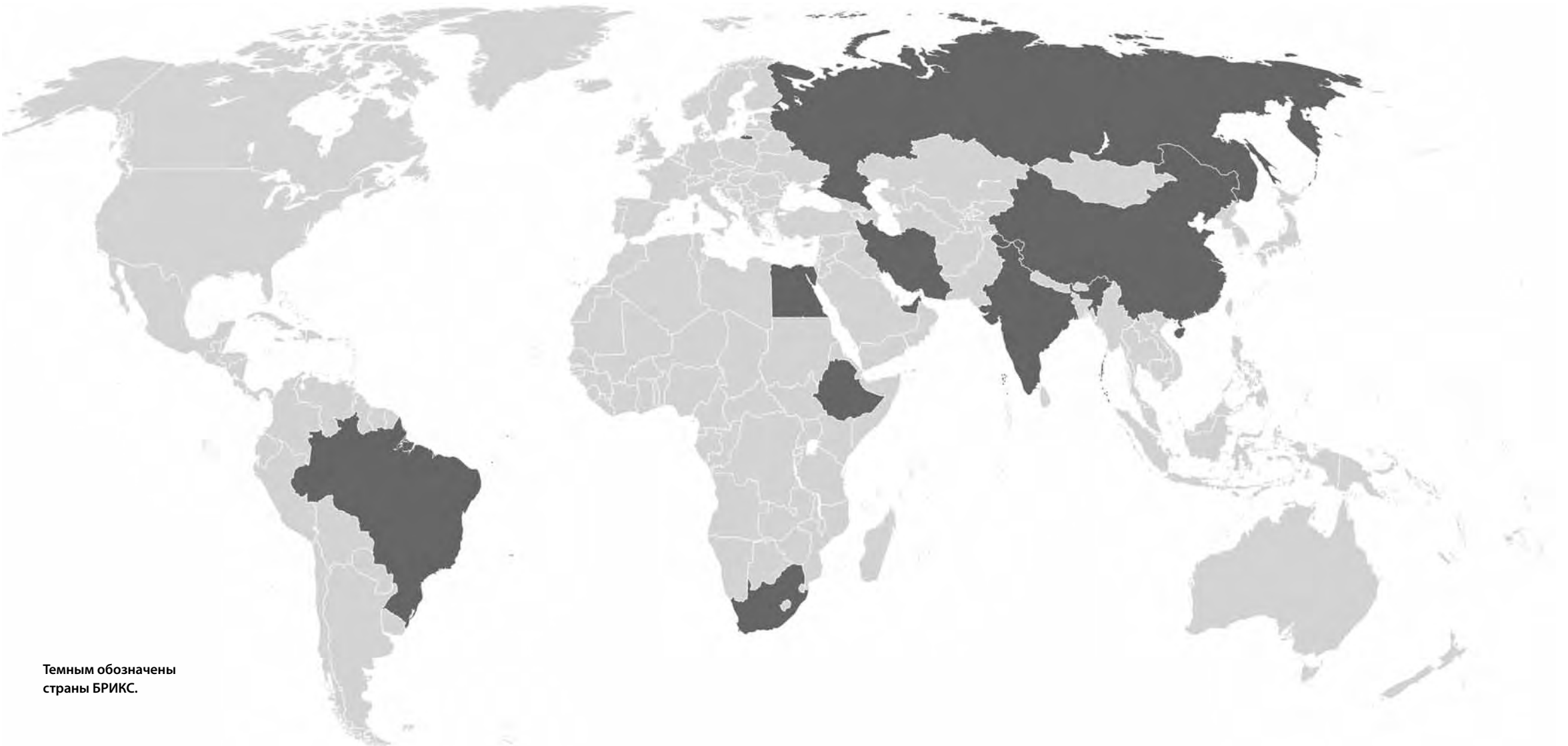
ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года





Темным обозначены страны БРИКС.

Казахстан и БРИКС: участвовать, но не вступать

Как можно интерпретировать заявление республики о невступлении в организацию



Николай КУЗЬМИН,
политолог

> стр. 1

Дополнительный повод для комментариев и экспертных оценок дали приведенные пресс-секретарем аргументы в пользу отказа от вступления, невнятные и неубедительные – «с учетом многоступенчатого процесса рассмотрения вопроса о членстве».

Отметим, что практически такое же заявление официального представителя МИД Айбека Смадиярова, сделанное незадолго до начала саммита в Йоханнесбурге в августе прошлого года, особых волнений в экспертном сообществе не вызвало, хотя аргументы он привел практически те же самые, на фоне того же противостояния России и Запада. Тогда это заявление стало ответом на сообщение министра иностранных дел ЮАР о том, что у них лежат заявки на вступление от 23 стран, включая Казахстан.

Берик Уали и Айбек Смадияров отвечали на вопросы журналистов, опираясь на одну и ту же методичку МИД «Позиция Казахстана по актуальным международным вопросам». Это значит, что Казахстан свою позицию по вступлению в БРИКС сформулировал в МИДе, а затем согласовал в АП не позднее лета прошлого года, и с тех пор она не менялась.

ООН как внешнеполитический приоритет

На вопрос журналиста о том, какой же международной организации Казахстан отдает предпочтение, Берик Уали ответил, что президент наилучшей площадкой для обсуждения актуальных международных проблем, а также для строительства справедливого миропорядка считает ООН. Буквально на следующий

день Касым-Жомарт Токаев, выступая на международном форуме в Астане (Astana Think Tank Forum), заявил: «Ключевыми элементами нашей внешней политики являются независимость, мультилатерализм, региональная стабильность и дипломатия. Поэтому мы решительно поддерживаем роль Организации Объединенных Наций как единственной универсальной организации, движущей силы глобального сотрудничества и прогресса». Вопросы участников форума, на которые отвечал президент, касались, случайно или нет, Центральной Азии и роли ООН в современном мире. Это дало возможность Касым-Жомарту Токаеву отметить возросшую роль нашего региона в международных делах, подчеркнуть еще раз незаменимость ООН и безальтернативность ее Устава.

Как известно, наша внешняя политика многовекторная. И если мы посмотрим на центральноазиатский и на ооновский векторы казахстанской дипломатии, то увидим, что в точке их пересечения находится инициатива президента Токаева о создании регионального хаба ООН по целям устойчивого развития для стран Центральной Азии и Афганистана.

Впервые предложение о создании регионального хаба ООН (тогда еще без упоминания ЦУР) в Алматы прозвучало в далеком 2011 году. С тех пор дипломатическая служба Казахстана методично работает над реализацией этой инициативы. В 2018 году в Алматы было открыто новое здание для представительства ООН и ее специализированных учреждений. В 2020 году Казахстан ратифицировал Конвенцию о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений ООН. В 2021 году, после ухода американцев из Кабула, именно Алматы приютил Миссию ООН по содействию Афганистану.

Для продвижения этой инициативы Казахстан использует все международные площадки, включая БРИКС. Например, 11 июня 2024 года в Нижнем Новгороде на встрече министров

иностраннх дел стран Диалога БРИКС+ к ней привлек внимание глава МИД Казахстана Мурат Нуртлеу в своем выступлении.

Можно с большой долей уверенности предположить, что именно продвижение идеи о создании в Алматы хаба ООН и станет главной целью поездки Касым-Жомарта Токаева в Казань и вероятной встречи с генсеком ООН Антониу Гутерришем.

Некоторые утверждают, что с ООН связаны и личные планы казахстанского президента. Но тут мы уже рискуем вступить на зыбкую почву догадок и спекуляций.

От чего мы отказываемся?

Противопоставление БРИКС и ООН выглядит странно, учитывая то, что именно БРИКС сегодня выступает самым решительным сторонником Организации. Достаточно взглянуть в текст Второй Йоханнесбургской декларации, принятой по итогам прошлогоднего саммита, чтобы увидеть на каждой странице ссылки на ООН и ее Устав, слова про «центральную роль» и «краеугольный камень», то есть все то же самое, что говорит наш президент.

БРИКС был создан как альтернатива так называемому Вашингтонскому консенсусу, то есть тому набору правил, на которых, согласно условию Западу, и должен быть основан порядок в современном мире. Институт глобального управления, стоящий за Вашингтонским консенсусом, – это G7, известный как «Большая семерка».

В то же время на днях постоянный представитель Кубы при ООН заявил, что БРИКС может стать альтернативой международным финансовым институтам – Всемирному банку и Международному валютному фонду. А ведь ВБ и МВФ – это институты системы ООН. Представитель Ирана предложил создать в БРИКС специальную структуру для противодействия угрозам безопасности всех видов (экстремизм, терроризм, наркоторговля, киберпреступность и др.), причем в ООН уже есть



Служба охраны ожидает появления делегации БРИКС. г. Казань, Россия

Фото: Maxim Shipenkov - Reuters

соответствующие комитеты и управления. Так что аура альтернативности у БРИКС, конечно, есть, неважно, институтам ООН или G7. Добавим к этому сам факт проведения масштабного международного мероприятия с участием двух десятков глав государств на территории России, который опровергает тезис о международной изоляции. На этом фоне отказ от вступления в БРИКС действительно выглядит как геополитический выбор.

На самом деле у Казахстана с геополитическим самоопределением и цивилизационным выбором проблем нет. Нам денег не хватает. И потому нам был бы интересен Новый банк развития БРИКС с капиталом \$100 млрд долларов, созданный для инвестиций в инфраструктурные проекты. Можно было бы совместно с Китаем, Азербайджаном и Турцией решать вопросы развития Транскаспийского коридора, например. Оптимальным было бы присоединение к банку в качестве партнера по диалогу.

Что еще может предложить БРИКС? Конечно, деоллариза-

цию, то есть торговлю без использования доллара. В далеком будущем, возможно, появится единая валюта БРИКС, а пока страны-участницы переходят к торговле в национальных валютах. Например, вскоре после прошлогоднего саммита БРИКС в Йоханнесбурге Индия договорилась с ОАЭ о покупке нефти за рупии. Для Казахстана, как и для Эмиратов, нефть – основной экспортный товар. Мы продаем ее за доллары. Готов ли Казахстан продавать нефть за рупии или, допустим, за турецкие лиры? Вряд ли. Тем более что значительная часть нефти, идущая из Казахстана на экспорт, принадлежит американским компаниям. При этом мы уже давно в торговле с Россией используем преимущественно рубли, в торговле с Китаем используем юани. Но это другое, это наши основные импортеры.

Посмотрим на ситуацию с другой стороны. Заинтересована ли Россия в том, чтобы Казахстан стал членом БРИКС? Заинтересована. В частности, Казахстан мог бы стать важным партнером России в создании

зерновой биржи БРИКС. Среди сегодняшних стран-членов производителей зерна много, но чистый экспортер только один – Россия. Нужна ли нам зерновая биржа? Возможно, она помогла бы не только устанавливать более справедливые цены на зерно, но и предотвращать взаимные запреты на ввоз пшеницы, которыми сегодня обмениваются Астана и Москва. Впрочем, мы с Россией сможем договориться о сотрудничестве, мы ими воспользуемся. А вопрос о вступлении, как уже было сказано, пока не стоит. К тому же и нынешние члены БРИКС, как сообщил в июне по итогам министерской встречи Сергей Лавров, решили процесс расширения «поставить на паузу».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco 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 ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧУЛОВА

n.kachulova@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 КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:

Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Tel.: +7 (777) 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, 010000, г. Астана,

ул. Сейфуллина, 31.

Каб.: 203, 204.

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

astana@kursiv.media

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

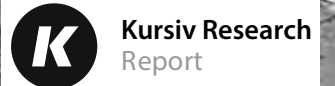
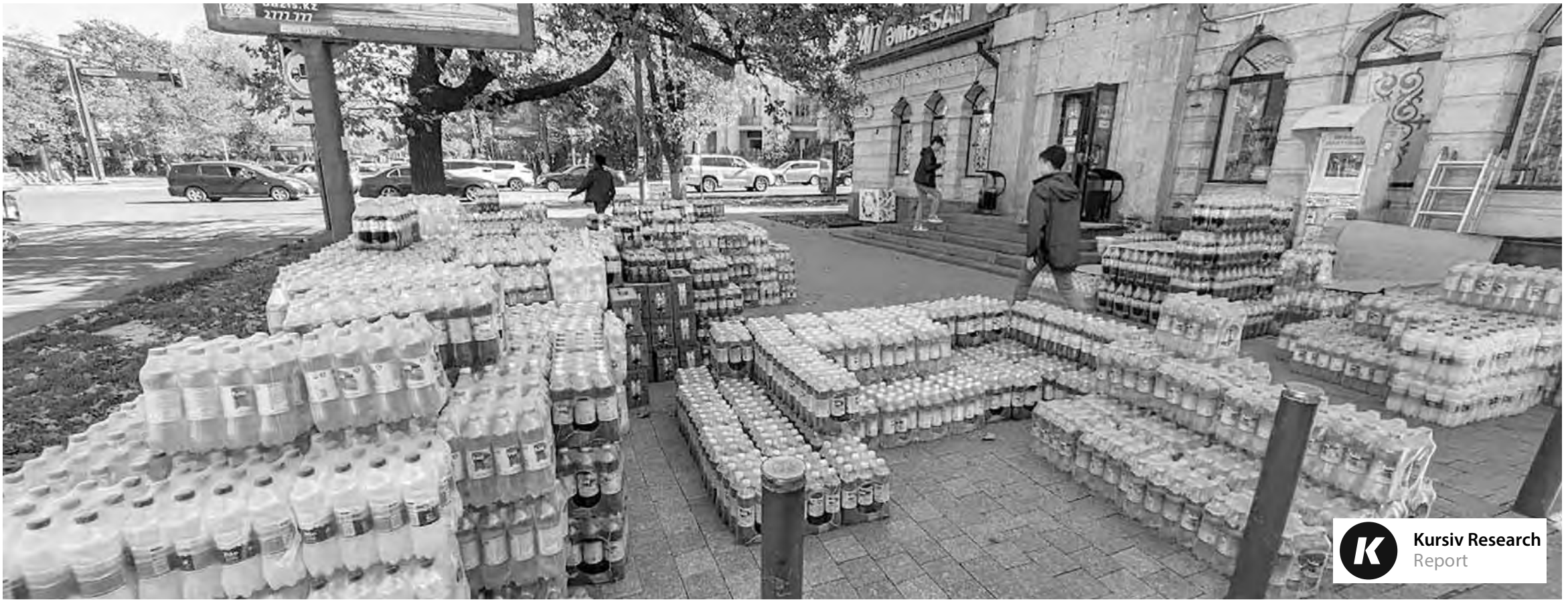
Отпечатано в типографии

ТОО РПЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

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



Торговцам дают деньги

Государство стало оказывать такую же помощь сфере торговли, как и реальному сектору

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

Аскар МАШАЕВ

Розничные и оптовые продажи продовольственных товаров растут на фоне восстановления реальных денежных доходов населения, но замедляются продажи непродовольственных товаров. В результате общий товарооборот достиг 45,9 трлн тенге, прибавив в номинальном выражении 11,1%.

Динамика выше среднего

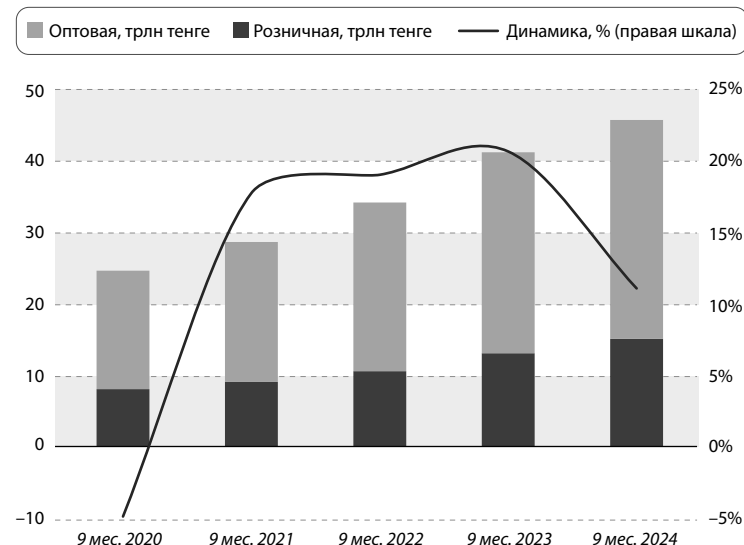
Розничная торговля намного меньше оптовой, поскольку в последней также учитываются товары производственно-технического назначения, которые используются для выпуска новых товаров. Следовательно, они торгуются в сегменте B2B и не попадают в розничный оборот.

На розницу обычно приходится треть всей торговли, но именно в ней складываются факторы, которые в конечном счете влияют на оптовый оборот. Розничная торговля по итогам девяти месяцев 2024 года выросла до 14,9 трлн тенге, прибавив за год 7,3% в сопоставимых ценах. В ретроспективе последних пяти лет розница показывает наилучший темп прироста.

В розничном сегменте высокую динамику продемонстрировали оба его компонента – продажи продуктов питания и непродовольственных товаров. Объем реализованных продуктов питания, составив почти 4,9 трлн тенге, увеличился на 8,4%, тогда как в аналогичном периоде предыдущих трех лет оборот только сокращался.

На розничных продажах продовольствия сказывается восста-

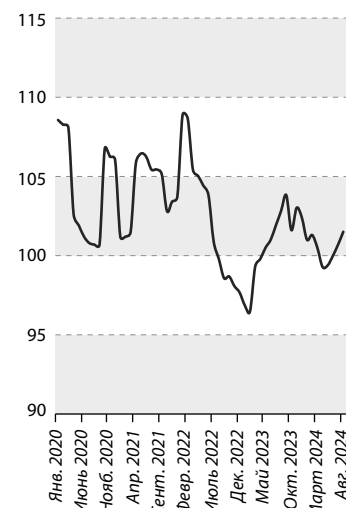
Внутренняя торговля по направлениям и номинальная динамика



Источник: БНС АСПР РК

новление реальных денежных доходов населения. За первые восемь месяцев 2024-го этот показатель вырос в среднем на 0,5% год к году, причем официальная статистика только два раза, в июне и июле, зафиксировала сокращение денежных доходов населения (данные за сентябрь еще не опубликованы). Это намного лучше, чем в аналогичном пе-

Индекс реальных денежных доходов, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

риод прошлого года: реальные денежные доходы казахстанцев в январе – апреле стабильно сокращались, в мае – августе росли, в результате чего показатель в среднем упал на 0,2%.

Продажи непродовольственных товаров, составив порядка 10 трлн тенге, в сопоставимых ценах увеличились на 6,7% год к году. Наблюдается двукратное замедление динамики, если сравнивать с темпом прироста за аналогичный период 2023-го. Тогда этот компонент, прибавив 15,2%, вышел на пятилетний максимум.

Сложно переоценить вклад потребительского кредитования в розничную продажу товаров длительного пользования. Соответствующая статистика Нацбанка РК доступна за январь – август 2024-го: объем потребкредитов, вновь выданных населению, достиг 9,5 трлн тенге, или на четверть больше, чем годом ранее.

Оптом медленнее

Оптовая торговля по итогам девяти месяцев 2024 года составила 30,9 трлн тенге, прибавив в сопоставимых ценах 5,7%. Из двух компонентов быстрее росли продажи продовольственных товаров, которые в анализируемом

периоде увеличились до 5,9 трлн тенге, или на 16,6% год к году. Стремительная динамика зафиксирована после минусовой в аналогичном периоде прошлого года.

Но ключевую роль в оптовой торговле играют продажи непродовольственных товаров, поскольку в этом сегменте они традиционно занимают 80%. Компонент непродовольственных товаров в оптовой торговле шире и включает в себя товары производственно-технического назначения (ТПТН): сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты, спрос на которые формирует бизнес.

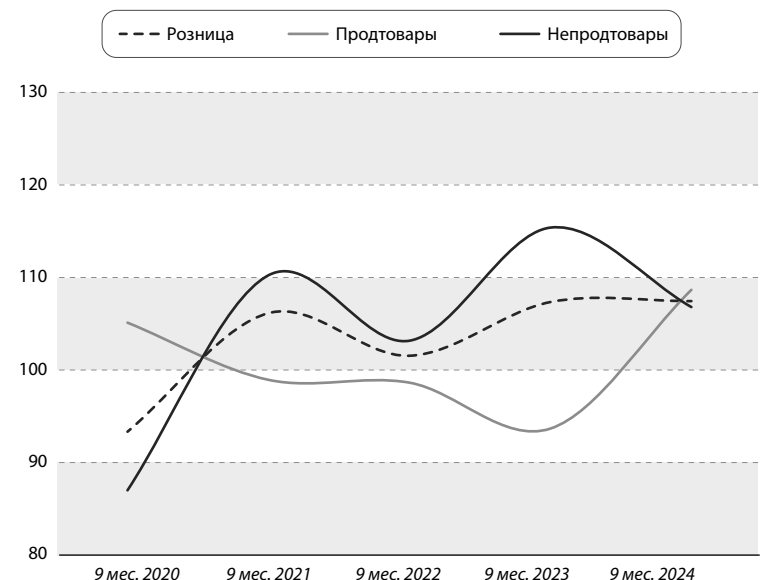
Доступная статистика не позволяет выявить соотношение непродовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения, но доля последних, судя по значительному превышению оптовых оборотов над розничными, преобладает.

В январе – сентябре 2024-го оптовые продажи непродовольственных товаров и ТПТН составили чуть более 25 трлн тенге, или на 3% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года. Тем самым взрывной темп предыдущего периода перешел на умеренную траекторию. Замедление происходит на фоне слабой динамики инвестиций в основной капитал (+0,6%, до 11,7 трлн тенге) и заметного роста выдачи новых кредитов бизнесу (+20,8%, до 11,5 трлн тенге).

Дешевые деньги для торговли

С октября 2024 года для субъектов внутренней торговли доступны два инструмента финансовой господдержки – субсидирование ставки кредита и предоставление кредитных гарантий. Эти инструменты, ставшие в индустриализацию стандартными для реального сектора, как правило, не распространялись на предпринимателей из сферы торговли. За исключением, пожалуй, крупного бизнеса, который мог получить дешевое

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



Источник: БНС АСПР РК

финансирование на строительство торгово-развлекательного центра или туристического объекта, включающего торговые павильоны.

Чтобы сделать вышеназванные финансовые инструменты доступными для субъектов внутренней торговли, кабмин принял ряд законодательных поправок и изыскал дополнительный бюджет. В ноябре 2023 года были утверждены новые правила финансовой поддержки бизнеса, в которых предусмотрено помочь для предпринимателей из торговой сферы. С апреля 2024-го после принятия нескольких законодательных поправок Министерство торговли и интеграции РК наделили компетенцией по предоставлению мер господдержки субъектам торговой деятельности.

В июне текущего года были утверждены правила оказания субъектам внутренней торговли мер господдержки, где подробно расписаны условия субсидирования ставки кредита и предоставления гарантии. Они предусматривают, что сумма кредитов для проектов, реализуемых в областных центрах, не должна превышать 3 млрд тенге, а для проектов в моно- и малых

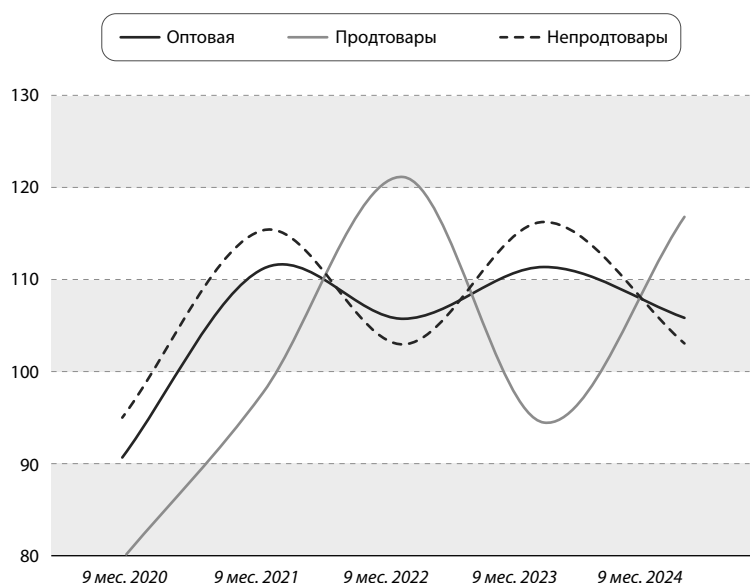
городах, а также в сельских населенных пунктах – 1,5 млрд тенге. Проекты в Астане, Алматы и Шымкенте не участвуют в программе.

Срок субсидирования для инвестиционных целей не превышает пяти лет, а для пополнения оборотных средств – трех лет. В случае недостатка залоговой стоимости предприниматели могут воспользоваться гарантированием кредита. Оператором господдержки заявлен фонд развития предпринимательства «Даму».

Господдержка предусматривает встречные обязательства. Получатели господдержки должны будут к уже существующему требованию отдавать 30% полного пространства местной продукции прибавить еще 20%.

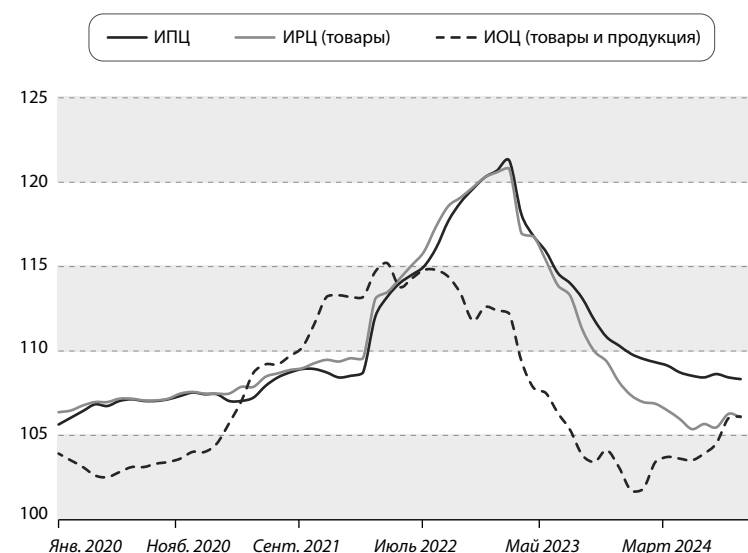
В текущем году (фактически на три месяца) на эти два инструмента предусмотрено порядка 4 млрд тенге. С запуском этих инструментов Министерство торговли и интеграции и торговли РК рассчитывает на ускорение модернизации торговых объектов. Эта программа стартовала десять лет назад, и ее завершение откладывалось несколько раз; очередной окончательный дедлайн установлен на январь 2026 года.

ИФО оптовой торговли и ее компонентов, %



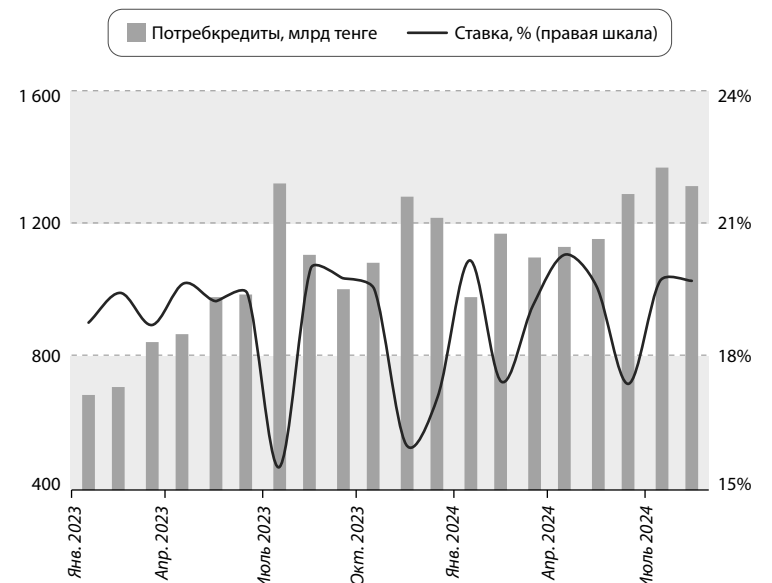
Источник: БНС АСПР РК

Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, %



Источник: БНС АСПР РК

Выдача потребкредитов и ставка



Источник: Нацбанк РК

ИНДЕКСЫ



Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА,
главный аналитик
макроэкономических исследований,
United Research Technologies Group

Деловые индексы, входящие в исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана», по итогам III квартала продолжили позитивную динамику, достигнув максимальных за последние пять периодов значений. Рост в значительной степени обусловлен улучшением условий ведения бизнеса, а также увеличением оборотов и новых заказов. В то же самое время темп квартальных изменений в отчетном периоде оказался более сглаженным (в некоторых случаях с семикратным замедлением), чем в предыдущем (II квартал к I кварталу), когда был зафиксирован наиболее сильный прирост, связанный с сезонной активностью.

Традиционно участникам рынка были заданы дополнительные конъюнктурные вопросы, не входящие в расчет индексов ББ МСБ. На этот раз они коснулись проблематики достаточности внешних источников финансирования и их квартальной динамики. Эти вопросы позволили глубже понять, как компании оценивают доступность финансовых ресурсов и их влияние на инвестиционный климат МСБ.

Индекс деловых настроений продолжил рост в зоне оптимизма

В III квартале индекс деловых настроений продолжил расти, достигнув нового максимума в 71,9 пункта (+5 пунктов за квартал против +8,2 пункта кварталом ранее). Это связано с улучшением настроений как по фактическим, так и по ожидаемым компонентам субиндексов, входящих в расчет ИДН. Напомним, что ИДН и его субиндексы формируются из ответов респондентов о том, как сложились их условия ведения бизнеса за прошедшие три месяца (факт) и каковы ожидания на предстоящие три месяца (план). Так, впервые с момента запуска исследования наблюдается положительная динамика компонентов в разрезе всех субиндексов, в то время как в предыдущие кварталы она была разнонаправленной.

Наибольшее ускорение темпов роста по сравнению с предыдущим периодом показал субиндекс «Инвестиции» (+8,2 пункта против +0,2 пункта кварталом ранее), тогда как «Кадры» росли более умеренно (+3,6 пункта против +1,1 пункта). Замедление темпов роста наблюдается в «Продажах» (+3 пункта против +18,9 пункта) и «Кредитах» (+5,2



Фото: Shutterstock/vectorart

Бизнес-барометр МСБ Казахстана

III квартал завершился очередным ростом деловой активности, несмотря на сезонную коррекцию

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 показателей, 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.

ББ МСБ состоит из трех групп индексов, первый из которых – композитный индекс деловых настроений (ИДН), состоящий из четырех субиндексов («Инвестиции», «Кредиты», «Продажи» и «Кадры»). Второй – индекс деловой активности (ИДА) отдельно для производственных и сервисных секторов. Каждый ИДА в свою очередь состоит из ряда диффузных показателей. Нейтральный уровень для ИДН и ИДА – 50 пунктов, выше – зона оптимизма, ниже – пессимизма. Третий – индекс бизнес-барьеров (ИББ), чем ниже его значение, тем лучше. При этом значение ИББ выше 100 пунктов указывает на усугубление неблагоприятных условий ведения бизнеса.

сы оказались преобладающими в разрезе секторов: 78,6 и 78,3 пункта. Остальные сектора в большинстве своем сохранили обороты на уровне II квартала, расположившись в порядке убывания следующим образом: промышленность (57,4%), сельское хозяйство (50%) и оптово-розничная торговля (46,5%), диапазон субиндексов от 72 до 74,2 пункта.

Как правило, прогнозы выстраиваются оптимистичнее реалий, что не стало исключением и для IV квартала. Так, в сфере услуг, торговли и промышленности количество компаний, ожидаю-

рования возросла до 83,3% по сравнению с 76,8% в предыдущем квартале.

Общий позитивный тренд, учитывая фактические и ожидаемые компоненты, наблюдается во всех секторах. Наиболее выражен он в строительстве (+17,8 пункта, до 80,6) и промышленности (+10,1 пункта, до 78,2). Сектора с умеренным ростом включают сферу услуг (+8,9 пункта, до 75,3) и сельское хозяйство (+4,3 пункта, до 75,6). Наиболее сдержанные результаты показали представители торговли (+2,8 пункта, до 71,9). К тому же именно в торговле зафиксировано наибольшее количество сокращений инвестиций (6,2% по сравнению с 0–4,8% в других секторах). Но уже в части планов по сокращению инвестиций в IV квартале вперед вышли сельское хозяйство (7,1%) и строительство (6,3%).

Замедление темпов роста связано с несколькими факторами, среди которых сокращение обращений в банки второго уровня за новыми кредитными средствами. Так, если в предыдущие периоды доля обратившихся за кредитованием составляла в среднем 14,2% от 500 опрошенных МСБ, то по итогам III квартала – 11,8%. Процент одобренных превышает отказы. Лучшее всего с этим вопросом было у предприятий средней размерности. В разрезе отраслей наибольшее влияние на динамику кварталов оказали представители строительства, чаще других во II квартале заявлявшие об обращениях за новыми заемными средствами и положительном решении по их заявкам. Соответственно, в III квартале в обращениях сократилась именно доля строительства

строительства (61,9% из опрошенных в секторе) и сельского хозяйства (50% из опрошенных в секторе).

На данный момент неясно, как изменится количество обращений за новыми заемными средствами в IV квартале. Однако в рамках дополнительных конъюнктурных вопросов было выяснено, что почти 45% (+16 п. п. к оценке за III квартал) из 500 опрошенных ожидают сокращения объемов новых кредитов в следующем квартале. Лишь 12% (–0,4 п. п. к оценке за III квартал) прогнозируют их увеличение.

Кроме того, 79,6% респондентов считают, что отрасль, к которой относится их бизнес, достаточно обеспечена кредитными средствами. Среди них больше всего представителей строительства и сферы услуг и меньше всего – промышленности. Регионально первенство оказалось у Шымкента, по размерности – у предприятий МСБ с оборотами более 1,1 млрд тенге.

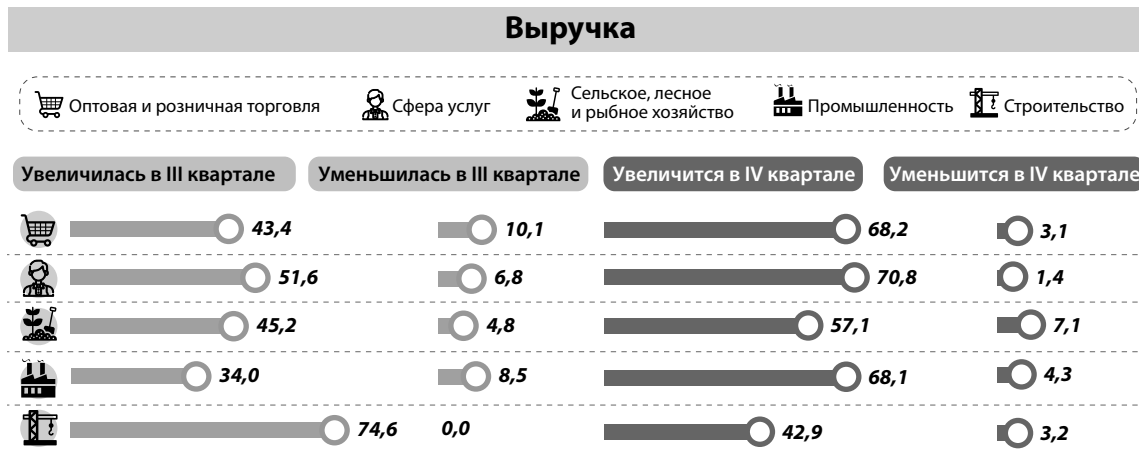
С учетом такого параметра, как соотношение заемных и собственных средств, которое по результатам опроса составило 1 к 4, можно говорить о том, что наиболее неудовлетворенный спрос на кредитные средства в промышленности у предприятий с оборотом до 1,1 млрд тенге в год, которые, с одной стороны, больше других полагаются на заемные средства, с другой – чаще других указывали на недокредитованность. В противовес этому наиболее удовлетворенными выглядят предприятия из Шымкента.

Регионально результаты дополнительного конъюнктурного опроса сопоставимы с результатами опроса в рамках ИДН. Согласно последнему лучшей ситуацией с субиндексом «Кредиты» наблюдается в Шымкенте и Астане, а также в Улытауской области (78,8–85,9 пункта). Хуже всего – в Павлодарской, Мангистауской и Восточно-Казахстанской областях (50–53,1 пункта).

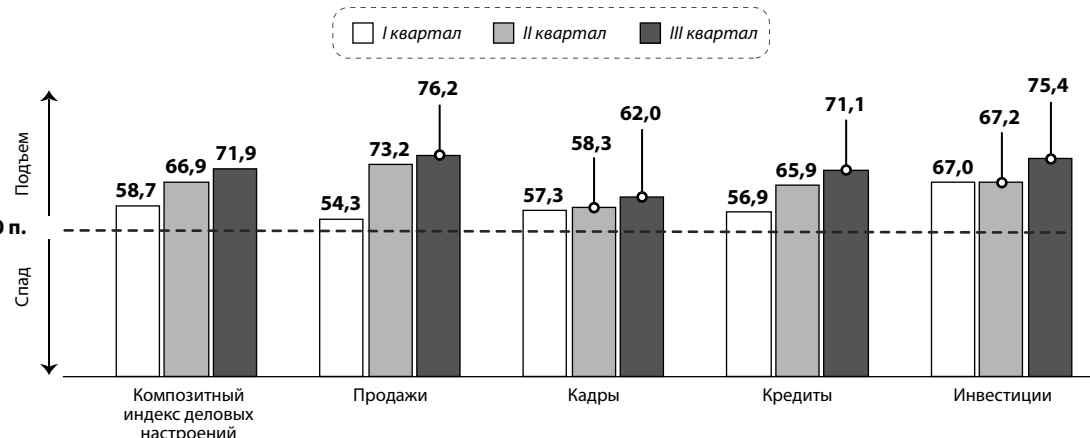
Кадровые вопросы

Субиндекс «Кадры» продолжил рост (+3,6 пункта, до 62 пунктов), но все еще на наименьшем уровне в структуре субиндексов ИДН.

В разрезе секторов самый высокий уровень субиндекса сложился в строительстве (73,8 пункта), где активно шло наращивание штата в течение III квартала, и продолжится в IV квартале. Далее – промышленность (66,5 пункта), сформировавшаяся за счет высоких ожиданий на IV квартал, тогда как III квартал характеризовался стабильностью. Без особых изменений в торговле, услугах и сельском хозяйстве, которые также ожидают некоторого расширения штата в следующем квартале. Сокращения в III квартале присутствовали, что более всего было характерно для промышленности (10,6% от опрошенных



Композитный индекс деловых настроений и его компоненты



пункта против +9 пунктов). Рассмотрим подробнее каждый из субиндексов.

Стабильность выручки

Субиндекс «Продажи» (с учетом фактических и ожидаемых компонентов), несмотря на более чем 6-кратное квартальное сокращение темпов роста, продолжает удерживать наиболее высокий уровень показателя среди всех субиндексов ИДН (76,2 пункта).

За квартал стало меньше компаний (фактическая компонента), указавших на сокращение выручки, с увеличением доли тех, кто указал на ее рост. Так, о квартальном росте заявили представители строительства (+18,5 п. п., до 74,6% респондентов сектора) и сферы услуг (+6,7 п. п., до 51,6%) Соответственно, их субиндек-

щих роста выручки, в 2,5 раза превалирует над количеством ожидающих сохранения выручки на уровне III квартала. Чуть меньше оптимизма в сельском хозяйстве (1,7 раза). Одновременно с этим в строительстве все больше компаний отмечали, что их обороты, скорее всего, сохранятся на ранее достигнутых уровнях, которые, как было указано выше, в III квартале показали наиболее активный прирост по сравнению с другими секторами.

По размерности наилучшая квартальная динамика сложилась у средних предприятий. Не так динамично развивались микро- и малый бизнес. В разрезе регионов наилучшая ситуация в Улытауской, Костанайской и Туркестанской областях. С отставанием шли Восточно-Казахстанская, Мангистауская и Северо-Казахстанская области.

Восстановление инвестиционной активности

Субиндекс «Инвестиции», несмотря на наибольший прирост (+8,2 пункта, до 75,4), сохраняет вторую позицию в структуре субиндексов, уступая субиндексу «Продажи» уже второй квартал подряд. Ранее «Инвестиции» выступали основным драйвером деловой активности МСБ.

Усиление субиндекса обусловлено расширением бизнеса в III квартале (факт), что привело к росту на 10,7 пункта (до 78,1). Однако прогнозы на IV квартал менее оптимистичны, с ожидаемым увеличением всего на 5,4 пункта за квартал (до 72,7).

При поиске средств для расширения бизнеса представители МСБ по-прежнему ориентируются на собственную прибыль, доля которой в источниках финанси-

Что касается динамики инвестиций по размерам предприятий, то она практически одинакова, с преобладанием роста среди среднего бизнеса. Регионально наилучшая ситуация наблюдается в Павлодарской и Абайской областях, а также в Астане (80,8–82,1 пункта). Наименее благоприятные условия сложились в Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Северо-Казахстанской областях (54,7–66,7 пункта).

Обеспеченность кредитными средствами

Субиндекс «Кредиты» также достиг максимального за все время исследования уровня (71,1 пункта). Но одновременно с этим наблюдается замедление темпов его роста по сравнению с динамикой предыдущего квартала (–1,7 раза).

(–10,9 раза, до 1,6% опрошенных в этом секторе). При этом сельское хозяйство явилось единственной отраслью, показавшей рост отказов (+1,5 раза, до 7,1% опрошенных в этом секторе).

Вместе с тем наблюдается снижение чувствительности представителей МСБ к процентным ставкам, особенно в сфере услуг. Так, доля тех, кто не обратился за дополнительным финансированием из-за высоких ставок, упала до 7,4% (–2,3 раза за квартал).

Хотя доля компаний, у которых в момент опроса отсутствовала необходимость в дополнительном финансировании, сохраняется на уровне 38% (от 500 опрошенных), значимо выросла доля тех, кто не стал обращаться за дополнительным финансированием из-за уже имеющихся кредитов (+1,4 раза, до 40,4%). Доля последних выросла за счет

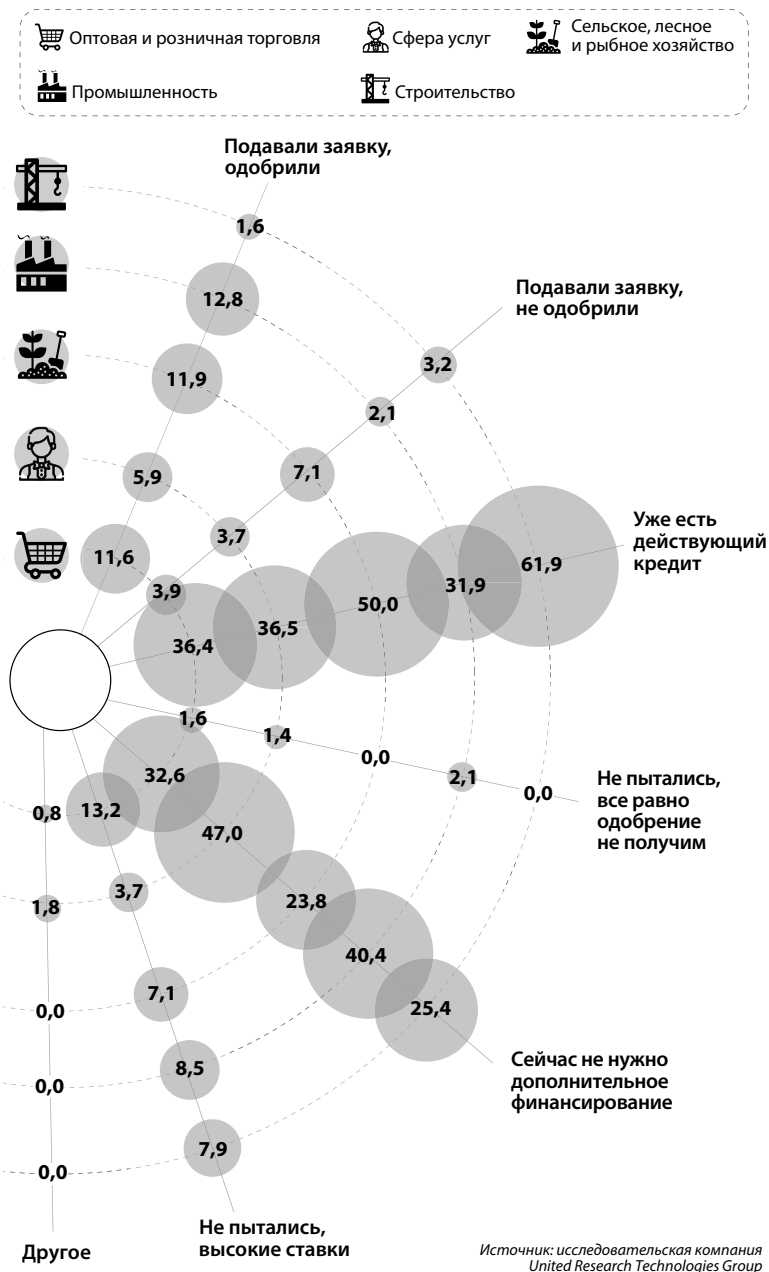
в секторе) и торговли (10,1%). В IV квартале представители МСБ ожидают снижения количества сокращений на своих предприятиях, наибольшее значение по этому показателю у сельского хозяйства (4,8%).

По размерности наибольший субиндекс «Кадры» среди представителей малого бизнеса, с наименьшим в микробизнесе. Регионально лидируют Алматы и Астана, а также Акмолинская область. Среди отстающих Костанайская, Улытауская и Атырауская области.

Высокая изменчивость ИДА производственных секторов

Индексы деловой активности позволяют оценить ситуацию за прошедший месяц, в данном случае за сентябрь текущего года,

Кредиты



завершивший III квартал. Кроме того, респонденты из числа представителей МСБ представили свои оценки относительно краткосрочных прогнозов, отдельно в разрезе производственных отраслей и сервисных.

Производственный индекс деловой активности, включающий в себя промышленность (горнодобывающая и обрабатывающая), строительство, а также сельское, лесное и рыбное хозяйство, достиг нового максимума в 68,1 пункта. Темпы роста индекса слегка замедлились (+4,2 пункта за квартал по сравнению с +4,8 пункта в предыдущем квартале).

Ситуация в секторах, входящих в состав производственного ИДА, варьируется. Так, в сельском хозяйстве после высокой активности в июле в сентябре наблюдается падение уверенности (-1,7 пункта за квартал, до 64,8). В промышленности, напротив, началось восстановление после отрицательной динамики предыдущих периодов (+3,7 пункта, до 62,4). В строительстве зафиксировано еще большее усиление уверенности (+8,5 пункта, до 74,6).

Наилучшая квартальная динамика наблюдается в малом бизнесе, тогда как средний бизнес демонстрирует умеренный рост, а в микробизнесе изменения незначительны.

Общее улучшение производственного ИДА обусловлено позитивной динамикой в таких факторах производства, как новые заказы (67,1% респондентов отметили улучшение, +11,6 п. п. за квартал), объемы производства (+2,8 п. п., до 48,7%), закупки сырья и материалов (+17,5 п. п., до 44,1%) и занятость (+11,4 п. п., до 32,2%). Однако присутствует и неблагоприятный фактор – увеличение сроков поставок, о котором сообщили 19,7% опрошенных (+8 п. п. за квартал), с сохранением субиндекса в зоне

пессимизма два квартала подряд (ниже 50 пунктов).

Предположительно, одной из причин активного роста новых заказов и других факторов производства могло стать продолжившееся смягчение общего инфляционного давления. Зафиксировано значительно меньшее количество случаев роста закупочных цен по сравнению с предыдущим кварталом (-14,2 п. п., до 59,2% случаев роста цен) и увеличение случаев их стабилизации, то есть сохранения их неизменными (+13 п. п., до 36,2%). Одновременно снизилось количество случаев повышения цен на выпускаемую продукцию (-5,7 п. п., до 46,1% опрошенных) и увеличилось количество респондентов, отмечающих сохранение цен (+6,3 п. п., до 52%).

Таким образом, условный коэффициент маржинальности (соотношение выручки и затрат)

или на отложенный эффект в получении прибыли, поскольку темпы роста себестоимости довольно часто опережали темпы роста цен на отпускаемую продукцию.

Замедление темпов роста ИДА сервисных секторов

Сервисный индекс деловой активности, охватывающий оптовую и розничную торговлю, а также сектор услуг, продемонстрировал очередной рост, достигнув 61,9 пункта. Одновременно с этим наблюдается резкое замедление темпов роста этого индекса (+4,9 пункта за квартал по сравнению с +8,6 пункта в предыдущем квартале).

Замедление связано с высокой волатильностью сектора услуг. В предыдущем квартале именно

наиболее стабильным фактором, так как количество персонала не изменилось у 78,2% сервисных предприятий. Тем не менее сервисные сектора продолжают предлагать меньше новых рабочих мест по сравнению с производственными. Так, у сервисных компаний увеличение штата произошло только в 17,8% случаев по сравнению с 32,2% у производственных. Сроки поставок все больше сохраняются неизменными: сроки не сокращаются, но в то же самое время наблюдается снижение случаев их увеличения (-4,1 п. п., до 15,8%).

В рассматриваемом периоде проблема маржинальности в сервисных секторах остается актуальной, как и в производственных. При росте закупочных цен в 54,6% случаев (-2,4 п. п. за

в промышленности, в частности среди обрабатывающих отраслей, сместивших на этом месте строительство. По размерности – средний бизнес. О некотором улучшении условий ведения бизнеса сообщили также представители сервисных секторов (услуги и торговля). В то же время в строительстве и сельском хозяйстве наблюдается незначительное увеличение «волнений», то есть там бизнес-климат усугубился.

Довольно большой процент участников рынка МСБ отмечают потепление в экономической политике страны. В частности, снизилось давление в «неопределенности экономической политики в целом (налогов, государственных расходов, регулирования, политики Национального банка и др.» (-14,9 п. п., до 9,6%) и «неопределенности

Выводы и перспективы

III квартал продемонстрировал заметные позитивные изменения в деловой активности и условиях ведения бизнеса для малого и среднего бизнеса. Хотя некоторые сектора сталкиваются с определенными вызовами, общий тренд указывает на уверенный рост, начатый в предыдущем квартале. Особенно стоит отметить выход предприятий промышленности из зоны пессимизма, что можно связать с улучшением в финансировании и ростом спроса и/или заказов. В то же время наблюдавшийся в летний период всплеск продаж в сервисных секторах (торговля, услуги) и сельском хозяйстве пошел на спад. Однако часть сервисных предприятий продолжила наращивать обороты, что в сумме положительно сказалось на квартальных индексах. Что касается строительства, то оно продолжило расти, показав практически четырехкратное квартальное улучшение деловой активности за счет наращивания объемов производства и новых заказов.

Снижают общую планку оптимизма прогнозы на IV квартал, ставшие более сдержанными по сравнению с несколькими предыдущими периодами. Так, если ранее бизнес прогнозировал рост деловой активности на II квартал на уровне 21%, то на IV квартал этот показатель уже снижен до 4,7%. При этом сектора по-разному смотрят на перспективы ближайшего периода, кто-то ожидает подъема, кто-то спада. Если прогнозы сбудутся,

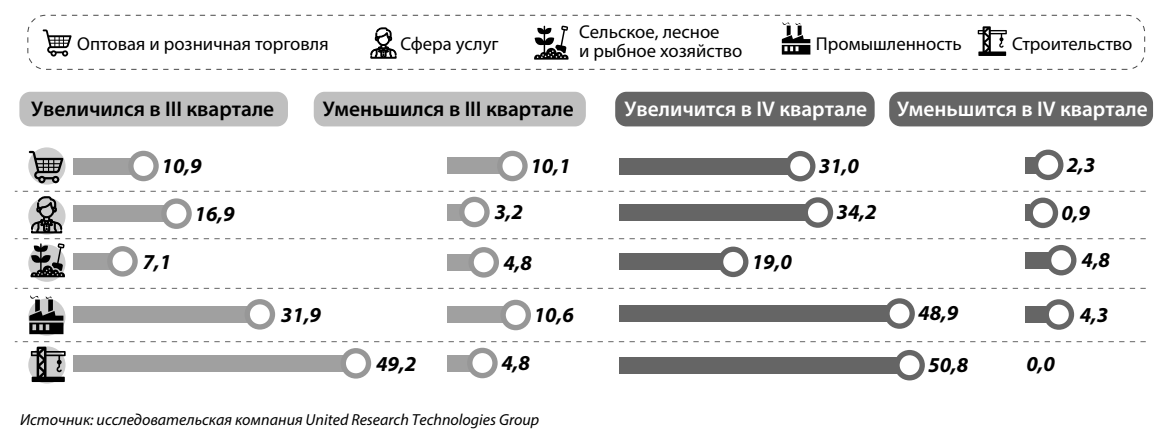
Индекс деловой активности



Барьеры



Штат



улучшился до 0,78 по сравнению с 0,71 в предыдущем квартале. Наилучшие результаты наблюдаются в сельском хозяйстве (0,88). Уступают промышленности (0,75) и строительству (0,74). Ввиду того что значение коэффициента все еще ниже 1, это указывает на сохранение отрицательной маржинальности

услуги оказали значительное влияние на рост сервисного ИДА, увеличившись на +11,6 пункта. На этот раз темп роста сократился почти в 3 раза, составив всего +4,9 пункта. В то же самое время в торговле наблюдается стабильный рост (+6,3 пункта по сравнению с +3,4 пункта в предыдущем квартале), что позволило (62,4 пункта) обойти субиндекс услуг (61,6 пункта).

При сравнении предприятий через призму размерности наблюдаем разнонаправленную динамику. Наилучший позитивный тренд в квартале сложился в микробизнесе, в то время как малый бизнес завершил период умеренным ростом. Средний бизнес, напротив, продемонстрировал заметное падение, что привело к снижению его субиндекса до наименьшего уровня среди всех категорий размерности.

Основные факторы коммерческой деятельности в сервисных секторах также показывают положительную динамику, хотя и с меньшей интенсивностью, чем производственные. Наблюдается рост выручки (+6,7 п. п., до 38,8% опрошенных), новых заказов (+9,8 п. п., до 54,9%), запасов (+2,6 п. п., до 34,2%) и занятости (+5,3 п. п., до 17,8%). Последний показатель остается

квартал) цены на реализуемые товары и услуги росли только в 40,8% случаев (-7,8 п. п. за квартал). В результате соотношение выручки и затрат составило 0,75 (для сравнения: в производстве – 0,78), тогда как кварталом ранее этот коэффициент составлял 0,85 (в производстве – 0,71). Как видно, на этот раз ситуация изменилась, и теперь уже «сервисникам» в меньшем количестве случаев удается отражать затраты в ценах реализации, чем «производственникам».

Улучшение бизнес-климата

Индекс бизнес-барьеров продолжает демонстрировать позитивную динамику, снизившись до 65,4 пункта (-23,9 пункта за квартал). Это значение стало лучшим с момента начала настоящего исследования. В отличие от других деловых индексов, входящих в исследование ББ МСБ от URTG, данный индекс имеет обратную зависимость, улучшаясь по мере снижения, и наоборот. Все больше представителей МСБ отмечают, что их «ничего не волнует» (+5,9 п. п., до 38,2% в рамках множественных ответов). Наибольшее число таких респондентов зарегистрировано

в отношении экономической политики, влияющей на сектор» (-5,1 п. п., до 3%). Особенно это касается строительного сектора. Хотя представители сельского хозяйства также сообщают о положительных изменениях, уровень проблематики в их среде остается одним из самых высоких по сравнению с другими отраслями.

Улучшения также были отмечены в рыночной конъюнктуре. Снизилось давление таких факторов, как «финансовые ограничения» (-8,7 п. п., до 11,6%), «стоимость аренды» (-5,8 п. п., до 12,8%) и «недостаточность спроса на внутреннем рынке» (-2 п. п., до 11%). Наиболее остро ощущают снижение «финансовых ограничений» почувствовали представители строительства: только 1,6% отметили этот барьер, в то время как в других отраслях он колебался от 8,7 до 21,4%, с наибольшим процентом в сельском хозяйстве. Проблемы с арендой стали менее актуальными для производственных секторов (промышленность, сельское хозяйство, строительство), в то время как сервисные сектора (торговля, услуги) продолжают испытывать трудности. В части внутреннего спроса, наоборот, сервисные сектора отмечают улучшение, тогда как производственные сталкиваются с ухудшением условий.

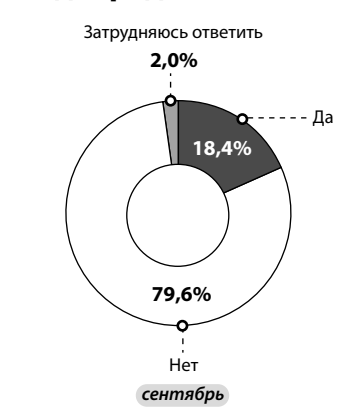
Несмотря на общий позитивный фон в бизнес-климате, представители МСБ начали больше беспокоиться о «нехватке рабочей силы/кадров» (+12,4 п. п., до 18,6%). Наиболее остро эта проблема стоит в строительстве (+41,3 п. п., до 47,6% при 10,6-16,4% в других секторах). Незначительно увеличилось беспокойство и по поводу «нехватки сырья, материалов и/или оборудования» (+0,7 п. п., до 5,6%), с которой чаще всего сталкиваются представители сельского хозяйства.

темпы роста в промышленности (+10,7% к III кварталу), торговле (+10,7%) и услугах (+6,3%) смогут компенсировать замедление в строительстве (-8,7%) и сельском хозяйстве (-4,7%).

Дополнительные конъюнктурные опросы показали, что значительная часть предприятий продолжает испытывать трудности с привлечением внешнего финансирования, все больше полагаясь на собственные средства. Для некоторых из них основными препятствиями остаются высокая процентная ставка и уже имеющиеся кредиты. Хотя первый показатель несколько снизил давление вслед за снижением базовой ставки и пересмотром политик кредитования банками второго уровня, второй все больше указывает на закрепжденность некоторых предприятий МСБ, что, несмотря на существующий у них спрос на заемные средства, все же не позволяет им обратиться за новым финансированием, сдерживая деловую активность. Другие же участники рынка отмечали позитивные изменения в доступности кредитов.

Общее улучшение бизнес-климата создает предпосылки для дальнейшего оптимизма. Но более осторожный консенсус-прогноз МСБ на предстоящий квартал указывает, что предприятия все еще вынуждены адаптироваться к меняющимся условиям рынка, что среди прочего приводит к невозможности роста цен реализации и применению более жестких стратегий контроля издержек. Создание благоприятных условий финансирования, особенно микро- и малого предпринимательства, возможность привлечения внешних инвестиций, улучшение вопросов логистики и разрешение кадровых вопросов могут стать основными факторами поддержки бизнеса в быстро меняющихся условиях.

Считаете ли вы отрасль, которой принадлежит ваш бизнес, недостаточно обеспеченной кредитными средствами (недокредитованной)?



Какой источник финансирования в настоящее время является преобладающим – в денежном выражении – для вашей компании?



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Без права на передачу

Как изменится бизнес коллекторов, которым запретили выкупать плохие кредиты физлиц

> стр. 1

Как отмечает **Гани Утепов**, представляющий одно из цессинговых агентств, коллекторам, которые специализируются на покупке прав требования, будет несложно перейти на аутсорс.

«Это то же самое, что работать со своим портфелем, только кредитором выступает не само агентство, а партнер (банк, МФО – «Курсив»). Коллекторы будут взаимодействовать с партнером, у которого взяли в работу портфель», – объясняет Утепов и предполагает, что большинство коллекторов, которым теперь закрыта цессия, выберут именно путь аутсорса.

Так как цессинговые коллекторские агентства помогли БВУ и МФО оздоровить портфели и таким образом соблюдать пруденциальные нормативы, на рынке они более узнаваемы по сравнению с коллекторами-взыскателями (те, что работают только на аутсорсе). То есть цессинговым, или, как называет их Утепов, «якорным», агентствам банки и МФО в аутсорсе отказывать не будут.

Выживут также «крупняки», аффилированные с фининститутами, считает представитель цессингового агентства, не желающий обнародовать свое имя. «Аффилированные коллекторы никогда не пропадут, потому что в случае чего операционные расходы может закрыть головная структура», – сказал инкогнито.

Утепов считает, что на рынке есть такие крупные цессинговые агентства, которые смогут выжить, не переходя ни на аутсорс, ни на выкуп портфелей юрлиц и ИП, а просто сидя на своем старом портфеле, выкупленном до поправок. Эти почти что два года «на паузе» могут стать периодом переосмысления и оптимизации процессов работы.

Коллекторы тоже плачут

Цессинговые агентства в целом, по данным Утепова, более крупные и финансово устойчивые. На рынке аутсорса они подвинут мелких коллекторов, которые не выкупают проблемные кредиты (выполняют только работы по взысканию), и начнется сокращение рынка.

Такой же исход событий предвидит инкогнито. Он рассказывает, что у аутсорса низкая маржинальность: нужно закрывать множество статей расхода (содержание штата в call-центре, специального программного

обеспечения, аренду помещения), при этом «спрогнозировать объем взысканной задолженности в том или ином периоде невозможно».

По его мнению, в аутсорсе сложно работать из-за большого числа правил и ограничений. Коллекторы должны звонить только в рабочие часы, зачитывать большой шаблонный текст, перед тем как непосредственно перейти к разговору, вести его аудио- или видеозапись. А заемщики не разговаривают, бросают трубку, меняют SIM-карты. «Население стало обладать иммунитетом ко всем своим кредиторам», – говорит он. По его словам, в рамках законодательства не установлено, какой минимальный процент от дохода должен уплачивать должник. Есть и те, кто платит тысячу тенге в месяц.

Чаще всего меры коллекторов ни к чему не приводят, и им остается прибегать к услугам нотариуса и судебного исполнителя для ареста банковских счетов должника. По оценке Гани Утепова, не более 15–20% всех должников добровольно погашают свою задолженность, не заставляя

коллекторов обращаться к исполнительному производству.

Анонимный спикер добавляет, что существует и практика «негласного запрета» на взыскание задолженности уже в рамках исполнительного производства судебниками. Ее вводят «перед крупными государственными событиями, чтобы не повышать градус напряженности в обществе».

«Юрики» не лучший выход?

Небольшое число агентств выкупает плохие кредиты юрлиц и ИП, то есть эта ниша относительно свободна. Именно на выкуп портфелей юрлиц и ИП собирается перейти анонимный спикер. Однако он не испытывает энтузиазма по этому поводу – переход потребует получения новых компетенций и финансовых вливаний, так как средняя сумма задолженности ИП или юрлица существенно превышает среднюю сумму по физлицу.

Утепов подтверждает, что к коллекторам, которые занимаются выкупом займов юрлиц, более высокие требования.



Фото: Shutterstock/lubetra

Сотрудники такого агентства должны понимать корпоративное право, участвовать на заседаниях кредитного комитета БВУ, уметь читать финансовые документы и проводить финмониторинг деятельности компаний для проведения реструктуризации.

Поправки также приведут к освоению новых рынков коллекторами. Прежде коллекторы стремились работать с БВУ и

МФО из-за их больших объемов и стабильности. Теперь агентства обратят внимание на частные компании, которые оказывают услуги населению и также сталкиваются с проблемой невозврата должниками.

«Везде, где есть деньги, есть долги», – объясняет Утепов. В пример он приводит грузоперевозки, магазины одежды, коммунальные платежи. Коллекторы могут также осуществлять взыс-

кание с физлица, задолжавшего другому физлицу.

В ожидании регресса

Анонимный комментатор не исключает, что его агентство может закрыться, если регулирование и дальше будут ужесточать. «По отношению к 2021 году мы упали практически на 90%», – приводит он данные по возврату задолженности.

По состоянию на 3 октября 2024 года в государственном реестре значится 199 коллекторских агентств по всей стране. Инкогнито ожидает, что их количество сократится до пяти десятков, Утепов же оценивает потери более сдержанно – коллекторских агентств станет на 10% меньше.

В аналитическом центре NaLyk Finance также ожидают ухода с рынка коллекторов в связи с поправками. Советник председателя правления компании Мурат Темирханов считает, что изменения приведут к регрессу на рынке стрессовых активов и в целом финансовом секторе. По его словам, институт коллекторов выполняет важную функцию реструктуризации проблемных займов и оздоровления портфелей банков и МФО.

Он рассказывает, что в мировой практике банки, как правило, оставляют себе крупные проблемные займы, а менее крупные передают коллекторам. Такие агентства параллельно работают со многими банками, поэтому и могут предложить БВУ более профессиональные и дешевые услуги из-за эффекта специализации и масштаба.

«Такое разделение деятельности между выдачей небольших кредитов и взысканием проблемной задолженности позволяет финансовому рынку развиваться более быстро и эффективно», – указывает на плюсы Темирханов.



СКОЛЬКО КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО В КАЗАХСТАНЕ

по состоянию на 03.10.2024



Источник: АРРФР

Узнай больше на kz.kursiv.media



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



Какие локации привлекали туристов в Алматы



Источник: данные Almaty Tourism Bureau

Источник: управление туризма Алматы

Туристы-однодневки

Почему многие путешественники рассматривают Алматы лишь как транзитный город

> стр. 1

Как растет турпоток

В 2024 году больше всего интерес к посещению Алматы вырос у туристов из Индии (+162% посещений год к году) и Китая (+68,4%). Такая динамика – следствие запуска прямого авиасообщения между странами. С конца сентября минувшего года индийский лоукостер IndiGo стал выполнять три рейса в неделю по маршруту Дели –

Алматы. Зимой текущего года китайская авиакомпания China Southern Airlines начала летать по маршруту Пекин – Алматы трижды в неделю, а с конца апреля – ежедневно. Россиян в южном мегаполисе в текущем году стало на четверть меньше, но в абсолютном выражении они продолжают лидировать среди туристов-иностранцев. За первое полугодие 2024-го, по данным Бюро нацстатистики, в алматинских отелях

побывало 77 тыс. россиян, 48,5 тыс. граждан Индии и 40,6 тыс. граждан Китая.

Сколько стоит узнаваемость Алматы

Продвижением Алматы на международном туристическом рынке и внутри страны занимается квазигоскомпания Almaty Tourism Bureau, «дочка» городского управления туризма.

За 2023 год управление туризма выделило Almaty Tourism Bureau на продвижение туристского продукта на международном рынке 229 млн тенге, на внутреннем рынке – 881 млн тенге из местного бюджета. В текущем году затраты существенно выросли. На продвижение Алматы внутри страны планируют потратить 1,16 млрд тенге, на международном рынке – 1,18 млрд тенге.

Упор в своей работе бюро делает на digital-продвижение города. Ключевыми странами для повышения узнаваемости Алматы через интернет-рекламу турбюро выбрало США, Турцию, ОАЭ, Францию, Германию, Италию и Сингапур. По ожиданиям экспертов, размещенная в этих странах таргетинговая и контекстная реклама на 123 млн показов в перспективе принесет Алматы порядка 27 млрд тенге.

Судя по данным goszakur.kz, на оплату услуг по размещению онлайн-рекламы за рубежом бюро в 2024 году потратит почти треть «международного» бюджета – 343 млн тенге.

Еще 15%, или 161 млн тенге, ушло на размещение информации об Алматы на международных платформах TripAdvisor и Expedia. В Almaty Tourism Bureau уверяют, что уже окупил эти затраты.

«Кампания на TripAdvisor привела к продажам туров на сумму более \$335 тыс., а на платформе Expedia – на \$270 тыс.», – рассказала «Курсиву» руководитель Almaty Tourism Bureau Камила Лукпанова.

Прошлогодние блог-туры, проведенные Almaty Tourism Bureau для лидеров мнений из Сингапура, ОАЭ, Турции, Китая, Испании, Кипра и США, по данным компании, обеспечили охват 35,7 млн человек, собрав почти 15 млн просмотров. По дан-

ным goszakur.kz, на встрече и прием иностранных блогеров бюро потратило почти 65 млн тенге. Сколько туристов привлекли зарубежные лидеры мнений, Almaty Tourism Bureau не сообщает.

Среди других крупных трат на продвижение Алматы: 194,2 млн тенге на размещение рекламы в СМИ, 151 млн тенге – на организацию трех бизнес-форумов по деловому туризму, 120 млн тенге – на создание пяти имиджевых видеороликов и виртуального 3D-тура, 75 млн тенге – на создание реестра туробъектов Алматы, 50 млн тенге – на изготовление сувенирной продукции.

Зачем туристы едут в Алматы

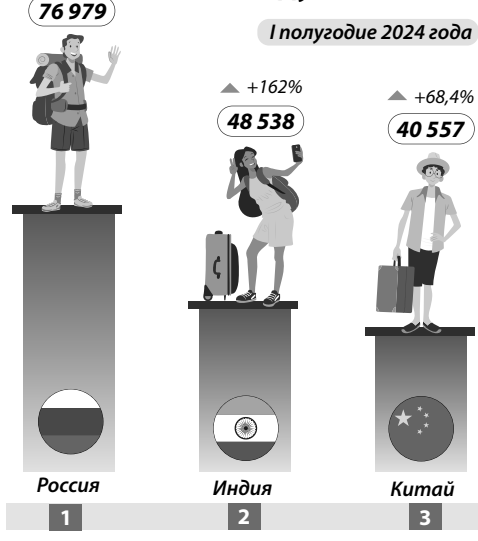
«Почему Алматы так популярен? Все просто: уникальная культура, красивые пейзажи и развитая инфраструктура. Это делает город местом, куда хочется возвращаться снова и снова», – уверены в городском управлении туризма.

Носители этой «уникальной культуры» – казахстанцы – согласны с таким мнением лишь отчасти. Опрос центра социологических исследований United Research Technologies Group (URTG) показывает, что самую большую долю опрошенных казахстанцев действительно привлекают природные локации Алматы. Почти 39% респондентов приезжают в южный мегаполис, чтобы посетить горы и горные курорты, а еще 15,5% – скверы и парки. На третьем месте по популярности среди локальных туристов – торговые и развлекательные центры Алматы (14,8%). По мнению опрошенных, инфраструктура этих локаций является наиболее развитой.

В то же время в тройку антилидеров по удобству и развитости инфраструктуры для туристов, согласно опросу, попали дороги (17%), городской общественный транспорт (14%) и система такси (7,2%).

Мнение зарубежных туристов о самых привлекательных локациях Алматы «Курсив» собрал в социальных сетях. На первом месте по упоминаемости также оказались алматинские горы и нацпарки (туристы упоминали Алтын-Эмель, Чарын).

Туристы из каких стран едут в Алматы



Источник: управление туризма Алматы

Неприглядные стороны алматинского туризма

В то время как Almaty Tourism Bureau ежегодно тратит миллиарды тенге на продвижение Алматы, в городе остается масса нерешенных вопросов, говорят участники рынка, непосредственно общающиеся с приезжими иностранцами. От их решения зависит, будут ли туристы, единожды привлеченные в Алматы, возвращаться сюда и советовать destination своим знакомым.

«С сервисом для туристов у нас большие репутационные проблемы, – заявил «Курсиву» общественный деятель Рустам Караев, который встречает делегации иностранных туристов. – Начиная от аэропорта, где бывают грязные туалеты, очень большие очереди (даже в новом терминале). При задержке рейсов от авиакомпаний приходится добиваться обеспечения питания или размещения. Такси – это отдельная история: много скандалов происходит из-за того, что таксисты обманывают туристов. В магазинах, на базарах отсутствуют ценники – приходят иностранные туристы, им просто вдвое больше цену говорят. Мы делали мониторинг общественных туалетов – половина оказалась закрыта, а половина непригодна: где-то нет воды, где-то кран проржавевший, нет бумаги, вывеска отваливается. Госорганам нужно мониторить все эти моменты и строго наказывать, потому что это репутация нашей страны».

«Об этом вам не расскажут ни турфирмы, ни управление туризма. Пожалуйста, не называйте моего имени, а то меня «заклюют», – почти слово в слово повторяют гиды – люди, которые непосредственно общаются с туристами и являются мостиком между приезжими и организаторами туров. «Курсив» изменил имена спикеров.

Сертифицированный гид, член WFTGA* Али рассказывает, что от турлидеров иностранных групп поступает много жалоб по поводу транспортных компаний.

«Автобусы, на которых возят иностранцев, зачастую старые, плохо оборудованные. Нередко туристы жалуются, что не слышат гида – микрофон либо не работает, либо работает плохо, а руководство транспортных компаний отказывается устранять неисправность, ссылаясь на занятость. Бывает, приезжает транспорт со сломанными дверями. Никто не следит за внешним видом водителей: дело даже не в отсутствии белой рубашки, некоторые приезжают в сланцах или босиком», – говорит он.

Но самая большая «боль», по словам Али, это безопасность вождения. «Никто не следит за рабочим временем – бывает, что водители не отдыхают, а потом засыпают в дороге. Мне пришлось бросать (ведение экскурсии) для туристов и всю дорогу разговаривать с водителем, чтобы он не уснул. Водитель в дороге всегда «в телефоне». Часто это приводит к небезопасным маневрам, а иногда – к авариям», – продолжает гид.

Он вспоминает прошлогоднюю аварию с летальным исходом близ озера Каинды: автобус по бездорожью совершал обгон и произошло лобовое столкновение с другим туристическим транспортом. В результате одна туристка погибла, три десятка пострадали, некоторым понадобились операции.

Мадия, гид с десятилетним стажем, говорит о большом количестве «случайных» людей в туризме, цель которых – заработать деньги, они не беспокоятся о репутации страны.

«В Казахстане никто не контролирует наличие у гидов лицензий, подтверждающей определенные знания о стране и об основах безопасности туристов. Имеющиеся системы сертификации добровольные. В результате группы туристов, особенно из Китая, нередко приезают со своими гидами. Очень много гидов из Кыргызстана проводят экскурсии по Алматы и области. Сложно даже представить, что они рассказывают туристам о Казахстане. В горном туризме немало случайных людей, не знающих основ безопасности, не умеющих правильно среагировать на ситуацию, оказать первую помощь», – рассказывает спикер.

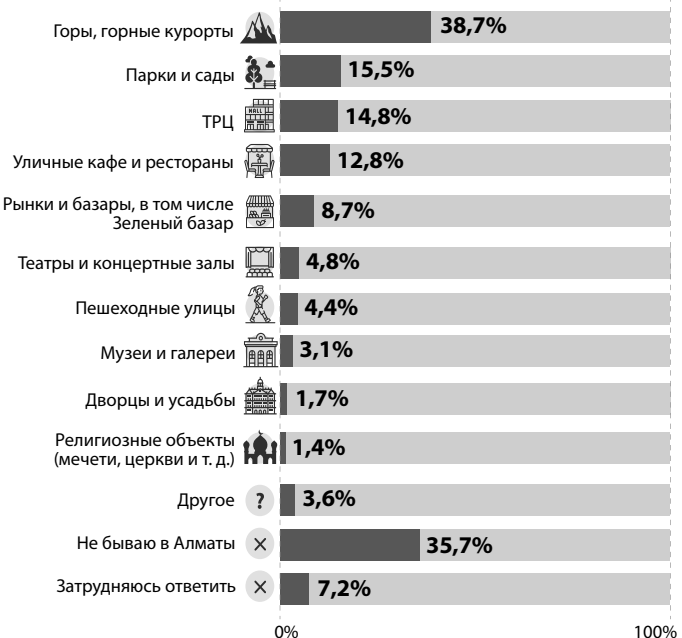
Гид Ерасыл уверен том, что официальные данные, показывающие рост потока иностранцев в Алматы, искажены из-за большого количества транзитных туристов.

«В этом году много туристов приезают по турпакету Five-stop. Туроператоры, продающие данный пакет, минимизируют количество дней пребывания в Казахстане. Туристы две недели путешествуют по Туркменистану, Узбекистану, Таджикистану, Кыргызстану и только последние полтора дня проводят в Алматы. Они уставшие, ничего им не интересно, ничего не покупают, просто отсыплются и улетают через наш аэропорт. За сезон было лишь несколько туристов, целенаправленно прилетевших в Казахстан и путешествовавших здесь от пяти до восьми дней. По сравнению с доандемийным 2019-м это очень плохая статистика», – считает Ерасыл.

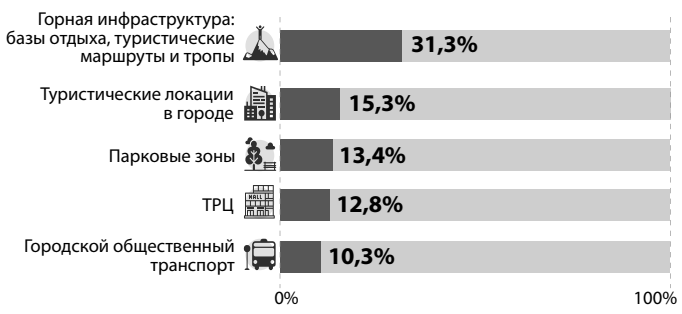
«Чтобы не создать плохого впечатления о стране, мы возим делегации туристов в те места, где с сервисом более-менее все в порядке. Но есть туристы, которые сами приезают в Казахстан. И впечатление о стране у них складывается не самое радужное. Вспомните, в первый раз «Орел и решка» (популярная программа о путешествиях. – «Курсив») приехали к нам сами, и они просто опозорили Казахстан. А потом был «Орел и решка. Перегрузка». Их привезли за деньги, показали лучшие места. Не надо показывать лучшие, надо все привести в порядок, чтобы туристы, которые у нас побывали, сами продвигали нашу страну, рассказывали, как в Казахстане хорошо. Казахстану есть чем гордиться, но мы никак не можем привести в порядок туристическую инфраструктуру», – резюмирует Рустам Караев.

*WFTGA – World Federation of Tourist Guide Associations

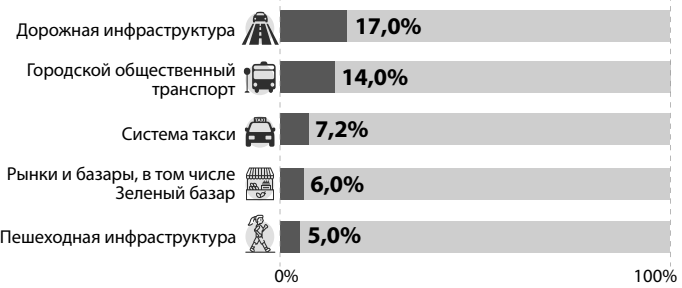
Какие локации предпочитают посещать казахстанцы – гости Алматы



Топ-5 наиболее развитой для туристов инфраструктуры в Алматы, по мнению казахстанцев – гостей города



Топ-5 наименее развитой для туристов инфраструктуры в Алматы, по мнению казахстанцев – гостей города



Какие объекты казахстанцы считают символом Алматы



Источник: URTG

С каким брендом казахстанцы ассоциируют Алматы

Almaty Tourism Bureau продвигает Алматы как уникальную туристическую destination, фокусируясь на пяти ключевых направлениях: горы, природные пейзажи, городская атмосфера (city vibe), гастрономия и культурное наследие.

Центр социологических исследований United Research Technologies Group (URTG) опросил более 1600 респондентов из разных регионов страны, чтобы выявить, с чем у них ассоциируется Алматы.

Треть опрошенных символом Алматы считают горы. Особенно этот образ отзывается у молодежи (47,3% среди опрошенных в возрасте 18–29 лет), а также жителей Алматинской агломерации, Астаны, Акмолинской области и Атырау.

Каждый четвертый респондент назвал главным символом Алматы яблоко. Особен-

но высок процент опрошенных, выбравших «яблочный бренд», среди казахстанцев в возрасте 45–59 лет (31,3%) из Алматинской агломерации, еще помнящих аромат настоящего апорта.

На третьем месте по популярности – коток «Медеу». Этот символ выбрал каждый пятый опрошенный. Больше всего Алматы ассоциируется с котком «Медеу» у жителей области Жетысу и самих алматинцев.

Среди других популярных брендов – телебашня Кок-Тобе (16,6%) и Шымбулак (14,3%). А реже всего образ Алматы ассоциируется у казахстанцев с гастрономией и уличными кафе (2,3%), снежным барсом (5%) и гостиницей «Казахстан» (5,8%).

Среди ответов респондентов присутствовали и такие «бренды» Алматы, как автомобильные пробки и смог.

LIFESTYLE

В Узбекистане знают: даже если город не может похвастать шедеврами древнего зодчества, как, например, Бухара или Самарканд, туда все равно можно привлечь туристов, главное – придумать /вспомнить его главную «фишку» и рассказать о ней миру.

Гульнар ТАНКАЕВА

В чем «фишка», сосед?

Чему Казахстан может научиться у Узбекистана для продвижения на мировом рынке туризма

В Бухару, как в Бразилию

В августе 2021 года, в разгар пандемии, президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев подписал постановление «О проведении Международного фестиваля золотощвейного и ювелирного дела». Весной 2022-го, когда мир только выходил из карантина, фестиваль состоялся. В Бухаре.

Тогда, отвечая на вопрос «зачем Узбекистану этот фестиваль», Aziz Муртазаев, сегодня советник председателя Ассоциации «Хунарманд»

Кстати, о легендах, связанных с шелком: их много, но самых популярных – две.

Первая – историческая. Говорят, что примерно две тысячи лет назад правитель Ферганы – не города (сегодня – центра области, куда входит Мар-

гилан), а древнего государства с тем же названием, которое находилось на этом же самом месте, – велел своим подданным выведать у китайских мастеров секрет изготовления шелка. Император Поднебесной, услышав об этом, возмутился и развязал ту самую войну, о которой подробно написано в китайских хрониках.

Впрочем, есть более распространенная версия возникновения конфликта, где в качестве причины называются выносливые и быстрые кони Ферганы – китайские воины называли их «небесными» и хотели заполучить любой ценой.

Так или иначе, древнее государство Фергана отстояло свою независимость, и однажды в этих краях начали производить шелк – и делают это до сих пор.

Вторая – романтическая. Когда-то (возможно, те же самые две тысячи лет назад) хан Маргилана влюбился в дочь художника и решил сделать ее своей какой-то там по счету женой. Художник не хотел своей любимице такой судьбы и осмелился прийти во дворец и попросить хана оставить его дочь в покое. «Хорошо, – усмехнулся правитель. – Я попытаюсь забыть о ее красоте, но с условием:

до завтрашнего утра ты должен создать что-то столь же прекрасное».

Художник как в тумане вышел из дворца и присел на берегу ручья. Его мысли путались, он не мог сосредоточиться ни на одной, как вдруг увидел, что в воде отражаются облака. День был солнечный, отражения переливались всеми цветами радуги, колыхались, подчиняясь ветру, и создавали необыкновенно прекрасный рисунок. Благодаря Небу за вдохновение, художник поспешил домой и создал ткань – легкую, как облако, свежую, как горный воздух, нежную и гладкую и, главное, переливающуюся всеми цветами радуги.

Хан, увидев полотно, был потрясен. Дочь художника все-таки вошла в его дворец, но не очередной женой старого хана, а любимой супругой его молодого сына. А ткань получила название «хан-атлас», чтобы никто не забыл о том, как она появилась.

Гиды Ферганской области с удовольствием рассказывают туристам обе эти легенды, выбирая для этого самое подходящее время – скажем, перед тем, как войти с ними на территорию шелковой фабрики «Едгорлик».

В тур за вином, сыром или шелком?

В принципе, идея посещения туристами производств не нова. Несколько лет назад для них даже появилось специальное название – «промышленный туризм». В Европе это направление стало набирать настоящую популярность в конце 1990-х, когда искушенные путешественники начали жаловаться на однообразие туров: обзорная экскурсия по городу, музеи, исторические памятники, неизбежный шоппинг... и это все? Предложение не заставило себя долго ждать: винные туры во Францию, «сырные» – в Нидерланды, «шоколадные» – в Швейцарию, визит на винокурню, где производят виски Jack Daniel's в американском штате Теннесси или, наконец, на чайные или шелковые фабрики в Китае. В 99,9 процента случаев такие туры завершаются неконтролируемым шоппингом в расположенных тут же магазинах. В самом деле, как можно отказаться от шоколада, который сварили на ваших глазах, или от вина, если вы только что вернулись из подвала, где оно созревает в огромных бочках?

Примерно то же самое происходит с туристом, когда он попадает на шелковое производство «Едгорлик». Полностью ручное производство – это очень важно. Сначала туристу показывают коконы тутового шелкопряда – «пушистые шарки», из которых невозможные узбекские женщины на его глазах вытягивают тончайшие нити. Потом происходит процесс «снования» – одновременное

наматывание определенным образом расположенных основных нитей. Звучит скучно, выглядит волшебно, деревянный станок крутится как карусель. Потом нити наматывают на два вала и закрепляют, а дальше делают пометки в тех местах, где будут завязывать узелки. С этого начинается волшебство создания знаменитой узбекской абровой ткани (или иката) – при ее производстве окрашиваются только нити основы. Потом туристы смотрят, как рисует эскизы художник, – и тут им хорошо бы напомнить легенду о мастере, создавшем первый хан-атлас...

Словом, когда турист идет к выходу с фабрики (разумеется, через магазин), он не может уйти просто так. Ему нужно унести с собой эту легенду, это настроение, эти краски всех цветов радуги – а значит, нужно купить как минимум шарф, а лучше – отрез этой волшебной ткани или яркую накидку-чапан.

Экскурсии на шелковые производства Маргилана проводятся круглый год. Были бы туристы. А они в Ферганской области есть: их туда привлекает среди прочего фестиваль шелка и атласа «Атлас байрами». Над городом разносятся громкие звуки карная (узбекского духового инструмента); в праздничном шествии девушки поднимают над головами бесконечные ленты абровых тканей; дизайнеры со всего мира демонстрируют на подиумах возможности узбекских хан-атласа, бахмалы и бекасама; в парке идет ярмарка, где туристы из Европы и Америки торгуются за каждую тысячу сумов – больше ради удовольствия, чем для выгоды...

Летом 2024 года была опубликована официальная информация – по количеству иностранных туристов Узбекистан достиг 98% от допандемийного уровня. Так, в 2019 году страну посетило 6,748 млн иностранных туристов, к 2023-му это число составило 6,626 млн. Кстати, в этом году World of Statistics включила Узбекистан в список лучших стран для путешествий – 2024.

В Казахстане привыкли объяснять успехи соседей в сфере туризма наличием у них памятников средневековой архитектуры в Бухаре и Самарканде («забывая» при этом о наших мавзолеях Ходжи Ахмета Яссауи или династии Караханидов). Но в Узбекистане доказали: даже если город не может похвастать шедеврами древнего зодчества, туда все равно можно привлечь туристов, главное – придумать /вспомнить его главную «фишку» и рассказать о ней миру. Даже если у нас нет старых фабрик, у нас сохранилось одно из самых древних ремесел на земле – войлок. Представляете, какое могло бы быть эффектное зрелище для туристов – «киз басу» (с каз. яз. – «валяние войлока»? У нас даже танец такой есть...

Фото: Гульнар ТАНКАЕВА



Фото: Shutterstock



(с уз. яз. – «ремесленник») РУ и президент Всемирного совета ремесел по Азиатско-Тихоокеанскому региону, сказал, что есть три главные причины и одна из них – развитие туристического потенциала Бухары.

«У нас есть фестивали во всех крупных городах, – рассказал он. – Это как карнавал в Бразилии, куда сотни тысяч людей приезжают для того, чтобы почувствовать эту атмосферу, посмотреть на праздничное шествие и т. д. Наши фестивали – как этот карнавал. Мы тоже организуем шествия, парады, ярмарки, это сразу привлекает внимание и становится той самой «фишкой», благодаря которой запоминается город».

В Самарканде, на площади Регистан, проходит один из крупнейших музыкальных фестивалей Центральной Азии – «Шарк тароналари» («Мелодии Востока»).

В Коканд приезжают ремесленники со всего мира на фестиваль народного прикладного искусства «Хунарманд».

В Намангане с 1961 (!) года проводится праздник цветов: с 2019-го он получил статус международного фестиваля. Как сообщает сайт plov.press, только в 2024-м на празднике побывали больше 200 тысяч туристов из 60 стран.

В Бухаре теперь сменяют друг друга два фестиваля (каждый проводится раз в два года): «Шелк и специи» напоминает о главных товарах Великого шелкового пути, а Фестиваль ювелирного и золотощвейного дела – о ремеслах древнего города.

В «городе-музее» Хиве проходят фестиваль танца «Лазги» и праздник дыни.

И наконец, недавно в Маргилане прошел уже VI Международный «Атлас байрами», который еще раз подтвердил: соседи на правильном пути. Чем больше в стране интересных событий – тем больше наплыв туристов и посещаемость разных, туристических и не очень, объектов. Об этом фестивале и об этом городе – подробнее.

Легенды шелка и атласа

Маргилан – это тот самый случай, когда специально придумывать туристическую «фишку» не пришлось. Древний город с незапамятных времен славился своим шелком, который, согласно легендам, мог соперничать с китайским.



08.12
НАЧАЛО 20:00
ALMATY ARENA
MUSIC FEST
ALLSTARS
BLUE / K.MARO / JAY SEAN

Концерт «Кватро»
Алматы – 29 октября
Астана – 30 октября

K-POP SYMPHONY в Астане
Nomad City hall, 31 октября,
19:00

Комедия «Однажды вечером»
в Алматы
ГАРПУЗ им. Н. И.Сац, 1 ноября,
20:00

Концерт RaiM
Алматы – 3 ноября
Астана – 11 ноября

FREEDOM TICKETON

«BEST OF NE PROSTO POP»
в Алматы
Almaty Arena, 17 ноября,
19:00