



ЭКСПЕРТИЗА: НЕСЪЕДОБНЫЙ РОСТ	ИНДУСТРИЯ: СЛАДОСТНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ	ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК: ДОТЯНУТЬСЯ ДО ПОКУПАТЕЛЯ	LIFESTYLE: ЕЩЕ НЕМНОГО РОСКОШИ
стр. 5	стр. 8	стр. 9	стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Ситуативная
Валютная
Операция

Прошлогодние взлеты и падения курса тенге, изначально спровоцированные так называемой СВО, а также новые открывшиеся возможности по торговле с находящимся под санкциями соседом принесли ряду казахстанских банков космические дополнительные барыши. Наибольшую выгоду из сложившейся конъюнктуры извлекли пять игроков с крупными корпоративными портфелями. Узкобизнесовая розничная модель в этих условиях проиграла более универсальным конкурентам.

Виктор АХРЁМУШКИН

Рекордная прибыль большинства БВУ, показанная в 2022 году, во многом выросла на курсовых качелях. Не дожидаясь выпуска аудированной отчетности всеми банками, можно констатировать, что у наиболее удачливых игроков чистый доход от операций с иностранной валютой взлетел на сотни процентов и стал ключевым драйвером в формировании итогового финансового результата.

Например, у Халыка данный показатель вырос в годовом выражении почти в шесть раз и достиг 179 млрд тенге. Для сравнения: чистые процентные и комиссионные доходы этого банка увеличились на 9% (до 563 млрд тенге) и 26% (до 84 млрд тенге) соответственно. У Forte чистая прибыль от валютных операций выросла в 4,5 раза (до 50 млрд тенге), у Алтына – в 2,7 раза (до 9,4 млрд тенге).

Остальные банки еще не опубликовали аудит, но даже не совсем корректное сравнение показателей девяти месяцев 2022 года с показателями за весь 2021 год говорит об очень высоком росте прибыли по валютным операциям у ряда БВУ. В частности, у Евразийского банка она подскочила в 5,5 раза (до 42 млрд тенге), у Bank RBK – в 5,4 раза (до 20 млрд тенге), у Банка ЦентрКредит – в 4,4 раза (до 40 млрд тенге), у Jusan – в три раза (до 61 млрд тенге).

У всех вышеперечисленных игроков прибыль по валютным операциям в 2022 году оказалась выше чистых комиссионных доходов, став вторым по важности источником генерирования итоговой прибыли (за исключением БЦК, где основной вклад в финансовый результат внесла покупка Альфа-Банка, доход от которой составил 83 млрд тенге).

> стр. 6



Фото: Илья Ким

Куда мы катимся
Электросамокатам нет места в транспортной
инфраструктуре городов?

Рабочая группа в парламенте Казахстана готовит поправки в правила дорожного движения, и они будут касаться в том числе электросамокатов и других средств индивидуальной мобильности. Среди предложений – запрет передвижения на электросамокатах по пешеходным зонам.

Наталья КАЧАЛОВА

Депутаты мажилиса Екатерина Смышляева и Юлия Кучинская инициировали разработку поправок в правила дорожного движения (ПДД), чтобы «приструнить» тех, кто использует средства индивидуальной мобильности или, коротко, СИМ. СИМ – это и велосипеды, и моноколеса, и конечно, электросамокаты. В случае принятия поправок ездить СИМ сможет только по велодорожкам, а если их нет – то по обочине дорог общего назначения. Но с перемещением СИМ на дороги не согласны эксперты по разви-

тию транспортной инфраструктуры. «Курсив» собрал аргументы «за» и «против» депутатской инициативы.

Инфраструктурное непризнание
Первый принцип концепции Vision Zero (которая стала базовой при разработке планов развития мегаполисов) – инфраструктурное признание всех участников дорожного движения.

> стр. 10

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Фото: Shutterstock/vectorart

Казахстанские ПИФы
восстанавливают доходность

Большинство паевых инвестиционных фондов РК показали рост стоимости паев по итогам первого квартала. Лучшую динамику продемонстрировали фонды, ориентированные на гособлигации РК и бонды иностранных компаний.

Айгуль ИБРАЕВА

Малые, да удалые
Совокупный объем активов под управлением розничных паевых инвестиционных фондов по

итогам первого квартала 2023 года сократился на 10%, или 9 млрд тенге. Основной отток при этом пришелся на ценные бумаги казахстанских эмитентов, в частности на облигации местных компаний (–6,9 млрд тенге).

Влияние на снижение оказали также иностранные государственные бонды (–4 млрд тенге). Отметим, что доходность казначейских облигаций США зафиксировала самое значительное квартальное падение с марта 2020 года. В то же время акции иностранных компаний в структуре активов казахстанских ПИФов, просевшие за январь-февраль текущего года почти на треть, практически восстановились в объеме за март, на

фоне возобновления роста на глобальном рынке долговых инструментов.

На 2 млрд тенге с начала года сократился объем кэша под управлением фондов. Статистика Нацбанка показывает, что в четвертом квартале прошлого года фонды выходили из позиций по отдельным активам, наращивая объемы наличных денег. Вероятно, управляющие решили реинвестировать эти средства в ценные бумаги по привлекательным ценам, в частности в облигации иностранных эмитентов (+3,5 млрд тенге) и ETF (+404,4 млн тенге).

> стр. 4

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

Подписка через каталоги:

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

Закон прямого действия

Узбекистан проведет первый за 21 год референдум по поправкам в Конституцию

В ближайшее воскресенье, 30 апреля, в Узбекистане пройдет всенародный референдум о поправках в Конституцию. Среди предлагаемых изменений: увеличение периода полномочий президента, закрепление права частной собственности на землю, запрет смертной казни и введение прямого действия норм Конституции.

Вадим ЕРЗИКОВ

В действующую Конституцию Узбекистана с 1992 года поправки вносили больше десятка раз, но только однажды – через референдум. Больше 20 лет назад, 27 января 2002 года, с народным участием решались вопросы о двухпалатном парламенте вместо однопалатного и об увеличении срока полномочий президента с пяти до семи лет.

Новые поправки в Конституцию предполагают, что текст Основного закона обновится на 65%, число статей увеличится с 128 до 155, а количество глав – с 26 до 27. Парламент и сам может менять основной закон, но поправки такого масштаба решили внести через референдум и сделать Конституцию «народной».

Досрочное голосование по изменению состоялось с 19 по 26 апреля (участвовали те, кто 30 апреля 2023 года будет отсутствовать по месту жительства). Мнение граждан спрашивают не по каждой новой статье, а о новой редакции в целом. Другими словами, на голосование выведен всего один вопрос – менять или не менять.

Актуализация текста

По мнению политолога Рустама Бурнашева, изменение Конституции трансформирующемуся Узбекистану жизненно

необходимо. «Действующая Конституция Узбекистана принималась под решение определенных задач прямо в момент обретения независимости. Она отражала установки, в значительной степени очень идеализированные, о том, как выглядит весь процесс государственного и национального строительства. Поэтому у всех наших постсоветских стран возникает необходимость корректировки документов», – комментирует он.

Бурнашев добавил, что поправка о прямом действии Конституции значительно упростит работу с документом. «Там есть свои проблемы применения, но как вектор это достаточно интересно. Граждане, обращаясь в суды, смогут апеллировать уже не к законам и подзаконным актам, а к самой Конституции», – заявил он. Эксперт также указал на ограничение полномочий силовых структур, повышается значимость судов в задержаниях. Например, в статье 27 теперь содержится такая оговорка: «Без решения суда лицо не может быть задержано на срок более сорока восьми часов».

Доцент кафедры международных отношений Университета мировой экономики и дипломатии (УМЭД) Мурат Бахадилов указал также на возможность законодательной инициативы (статья 98). Теперь граждане РУз, обладающие избирательным правом, в количестве не менее ста тысяч человек могут вносить в нижнюю палату парламента свои предложения. Сейчас такое право есть только у президента, правительства, парламентариев и еще ряда структур.

Формирование Узбекистана как социального государства – одно из главных отличий новой редакции. В документе прописывается социальная ответственность государства в целом и по отдельным группам граждан. Профессор Университета общественной безопасности РУз Мавлюда Абдуллаева обращает внимание на статью 57, где государство обязалось повышать качество жизни со-

циально уязвимых категорий граждан. «Это доказывает, что в дальнейшем внимание к социальным выплатам будет повышенное. Вероятно, стоит ждать увеличения отчислений в фонды и введения новых выплат», – полагает она.

Частная земля и инвестиции

В нынешней редакции Основного закона отсутствует слово «инвестиции». В экономическом блоке новой редакции появилась статья 67, которая с этого начинается: «Государство обеспечивает благоприятный инвестиционный и деловой климат». Мавлюда Абдуллаева считает, что такой формулировкой отражен стратегический приоритет правительства в области экономического развития с желанием привлечь внимание инвесторов для развития экономики.

Защита инвестиций подкреплена статьей 68, где сказано, что земля может находиться в частной собственности. «По примеру Казахстана мы видели, что присутствие иностранного бизнеса и инвестиций в нефтяном секторе не вызывает проблем, – отметил Рустам Бурнашев. – А вот развитие других секторов очень ограничивается тем, что нет собственности на землю. Например, создание предприятий промышленного формата становится рискованным, так как нет гарантий. Я построил завод, а дальше возникает вопрос: а дается ли мне гарантия, что этот завод будет существовать после окончания срока аренды, например, 50 лет?».

Мурат Бахадилов комментирует, что эта поправка в узбекистанском обществе была воспринята в целом позитивно. Напомним, поправки в Земельный кодекс РК о частной собственности на землю вызвали в Казахстане волну протестов.

Каракалпакстан

Предполагаемые изменения в Конституцию стали причиной протестов в Узбекистане в прошлом году – новый текст закона

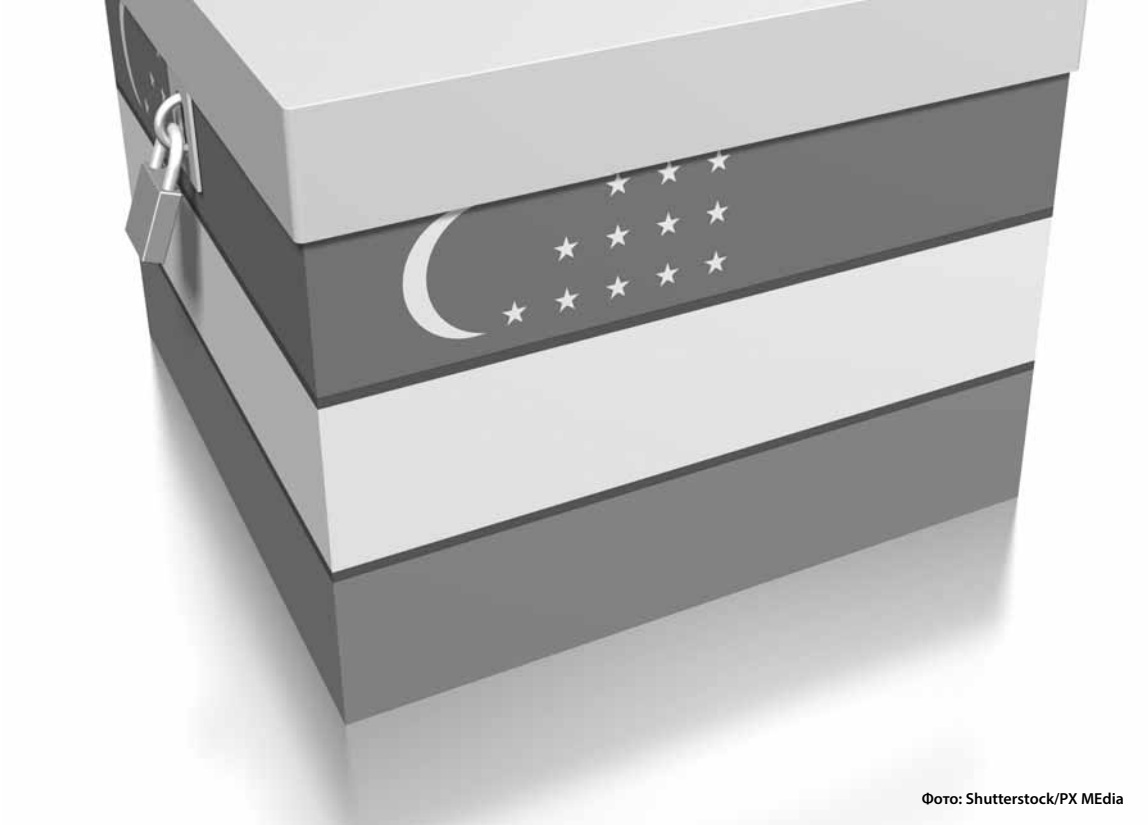


Фото: Shutterstock/PX Media

предлагал исключить слова о суверенитете Каракалпакстана и возможность выхода из состава РУз по итогам референдума. После нукусских событий поправки исключили из проекта.

Рустам Бурнашев отмечает, что до указанных предложений никакого конфликта в Каракалпакстане относительно его статуса нахождения в Узбекистане не было. «Конфликт, по сути, является рукотворным. Он возник из-за непродуманности предложений поправок даже не с точки зрения их содержания, а с точки зрения их подачи для населения. То есть не была проведена работа с населением по поводу осмысленности этих поправок. Изменения в значительной степени шли не от граждан, а от чиновников», – объясняет он.

Но в новой Конституции все же появился пункт, касающийся Каракалпакстана. Затрагивает он вопрос Приаралья, где государство обязалось принимать меры по охране и восстановле-

нию экологической системы, социальному и экономическому развитию (статья 49). Регион является проблемным с точки зрения экологии из-за соленой почвы, так как море здесь почти высохло. Гарантии решения проблемы закрепят в Основном законе.

Вопрос исполнения

Одна из поправок предполагает увеличение президентского срока в Узбекистане с пяти до семи лет. Это не первое такое изменение – в стране уже был период, когда после поправок в Конституцию главу государства стали избирать не на пять лет, а на семь. Но затем президентский срок снова сократился до пяти лет.

В семилетнем сроке президентства Рустам Бурнашев не видит ничего катастрофического, главное – чтобы сохранялась возможность сменяемости власти. «Для постсоветских стран важным является не столько законодательный вопрос, сколько

вопрос правоприменения. Дело не в том, сколько сроков человек может быть президентом, а в том, насколько честные и прозрачные выборы мы можем обеспечить. Даже если предполагается, что один человек может находиться у власти 10 сроков подряд, но при этом обеспечиваются честные и конкурентные выборы, то этот человек может быть сдвинут со своего поста», – говорит Бурнашев и резюмирует, что в законах можно называть государство социальным, ограничивать полномочия силовиков, но ключевой вопрос – в реализации этих законов.

Опрошенные «Курсивом» эксперты уверены, что новая редакция Конституции РУз будет принята. С конституционной реформой связаны большие общественные ожидания, добавляет Мурат Бахадилов – на этапе подготовки поправок от граждан поступило более 220 тыс. предложений, а их широкое обсуждение и дебаты продолжались до сих пор.



Думан АЙТМАГАМБЕТОВ, член правления – проректор по стратегическому развитию ЕНУ им. Л. Н. Гумилева

ENU Endowment Fund был открыт 31 декабря 2021 года. Основная цель фонда – обеспечение финансовой устойчивости стратегически важных для университета проектов. Учредителями фонда являются выпускники Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева. У фонда три основных задачи. Первая – увеличение капитала за счет взносов доноров. Вторая – реализация эффективной инвестиционной стратегии. Третья – передача инвестдохода ЕНУ, на эти средства университет поддерживает нуждающихся студентов, финансирует участие в учебных и спортивных соревнованиях та-

Со счетом или на щите

Барьеры для эндаументов в РК часто начинаются уже на этапе открытия банковского счета

лантливых студентов, инвестирует в стартапы и университетские мероприятия.

Механизм эндаумент-фондов на практике доказал свою эффективность, поскольку обеспечива-ет вузам долгосрочный стабильный источник финансирования значимых образовательных, научных и других программ. В ведущих американских вузах на поступления из эндаумент-фондов приходится 25–45% доходов бюджета.

В последнее время развитие эндаументов в Казахстане привлекает все больше внимания со стороны экономических экспертов и инвесторов. Это связано с тем, что эндаументы представляют собой эффективный инструмент для обеспечения стабильности и долгосрочной устойчивости

финансовой системы, а также для развития социальных и культурных проектов.

Несмотря на растущую популярность эндаумент-фондов в Казахстане, этот инструмент все еще не получил широкого распространения в сравнении с другими формами финансирования, такими как гранты или субсидии. Одной из причин этого может быть недостаточная осведомленность о том, как работают эндаумент-фонды и как они могут быть использованы для достижения благотворительных целей. Правовое регулирование эндаументов на сегодняшний день является недостаточным и требует своего законодательного решения.

При открытии и регистрации ENU Endowment Fund мы

столкнулись с рядом проблем. Достаточного опыта в открытии эндаумента (а это вопросы правильного оформления документации, выбора оптимальной процедуры регистрации и т. д.) в Казахстане очень мало. При открытии фонда мы столкнулись с неожиданным барьером: банк второго уровня без объяснения причин отказывал в открытии счета. Проблемы с этим банком были не только у ENU Endowment Fund, но и у других эндаументов, однако изменить ситуацию не помогли даже наши обращения к руководству банка. По-видимому, банк не хочет лишний раз брать на себя ответственность при работе с непонятным с точки зрения его бизнеса и отчетности перед налоговиками счетом.

Более чем скромнен в нашей стране и опыт управления эндаументами. Отдельная большая проблема – неосведомленность населения об эндаумент-фондах. Дефицит информации вызывает у людей недоверие к таким фондам. Для меценатов в Казахстане не практикуются налоговые вычеты, стимулирующие активные инвестиции в эндаументы. Лекарства от этих болезней хорошо известны. Во-первых, под деятельность эндаументов необходимо создавать отдельное регулирование с максимально полным комплексом нормативно-правовых актов. Во-вторых, после реформы законодательства налоговым и другим государственным органам, отвечающим за контроль

денежных потоков в экономике, следует подготовить понятные инструкции для финансовых учреждений о том, как эндаументам вести финансовую деятельность и как финансовым учреждениям работать с эндаумент-фондами. И третье – необходима общенациональная информационная кампания в поддержку инвестиций в эндаументы. Публичная поддержка образовательных инициатив должна стать нормой как для верхнего слоя предпринимателей и чиновников, так и для обывателей. Эндаумент-фонды в свою очередь должны ежедневной работой в соответствии с принципами прозрачности и подотчетности доказывать, что доверие к ним вполне заслуженно.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Мейраут СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.domnin@kursiv.kz

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

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

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

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

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

Обозреватель отдела
«Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА
a.markova@kursiv.kz

Корректоры:
Светлана ГЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

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

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

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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

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

Государство наступает

АЗРК сигнализирует об укреплении госмонополизма

Казахстанская экономика испытывает проблемы не просто от монополий и олигополий, а от государственных монополий, что намного серьезнее. Эту тему поднял на последнем Евразийском антимонопольном форуме (прошел 20 апреля 2023 года в Алматы) председатель Агентства по защите и развитию конкуренции (АЗРК) РК Марат Омаров.

Сергей ДОМНИН

Места на рынках заняты

В АЗРК подтверждают идею, часто звучащую из уст президента Касым-Жомарта Токаева, о монополизации и олигополизации отраслевых рынков. Но эксперты антимонопольного органа идут дальше и констатируют: главные рынки страны контролируются госкомпаниями.

Марат Омаров упомянул несколько рынков и отдельно остановился на работе 17 госкомпаний-операторов (субъектов специального права).

На оптовом рынке ГСМ около 80% контролирует нацкомпания «КазМунайГаз» (КМГ). «Для обеспечения прозрачного и недискриминационного распределения ресурсов «КазМунайГаза» будут приняты правила равного доступа к ключевой мощности с условиями принятия и отбора заявок. В этих же целях запланировано увеличение биржевых торгов. В связи с усилением рисков ограничения доступа к переработке нефти также будут приняты правила доступа к инфраструктуре», – сообщил глава АЗРК.

Но наиболее концентрированный рынок из тех, о которых говорил Омаров, – железнодорожные грузоперевозки. Доля нацкомпании КТЖ (через дочернюю компанию «КТЖ – Грузовые перевозки») на нем достигает 95%. «Оператором магистральных путей предоставлен ряд преимуществ своим компаниям, что создает неравные условия для других. Тарифы на магистральную железную дорогу растут. Идет тотальное навязывание



своих подведомственных компаний», – рассказал глава АЗРК.

На рынке пассажирских авиаперевозок более 90% контролируют перевозчики, принадлежащие государству. По состоянию на начало 2023 года под госконтролем находятся две авиакомпании, регулярно осуществляющие пассажирские перевозки, представляющие три бренда – «Эйр Астана», в структуре которой находится лоукостер FlyArystan, и созданный как оператор межрегиональных авиаперевозок Qazaq Air.

«Вопрос разделения активов авиакомпаний с госучастием до сих пор не находит своего разрешения», – подчеркнул Омаров. АЗРК выступало с предложением об отделении FlyArystan от «Эйр Астаны» еще в минувшем году, но в «Эйр Астане» не видели реалистичным сценарий разделения компаний до 2024 года. Агентство рассматривает возможность «усиления режима «Открытое небо» для доступа на рынок новых авиаперевозчиков».

Долю государства на телекоммуникационном рынке (в выступлении Омарова речь шла о мобильных операторах) в АЗРК оценили в 75%, и доминирует здесь тоже нацкомпания – «Казактелеком», которая контролирует двух из трех операторов мобильной связи (Kcell и Tele2/Altel). «Монополизация стала причиной снижения уровня конкуренции за клиента и качества услуг. Сейчас идет поток жалоб,

связанный с повышением в одностороннем порядке тарифов на услуги связи. По отдельным тарифным планам стоимость увеличилась в два раза», – заявил Омаров.

Еще один упомянутый рынок – ипотечное кредитование – контролирует Отбасы банк (чуть менее 70%). В АЗРК объясняют такую рыночную ситуацию тем, что БВУ участие в системе жилищных сбережений запрещено, кроме того, у Отбасы есть преимущественный доступ к бюджетному финансированию. Негативный эффект от доминирования государственного банка на рынке в антимонопольном агентстве описывают так: «Это создает издержки получателям кредитов: это качество и сроки обслуживания, навязывание оценочных, нотариальных и прочих услуг потребителям».

Какие еще желтые страницы?

Ключевая идея выступления главы АЗРК – несмотря на все усилия по приватизации и разгосударствлению экономики, роль и вес государства в ней не только не сокращается, но растет и укрепляется.

«Участие государства в бизнесе значительным образом расширяется, хотя оно должно только сокращаться, и даже в тех сферах, где оно исторически не присутствовало. Это те рынки, которые присутствуют в повседневной жизни каждого человека», – цитирует Марата Омарова сайт АЗРК.

На втором году работы Госкомиссии по демополизации экономики важнейшим ее достижением было, как отмечается в презентации к выступлению Марата Омарова (есть у «Курсива»), «сокращение числа непродуктивных посредников, образовавшихся в результате разрыва единого технологического цикла производства товаров и занявших монопольное положение на соответствующих товарных рынках». В качестве примера глава антимонопольного ведомства привел возвращение в собственность подвездных железнодорожных путей, что позволило снизить тарифы для бизнеса в 14 раз.

Однако эти же меры порождают серию проблем и рисков. У государства нет видения относительно дальнейшего развития этих активов. То есть итогом антимонопольной активности стало усиление роли государства и его веса на рынках. Среди порожденных проблем Омаров указывает также потенциальный рост арбитражных рисков и ухудшение бизнес-климата.

В АЗРК также фиксируют сокращение числа компаний, попадающих в периметр приватизационной программы. После обновления в августе минувшего года Комплексного плана приватизации до 2025-го из документа были исключены 214 организаций, хотя в агентстве предлагали сократить этот список до 172.

Вслед за неправительственными аналитиками в АЗРК признают, что казахстанский кабмин не стремится неукоснительно соблюдать «правило желтых страниц» (Yellow Pages Rule): анализ деятельности 47 аффилированных с КТЖ юрлиц показал, что с «правилом желтых страниц» согласуется лишь 83 вида деятельности из чуть более 300 (27%).

Также правительство не торопится поддерживать рекомендации АЗРК по разгосударствлению. В 2021 году агентство рекомендовало вывести на продажу 91 предприятие (в том числе компании по благоустройству улиц, охранные фирмы, стоматологические клиники), однако кабмин поддержал приватизацию лишь 12 предприятий (18%). В 2022-м АЗРК рекомендовал приватизировать уже 105 предприятий (компании в секторах «информация и связь», «финансовая и страховая деятельность», «сельское хозяйство»), но правительство поддержало вывод на рынок лишь 68 фирм (64%).

Конкуренция и политика

Рекомендации, которые предлагают в АЗРК (и это вполне логично для государственного органа), касаются узкой группы вопросов. Агентство предлагает правительству принять меры «по обеспечению новой волны приватизации» и усилить роль АЗРК в процессе разгосударствления. Меры, на первый взгляд, схематичные и ограниченно эффективные, однако пока основная ценность не в том, какие предложения генерирует антимонопольный орган, а в том, какова расстановка сил.

Долгое время казахстанский антимонопольный орган был частью правительства, что противоречило лучшим международным практикам, при которых надзор за соблюдением конкуренции действует обособленно от кабинета. В сентябре 2020 года казахстанские антимонопольщики вернули себе независимый статус – государственного агентства. Последние три года АЗРК наращивало вес в системе государственных органов и теперь открыто критикует правительство и нацкомпания.

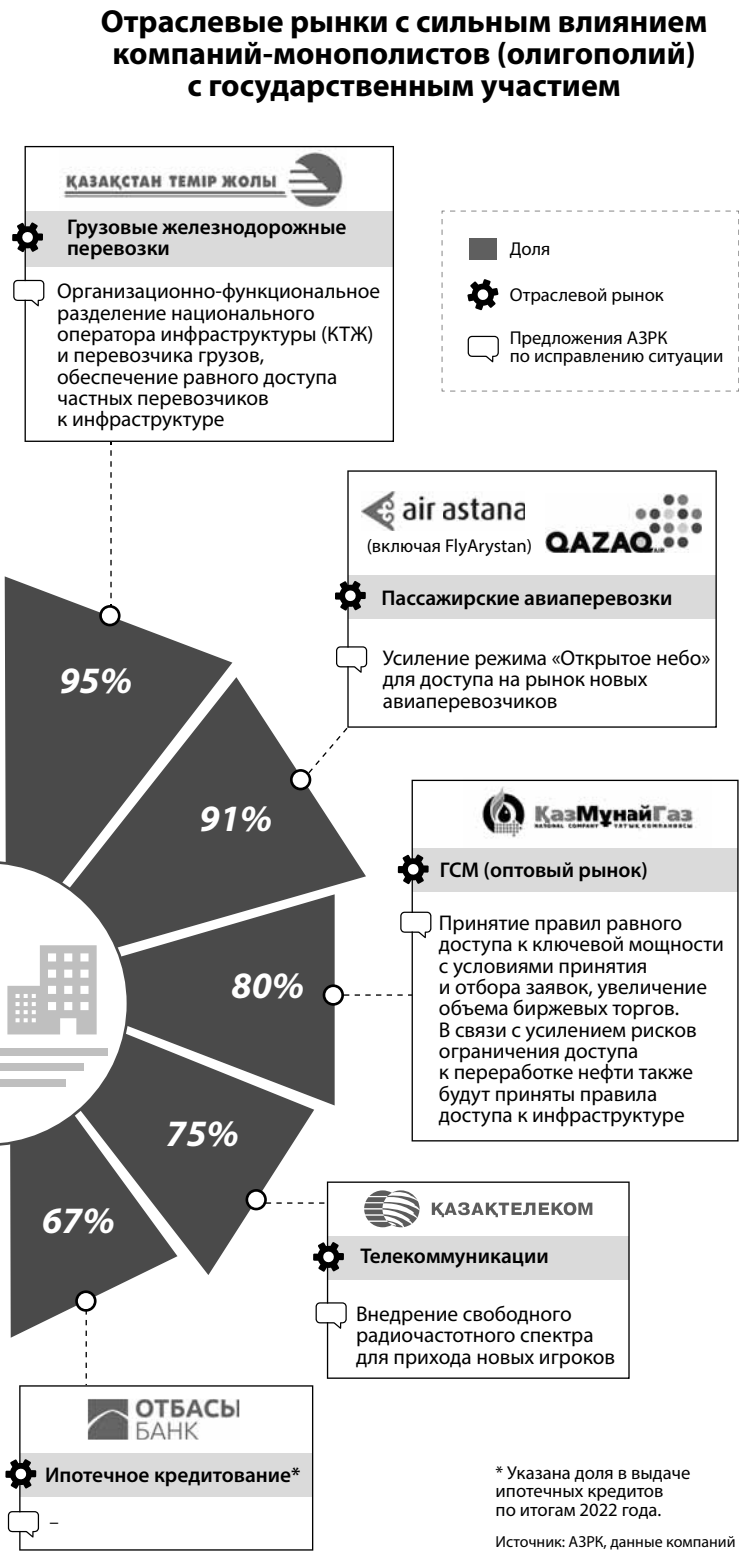
Ложка дегтя – правительство и госкомпания пока не прислушиваются к большей части рекомендаций АЗРК. Причин этому много, начиная с косности государственной машины и стремления чиновников и менеджеров госкомпаний сохранять контроль за как можно большими ресурсами.

Однако главный барьер для развития конкуренции глубже – в приоритетах государственной экономической политики. КТЖ, монополизировавший рынок грузоперевозок, на протяжении десятилетий скрыто субсидировал экспортеров горнорудного сырья и перекрестно субсидировал пассажирооперевозки. Участие КМГ на рынке ГСМ с его перманентными дефицитами (и сама конфигурация этого рынка, где действует так называемая давальческая схема) продиктовано необходимостью сдерживания низких цен на топливо для населения и бизнеса. «Казактелеком» многие годы объяснял свое монопольное право на те или иные частоты (так, например, было около 10 лет назад при распределении частот 4G) необходимостью нести социальную нагрузку и обеспечивать связью фиксированного доступа отдаленные сельские районы.

Поэтому улучшение ситуации с конкуренцией на отраслевых рынках напрямую связано с разворотом государственной экономической политики. И тут усилий одного антимонопольного органа – даже подлинно независимого – недостаточно.

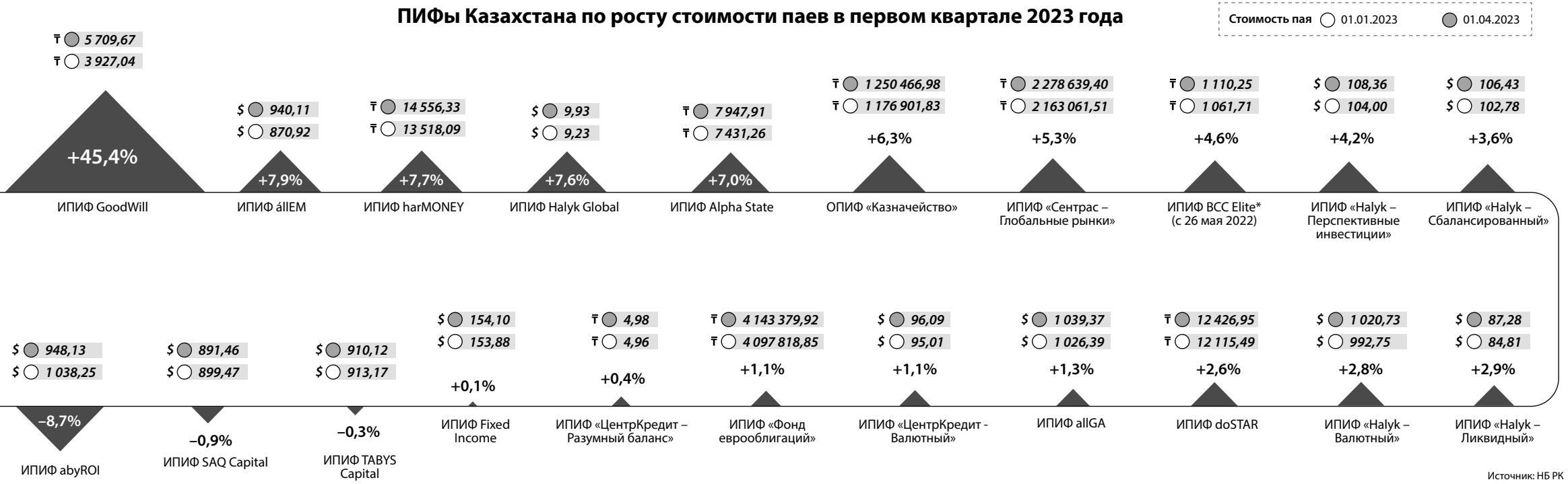
Субъекты специального права (операторы)	
Экология Специальные службы Связь Деятельность в сфере проектирования и разработки Лекарственное обеспечение Складирование Госуслуги Игры и развлечения Здравоохранение	
ЖАСЫЛ ДАМУ Оператор системы торговли углеродными единицами, также оператор расширенных обязательств производителей (импортеров)	
ТОО «Институт космической техники и технологий» Оператор системы экстренного вызова, осуществляющий управление системой экстренного вызова	
KAZPOST Национальный оператор почты	
NITEC Оператор информационно-коммуникационной инфраструктуры e-gov; оператор единой информационной системы обязательного технического осмотра механических транспортных средств; национальный оператор (национальный администратор) системы электронных паспортов транспортных средств; оператор данных контрольных приборов учета в сфере производства и оборота нефтепродуктов; оператор данных контрольных приборов учета в сфере производства этилового спирта и алкогольной продукции	
КАЗАКТЕЛЕКОМ Единый оператор маркировки и прослеживаемости товаров, осуществляющий разработку, администрирование, сопровождение и эксплуатационную поддержку информационной системы маркировки и прослеживаемости товаров, включая разработку, ведение и актуализацию Национального каталога товаров, и иные функции, определенные правительством РК	
СК-ФАРМАЦИЯ Единый дистрибьютор, осуществляющий деятельность в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и (или) в системе обязательного социального медицинского страхования	
ТОО «Авиационная безопасность» Единый оператор по предоставлению вертолетных услуг, имеющий материально-технические ресурсы, воздушные суда и квалифицированных специалистов, являющийся субъектом гражданской авиации	
КазМунайГаз АТТО Единый оператор по поставке нефтепродуктов, обеспечивающий Вооруженные силы РК, Погранслужбу КНБ РК, Нацгвардию РК; уполномоченный орган в сфере гражданской защиты; уполномоченный орган в области государственного материального резерва нефтепродуктов; а также предоставление услуг по хранению и доставке нефтепродуктов	
КАЗТЕЛЕРАДИО Национальный оператор телерадиовещания, на которого собственником в лице государства возложены задачи по содержанию и развитию национальной сети телерадиовещания	
KAZSPECEXPORT Уполномоченная организация, осуществляющая импорт товаров (продукции) военного назначения, товаров (продукции) двойного назначения (применения), работ военного назначения и услуг военного назначения, реализацию (в том числе экспорт), ликвидацию посредством уничтожения, утилизации, захоронения и переработку неиспользуемого имущества, за исключением боеприпасов, оказание услуг по предоставлению в имущественный наем (аренду) неиспользуемых оборонных объектов, участие в международных выставках в области оборонной промышленности и их организация на территории РК	
KAZIMPEX Хозяйственное обеспечение в области энерго-, водо- и теплоснабжения, транспорта, связи (за исключением сетей телекоммуникаций специального назначения), коммунаций, коммунального и жилищного хозяйства и других систем жизнеобеспечения органов национальной безопасности РК	
KAZSAT Национальный оператор космической системы связи, на которого возложены задачи создания, эксплуатации и развития космической системы связи	
EFC E-FINANCE CENTER Единый оператор в сфере государственных закупок	
КАЗАКСТАН ФАРМЫ САЛАРЫ Национальный оператор космической системы дистанционного зондирования Земли; национальный оператор системы высокоточной спутниковой навигации	
AQPARATTYQ ESEPTYLY ORTALYGY Единый оператор в сфере учета государственного имущества	
Satty Zhuldyz Оператор лотереи	
АО "Turar Healthcare" Национальный оператор в области здравоохранения, осуществляющий деятельность в области здравоохранения, в том числе по развитию инфраструктуры здравоохранения	

Источник: АЗРК, данные компаний



ИНВЕСТИЦИИ

ПИФы Казахстана по росту стоимости паев в первом квартале 2023 года



Источник: НБ РК

Казахстанские ПИФы восстанавливают доходность

> стр. 1

Также наблюдается рост объема государственных ценных бумаг РК на 391,1 млн тенге.

По состоянию на 1 апреля 2023 года около 36% совокупных активов розничных ПИФов были инвестированы в облигации иностранных эмитентов, 25% – в облигации казахстанских компаний, 17% вложены в ETF. Иностранные ГЦБ занимают 5% совокупного объема чистых активов, казахстанские госбумаги – около 3%. Еще 4% – это наличные и деньги на текущих счетах.

Согласно данным Нацбанка, 14 фондов из 25 смогли зафиксировать рост стоимости чистых активов по итогам первого квартала. Нарастили объем чистых активов в основном небольшие и средние инвестиционные фонды. Тогда как первая десятка ПИФов по объему активов в основном оказалась в минусе.

Самые прибыльные

По итогам первого квартала 2023 года 18 из 21 розничного ПИФа показали рост стоимости паев. Еще по четырем фондам статистика по стоимости паев отсутствует. При этом в лидерах оказались фонды в тенге, с большой долей ГЦБ РК в структуре активов и валютные фонды с облигациями иностранных компаний. Для сравнения: за 2022 год рост стоимости паев наблюдается лишь у двух инвестиционных фондов.

Наибольший прирост стоимости за первые три месяца текущего года зафиксирован у тенгового ИПИФ GoodWill под управлением «Фридом Финанс». Паи фонда подорожали на 45%. «В основном это связано с положительной переоценкой государственных ценных бумаг, а также активным участием в размещениях Министерства финансов», – указывает начальник отдела по управлению ликвидностью АО «Фридом Финанс» Абдулла Макажан.

В общей сложности в состав активов фонда было приобретено два выпуска среднесрочных ГЦБ на 1,5 млрд тенге. Средняя дюрация купленных бумаг составила четыре года. На начало второго квартала ИПИФ GoodWill на 84% состоял из государственных ценных бумаг РК. При этом наибольший прирост за квартал показали купленные в начале года облигации Минфина.

Паи валютного Fixed Income, второго паевого инвестиционного фонда «Фридома», практически не изменились в цене. За первый квартал 2023 года Fixed Income торговался в пределах 70 тыс. тенге с небольшими отклонениями в обе стороны. Портфель Fixed Income полностью состоит из государственных и корпоративных облигаций разных стран мира. В январе – марте текущего года были приобретены еврооблигации Microsoft, PepsiCo, АО «НК «КазМунайГаз» и Евразийского банка развития. Наибольший прирост стоимости в структуре фонда за данный период показали облигации АО «НК «Продкорпорация».

В первой тройке инвестиционных фондов по приросту стоимости паев оказались два продукта Jusan Invest – ИПИФ aileM и

harMONEY. За первый квартал паи валютного aileM подорожали почти на 8%. Согласно статистике НБРК, в январе текущего года фонд избавился от облигаций казахстанских эмитентов (доля 15% на начало года), при этом постепенно наращивал объем облигаций иностранных эмитентов. На начало апреля их доля в структуре активов фонда составила 76%, еще 11% вложены в иностранные госбонды.

Паи тенгового ИПИФ harMONEY за первые три месяца текущего года подорожали на 7,7%. На начало января 76% активов фонда было вложено в ГЦБ Минфина, еще 22% – в паи. К концу первого квартала картина практически реверсивная: 72% средств фонда вложены в ETF на ценные бумаги американских компаний и казначейские облигации США и 27% в гособлигации Министерства финансов РК.

ИПИФ Halyk Global удалось нарастить стоимость паев за первый квартал 2023 года на 7,6%. Остальные ПИФы «Халыка» также оказались в плюсе. Так, флагманский продукт управляющей компании «Halyk – Валютный», крупнейший по активам среди открытых и интервальных ПИФов в Казахстане, по итогам первого квартала нарастил стоимость паев на 2,8%, что продолжило тенденцию предыдущего квартала (+4,7%). «Halyk – Валютный», по сути, является фондом еврооблигаций и состоит из облигаций иностранных и казахстанских эмитентов, номинированных в долларах США, и ETF на мировые индексы облигаций.

«Основной причиной роста стоимости паи послужила положительная переоценка облигаций в портфеле фонда на фоне восстановления рынка облигаций вследствие замедления темпов глобальной инфляции, ожиданий по стабилизации и снижению процентных ставок мировыми центробанками и снижения кредитных рисков», – комментируют в Halyk Finance.

Структура фондов Halyk Finance за первый квартал не претерпела значительных изменений. Наибольший прирост стоимости показали относительно длинные облигации, которые «проседали» в 2022 году на фоне роста ставок и кредитных спредов, сейчас прослеживается тенденция их восстановления, которая, по прогнозам аналитиков, продолжится в среднесрочной перспективе. Также вклад в инвестиционный доход по итогам квартала внесли процентные доходы по финансовым инструментам, в том числе приобретенным недавно на пике рыночной доходности.

Другие четыре ПИФа под управлением Halyk Finance, включая Halyk Global, представляют собой фонды со смешанными стратегиями управления и имеют в составе своих портфелей долевые инструменты (акции и индексы акций) и инструменты денежного рынка – краткосрочные гособлигации США и краткосрочные облигации международных финансовых организаций. Соотношение между классами активов различается от фонда к фонду. Рост стоимости паев данных ПИФов в управляющей компании связывают с ростом стоимости облигаций с относительно длинными сроками до погашения и

увеличением стоимости долевых инструментов на фоне роста на глобальном рынке акций.

Ставка прошла

ИПИФ Alpha State за первый квартал текущего года нарастил стоимость паев на 7%. Стратегия Alpha State нацелена на инвестиции преимущественно в американские ценные бумаги корпоративного сектора – 24% активов фонда вложены в акции иностранных эмитентов, еще 56% – в ETF. Поэтому динамика стоимости активов фонда сильно коррелирует с показателями рынка акций США.

Относительно неплохую динамику демонстрируют два инструмента от «Сентрас Секьюритиз». Паи открытого ПИФа «Казначейство» подорожали за первый квартал текущего года на 6,3%, у «Сентрас – Глобальные рынки» рост составил 5,3%. Инвестиционная стратегия «Казначейства» нацелена на консервативную политику, более половины активов фонда вложены в облигации казахстанских эмитентов и инструментов денежного рынка. Активы «Сентрас – Глобальные рынки» в основном в долевых инструментах иностранных компаний. Стоит отметить, что по итогам прошлого года все три фонда были в аутсайдерах по наращиванию стоимости паев.

В десятку фондов по росту стоимости паев вошел новый тенговый фонд от BCC Invest. BCC Elite сформировал активы в конце мая прошлого года. ПИФ создан для краткосрочного размещения свободных денежных средств, около 63% активов фонда инвестированы в краткосрочные облигации Минфина РК, остальные средства, около 36%, вложены в инструменты РЕПО. В условиях повышенных ставок на казахстанском денежном рынке фонд смог нарастить стоимость паев с начала года на 4,6%. С момента создания паи фонда выросли на 11%.

Динамика двух других валютных фондов BCC Invest не столь впечатляющая. Паи ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный» за первый квартал выросли на 1,1%, «ЦентрКредит – Разумный баланс» – на 0,4%. С учетом дивидендов доходность фондов составила 2,4 и 2,6% соответственно. Структура ПИФов за первый квартал 2023 года по классам активов не претерпела существенных изменений. Основные изменения были проведены в части кредитного риска приобретаемых облигаций, в частности была увеличена доля инструментов с рейтингом BBB. Как указывают аналитики, в условиях ожидания завершения цикла повышения ставок мировых центральных банков в первую очередь идет рост высоконадежных облигаций с инвестиционным рейтингом BBB и выше.

Америка в минусе

В минусе по итогам первого квартала оказались четыре долларовых интервальных фонда. Аутсайдеры первого квартала среди ПИФов РК инвестировали преимущественно в долевые ценные бумаги американского рынка. Ужесточение монетарной политики США сказалось на экономическом росте и корпоративных доходах, что отражается на стоимости акций американ-

ских компаний. Напомним, что на февральском заседании ФРС одобрила ожидаемое повышение ключевой процентной ставки на 25 б. п. Это уже восьмое повышение ключевой ставки с 2022 года.

Худший результат показал ИПИФ abyROI от Jusan Invest – паи фонда подешевели за квартал на 8,7%. Снижение стоимости произошло в основном из-за выхода пайщиков и продажи активов фонда. Стратегия фонда предполагает инвестирование активов в государственные ценные бумаги и корпоративные облигации эмитентов стран с развитой экономикой.

«По рекомендации портфельного менеджера ИПИФ abyROI Jusan Invest намерен приостановить деятельность фонда в интересах акционеров по причине того, что стратегия фонда более не является коммерчески жизнеспособной из-за низкого объема активов под управлением и также не ожидается дальнейший сбор активов», – пишет управляющая компания в последнем тизере фонда.

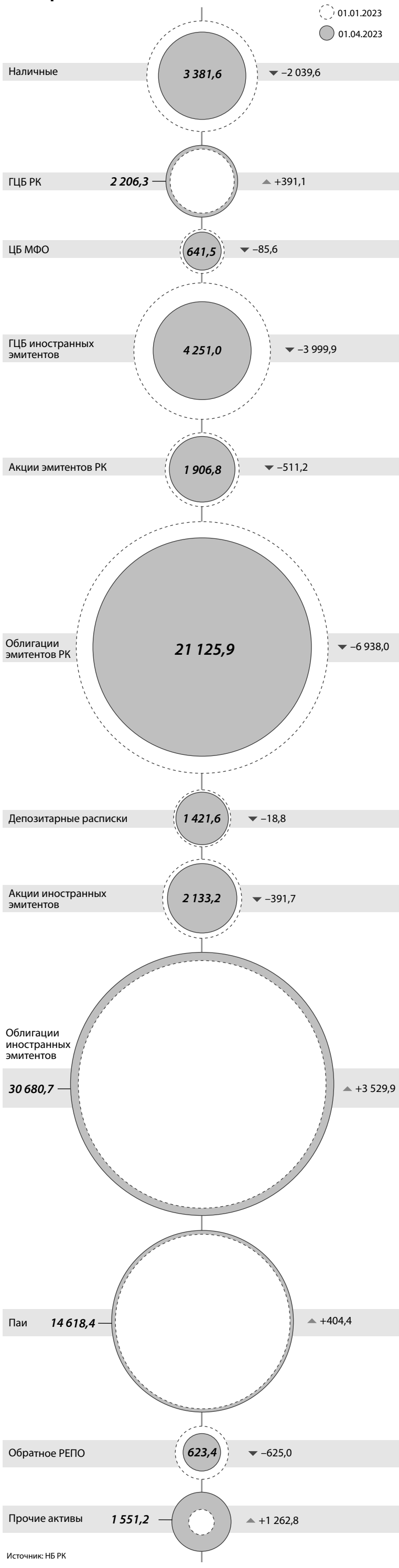
В небольшом минусе оказались паи двух фондов ForteFinance – ИПИФ SAQ Capital (–0,9%) и TABYS Capital (–0,3%). На начало 2023 года почти 80% активов данных фондов хранились в текущих счетах или в виде наличности. По статистике, на конец первого квартала 2023 года средства фондов вложены преимущественно в ценные бумаги иностранных эмитентов. В частности, SAQ Capital инвестировал в «голубые фишки» (25% портфеля) и облигации американских компаний (15% портфеля). Доля наличности в портфеле фонда все еще остается высокой – около 50%. В TABYS Capital 34% средств фонда вложены в акции и облигации американских компаний, еще 24% – в облигации казначейства США с защитой от инфляции.

В конце первого квартала текущего года приступили к инвестированию активов два новых фонда от UD Capital. Согласно инвестиционной стратегии фонда структура ПИФа UDC Safe+ сформирована исключительно из инструментов, прямо или косвенно привязанных к облигациям. По ПИФу UDC Progress управляющая компания тактически отклонилась от заданной стратегии в пользу консервативных инструментов, поскольку аналитики «видят риски наступления рецессии в США, что может оказать негативное влияние на акции». По итогам полного года работы паевых инвестиционных фондов управляющая компания надеется реализовать их потенциал – 5% по паям UDC Safe+ и 10% по паям UDC Progress.

В текущем году, по мнению директора департамента управления активами UD Capital Дамира Сейсебаева, валютные фонды, инвестирующие в облигации с короткой дюрацией, могут показать динамику лучше фондов, инвестирующих в акции, в случае, если реализуется сценарий наступления рецессии в США.

«Что касается фондов, инвестирующих в активы в тенге, то здесь также, на мой взгляд, фонды, инвестирующие в облигации, деноминированные в тенге, могут показать рост», – отмечает он.

Структура чистых активов интервальных и открытых ПИФов РК, млн тенге



Источник: НБ РК

Несъедобный рост

Торговля показывает динамику благодаря высокому обороту непродовольственных товаров

Анализ официальной статистики показывает: торговля в январе – марте 2023 года растет, но исключительно за счет продаж непродовольственных товаров. Анализ выступлений властей говорит о том, что директивные меры по регулированию цен остаются в приоритете кабинета.

Аскар МАШАЕВ, Тамерлан БАБАЕВ

Kursiv Research продолжает анализировать торговлю. Весь товарооборот, включая розничный и оптовый сегменты, в январе – марте 2023 года достиг 11,8 трлн тенге, прибавив 26% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

В разрезе компонентов – продовольствие и непродовольственные товары – торговля продемонстрировала рост, но номинальный. Реальная динамика фиксируется в продажах непродовольственных товаров. Добавим, что третий год подряд, по итогам трех месяцев, реальный рост продовольственных товаров в рознице остается отрицательным.

На кредитных стероидах

Первые три месяца 2023 года выдались удачными для розничной торговли. Продажи, достигнув 3,6 трлн тенге, в номинале увеличились более чем на треть. Такую динамику розничная торговля показала впервые с 2006 года. Реальный прирост зафиксировался на уровне 12,1%, что является десятилетним максимумом.

Отчасти высокая реальная динамика связана с эффектом низкой базы. Массовые беспорядки начала 2022-го ощутило сказались на торговле в первые два месяца. В январе розница провалилась (–15,9% к аналогичному месяцу предыдущего года), в феврале прирост зафиксировался на уровне статистической погрешности (+0,6%), и только в марте ситуация чуть выровнялась (+3,7%).

Во время январских событий больше всех пострадала южная столица, на которую приходится треть всех розничных продаж.

Номинальный рост всего товарооборота составил 26,5%

Внутренняя торговля РК по направлениям и динамика всего товарооборота



Прокуратура оценила ущерб алматинского бизнеса от погромов, поджогов и вооруженных нападений в 92 млрд тенге (весь ущерб мегаполиса составил 98 млрд тенге).

В разрезе компонентов высокому реальному росту розница обязана продажами непродовольственных товаров. Оборот в этом сегменте достиг почти 2,6 трлн тенге, прибавив в номинале 41,3%. Но с учетом инфляции прирост составил 21,6%.

За счет чего обеспечивается столь высокий рост, если по-прежнему расходы казахстанцев на непотребительские товары сохраняются в той же пропорции, что и раньше, – не более 25% от всех трат, а реальные доходы не растут высокими темпами (по итогам IV квартала реальные денежные доходы населения выросли на 0,8%)?

Драйвером продаж в этом сегменте, по всей видимости, продолжает выступать кредитование – тенденция, отмеченная в предыдущих обзорах. Объем новых кредитов, выданных в первые три месяца 2023-го, достиг почти 2,3 трлн тенге, что на 39,2% больше аналогичного результата предыдущего года.

Продажи продовольственных товаров, напротив, сдерживали розницу. В анализируемом периоде оборот чуть превысил 1 трлн тенге, что без учета инфляции больше на 17,9% итогов годичной давности. В сопоставимых ценах динамика оказалась отрицательной, сегмент просел на 5,9%.

Из наиболее значимых регионов, где розничный оборот продовольствия превышает 100 млрд

производственно-технического назначения. То есть это продукция, предназначенная для производственного потребления, и включает такие позиции, как сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты. Иначе говоря, спрос на непродовольственные товары в сегменте оптовой торговли предъявляют как розничные ретейлеры, дела которых зависят от платежеспособности населения, так и бизнес, самочувствие которого можно проследить благодаря нескольким показателям.

По оценкам Нацбанка, индекс деловой активности (ИДА) поднялся до 51,7 в марте 2023 года. Значение показателя выше уровня 50 означает позитивное

улучшение в строительной отрасли: индекс поднялся с –13% по итогам I квартала 2022 года до –2% в анализируемом периоде.

Что касается оптовых продаж продовольственных товаров, то в этом направлении нет положительных сдвигов. Оптовый оборот продовольствия достиг почти 1,5 трлн тенге, продемонстрировав номинальный рост в 16,4%. С учетом инфляции продажи остались на уровне трех месяцев 2022 года.

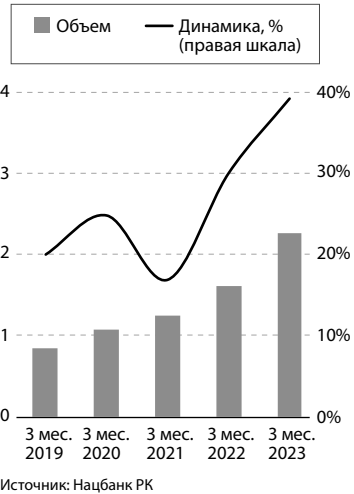
Слабые результаты оптовых продаж продовольствия обусловлены спадом розничного оборота на фоне высокой инфляции и незначительного роста реальных доходов, о чем было указано выше. На этом фоне в опте и в рознице наблюдается затовари-

фонды». Напомним, механизм продовольственных стабилизационных фондов в том, чтобы закупать товары СЗПТ по низким ценам во время урожая и продавать их ниже рыночных цен в межсезонье. Интервенции должны сбивать скачки цен и не допускать дефицита товаров СЗПТ.

Два года назад, в июне 2021-го, Токаев критиковал стабилизационные фонды за недостаточное влияние на рынок. По его словам, оно составляло не более 4% от рынка. Было поручено задействовать инструмент форвардных закупок с сохранением продукции у самих фермеров. Весной 2022 года была информация о повышении финансирования этих стабфондов. А уже летом

Выдача новых потребкредитов выросла на 72%

Выдача новых потребительских кредитов БВУ, трлн тенге

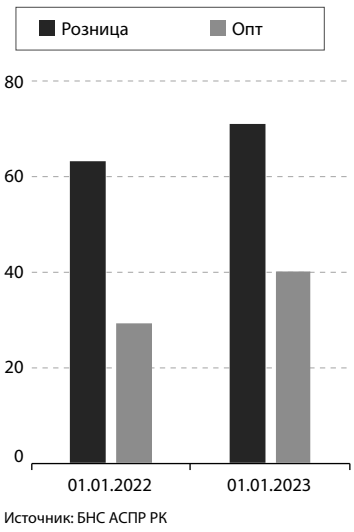


После заседания правительства, где шла речь об актуализации комплекса мер по контролю и снижению инфляции, был опубликован расширенный пресс-релиз с информацией о планах запуска инвестпроектов по хранению картофеля и овощей. Но без конкретных деталей.

Из этого же документа следует, что кабмин не намерен отказываться от регулирования цен, хотя в конце прошлого года говорили о целесообразности отказаться от этого инструмента. Напомним, президент РК Токаев в своем последнем послании, которое состоялось в сентябре 2022 года, заявил, что «административное регулирование цен снижает инвестиционную привлекательность целых отраслей, приводит к дефициту товаров и

На складах запасов становится больше

Объем товарных запасов предприятий, дни товарооборота



зависимости от импорта». «Поэтому он предложил поэтапно отказаться от вмешательства государства в ценообразование. Исключение составят неконкурентные рынки – тарифы монополистов останутся под плотным контролем. В конце октября 2022 года **Серик Жумангарин**, заместитель премьер-министра и по совместительству министр торговли и интеграции, сообщил о планах отказаться от регулирования цен на СЗПТ. По итогам этой встречи казахстанские СМИ писали, что местные администрации перестанут регулировать цены с 1 января 2023 года.

Теперь выясняется, что «будет продолжена работа по обеспечению полноценной реализации законодательной функции по осуществлению контроля за соблюдением 15% торговой надбавки на СЗПТ». Также в планах выявлять непродуктивных посредников на основе данных электронных счетов-фактур. Кроме того, продолжится работа по заключению соглашений между крупными производителями и торговыми сетями о снижении и поддержании цен на СЗПТ. Еще правительство намерено создать ситуационный центр по анализу и прогнозированию цен на базе АО «KazTrade». В правительстве считают, что это позволит выявлять факторы риска роста цен и, соответственно, принимать меры превентивного характера.

Таким образом, можно сделать вывод, что регулирование цен и значительное госвмешательство в торговлю, несмотря на самокритику властей, в текущем году продолжатся.

В 2023 году три месяца подряд ИДА в положительной зоне



вание складов. Объем запасов в оптовой торговле к началу апреля 2023 года достиг 40 дней товарооборота (в аналогичном периоде 2022-го показатель был на уровне 29 дней). В рознице запасы увеличились с 63 до 71 дня товарооборота.

Инфляция высокая, меры прежние

Kursiv Research в своих обзорах регулярно отслеживает планы и инициативы властей, которые так или иначе могут затронуть торговую сферу. В повестке кабинета сейчас важное место занимает борьба с высокой инфляцией. И некоторые правительственные решения в этой области могут как стимулировать торговлю, так и погасить там деловую активность.

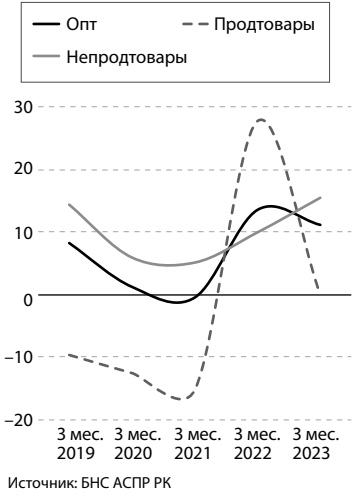
В текущем году прошло как минимум два мероприятия, на которых власти говорили об инструментах борьбы с высокой инфляцией. Краткое резюме прозвучавших там выступлений: с высокой инфляцией будут бороться прежними инструментами, хотя ранее сам президент и даже некоторые представители кабинета критиковали их.

Президент РК **Токаев**, выступая 29 марта 2023 года на открытии первой сессии нового парламента, коснулся в том числе мер по борьбе с высокими ценами. Он поручил модифицировать продовольственные стабилизационные фонды и создать современную инфраструктуру хранения и сбыта сельхозпродукции.

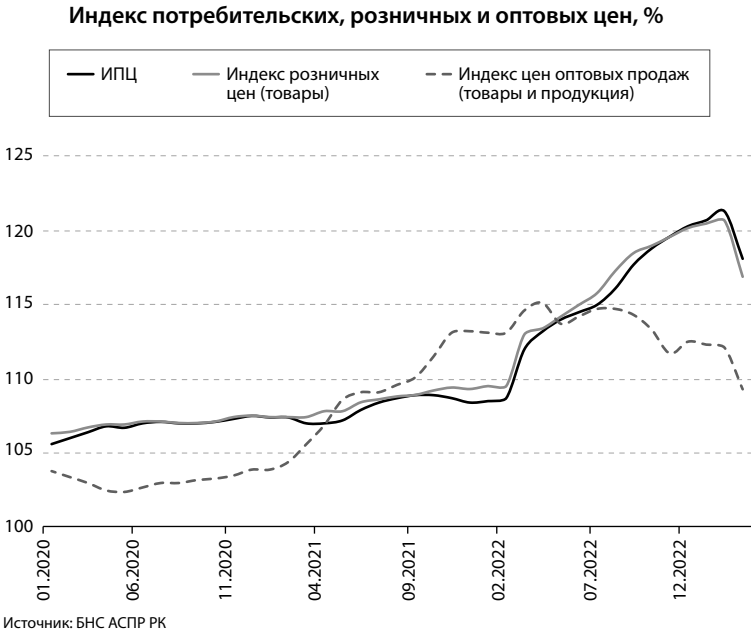
Говоря о борьбе со скачками цен, он предложил «правильно использовать стабилизационные

Непродовольствие поддержало опт

Реальный прирост всей оптовой торговли и ее компонентов, %

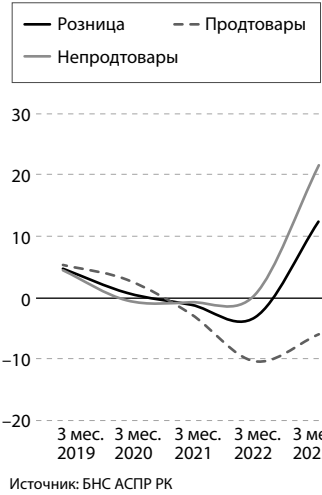


В марте 2023 года инфляция упала до 18,1%



Непродтовары тянут розницу вверх

Реальный прирост всей розничной торговли и ее компонентов, %



тенге, отрицательные результаты показали Астана (–12,6%) и Карагандинская область (–10,3%). Алматы, напротив, прибавил 4,9%.

Продовольствие на паузе, оборудование едет

Оптовый товарооборот достиг 8,2 трлн тенге, что на 23,5% больше показателей I квартала 2022 года. В сопоставимых ценах сегмент прибавил 11,1%.

В оптовой торговле, как и в рознице, положительный вклад внесли продажи непродовольственных товаров. Оборот достиг 6,7 трлн тенге, прибавив в номинале 25,2%. С учетом инфляции прирост составил 15,4% – за последние пять лет самая высокая динамика в этом сегменте.

В статистику оптовой торговли помимо непродовольственных товаров также включены товары

изменение, ниже уровня 50 – негативное. Чем дальше (выше или ниже) значение индекса от уровня 50, тем выше темпы изменения (увеличения или уменьшения) показателя.

«Улучшение деловой активности отмечено во всех секторах, кроме горнодобывающей промышленности, где индекс, несмотря на некоторое увеличение до 48,6 (с 46,7 в феврале), остается еще в негативной области из-за длительных сроков поставок, снижения уровня занятости и объема новой продукции. В остальных секторах положительное изменение было по всем компонентам индекса, кроме сроков поставок. Заметное увеличение показателя отмечено в производстве, где индекс перешел из отрицательной зоны в положительную, составив 53,1 (в феврале – 49,8). В строительстве и секторе услуг индекс поднялся до 53,6 и 51,6 соответственно (с 51,9 и 50,7 в феврале)», – следует из исследования регулятора.

Добавим, что ИДА в 2023 году три месяца подряд находится в положительной зоне, чего не наблюдалось в прошлом году (только в феврале ИДА отражал позитивные изменения).

В 15 регионах деловая активность улучшилась, в двух регионах ухудшилась. Индекс оказался ниже отметки 50 в Костанайской (43,7) и Актыбинской (46,6) областях. Наибольшее значение индекса зафиксировано в Алматы (57,9).

Также улучшение деловой активности отмечает Бюро нацстатистики АСПР РК. Индекс предпринимательской уверенности промышленных предприятий в I квартале 2023 года составил 3% (ровно год назад показатель был на уровне 2%). Также отмечается

Ситуативная Валютная Операция

> стр. 1

А отдельно взятый Jusan (см. нижнюю инфографику) за три квартала прошлого года заработал на валютных сделках даже больше, чем на кредитовании: 61 млрд против 52 млрд тенге.

Как видно из инфографики, наряду с недостижимым результатом Халыка (179 млрд тенге) высокую прибыль от валютных сделок по сравнению с остальными конкурентами получили еще четыре игрока: Jusan, Forte, Евразийский и БЦК. Но этот квартет почти наверняка уступит Ситибанку (годовой аудит еще не опубликован), который в 2022 году на одной только купле-продаже валюты заработал 64 млрд тенге (согласно отчету по форме 700-Н). В 2021-м чистая прибыль Сити от конвертаций составила 32 млрд тенге (лучший результат в секторе), причем почти половину этой суммы (15 млрд тенге) банку принесли всего два клиента.

Скромность украшает

В примечаниях к своим регулярным отчетностям (годовым и промежуточным) банки предпочитают не комментировать причины столь взрывного роста прибыли от валютных сделок, хотя масштабность динамики, казалось бы, того заслуживает. Изучив открытые банковские документы, «Курсив» обнаружил лишь один случай, когда банк сделал пусть небольшое, но пояснение тренда. Этим банком был Халык, который в отчетности за I полугодие 2022 года сообщил, что рост доходов по торговым операциям с

валютой (то есть от сделок по купле-продаже валюты розничным и корпоративным клиентам) возник «в основном в связи с повышенной волатильностью (обменного курса тенге. – «Курсив») и усилением активности на валютных рынках».

Forte, отвечая на запрос «Курсива» о ключевых драйверах прибыли в 2022 году (выросла до 98 млрд тенге с 64 млрд в 2021-м), прежде всего отметил высокий рост кредитования во всех сегментах банковского бизнеса (+45%), что обеспечило банку дополнительные 33 млрд тенге чистого процентного дохода. «Помимо постоянно улучшающихся продуктов и сервисов банка, – добавили в Forte, – основными факторами, которые повлияли на рост прибыли, были сокращение деятельности некоторых игроков на банковском рынке и волатильность курсов валют, которая побудила физических и юридических лиц существенно увеличить операции с иностранными валютами». Кроме того, сообщили в банке, введение санкций против российских компаний привело к всплеску деловой активности в Казахстане и росту внешнеторговых операций из-за изменения логистических цепочек и структур международного бизнеса. «Следствием роста внешнеторговых операций стало увеличение доходов по операциям с иностранной валютой», – резюмировали в Forte.

Действительно, по данным аудированной отчетности Forte, чистый процентный доход банка в 2022 году вырос на 33 млрд тенге (с 96 млрд до 129 млрд). Однако львиную долю этого прироста банку пришлось направить на формирование провизий: расходы Forte по ожидаемым кредитным убыткам увеличились на 28 млрд тенге (с 10 млрд до 38 млрд). Таким образом, чистый процентный доход банка за вычетом затрат на создание резервов (этот показатель



Фото: Shutterstock/neuvaph

корректнее отражает вклад кредитования в итоговый финансовый результат) вырос гораздо скромнее: с 86 млрд тенге в 2021 году до 91 млрд в 2022-м, или на 5,7%. Чистый комиссионный доход Forte увеличился с 22,5 млрд до 24 млрд тенге. На этом фоне вклад прибыли от валютных операций (50 млрд тенге) в чистую прибыль банка (98 млрд тенге) трудно переоценить.

Розничная бизнес-модель не позволила ее адептам воспользоваться сложившейся конъюнктурой. У Kaspi чистая прибыль по валютным операциям выросла лишь на 700 млн тенге (с 8,7 млрд до 9,4 млрд за три квартала). Хоум Кредиту данная статья и вовсе принесла убыток в размере 5,2 млрд тенге (за три квартала 2022 года). У этих игроков нет крупных корпоративных клиентов с высоким и регулярным спросом на конвертации, а счета домохозяйств отличаются низким уровнем долларизации. Например, на 1 ноября прошлого года доля валютных вкладов в розничном портфеле Kaspi и Хоум Кредита равнялась 14,2 и 12,4% соответственно. Для сравнения: из более универсальных игро-

ков самая низкая долларизация по счетам физлиц наблюдалась у Jusan (40%), а у пяти БВУ этот показатель превышал 50%, то есть валютные депозиты составляли более половины розничного портфеля.

Благодатная почва

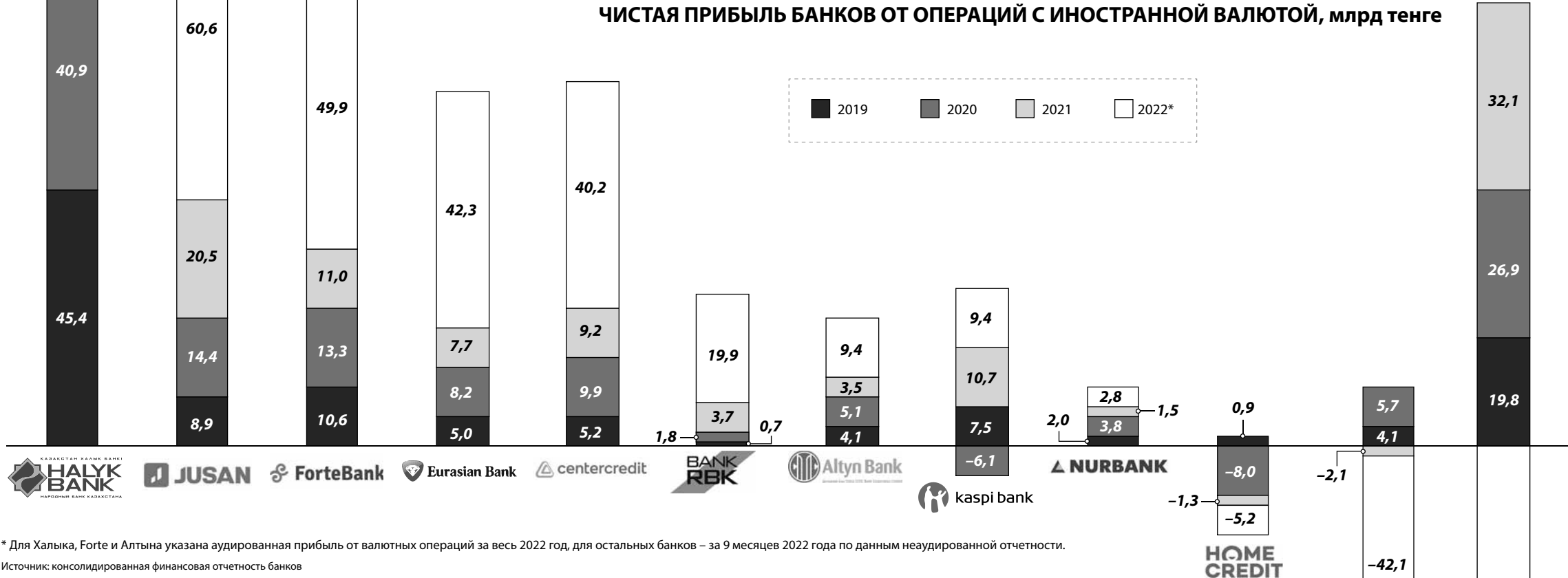
Обменный курс пары тенге/доллар в 2022 году отличался небывало высокой волатильностью. На минимуме, достигнутом 15 марта, нацвалюта дешевела на бирже до 512,2 тенге за доллар. Наоборот, максимальное укрепление (до 414,8 тенге за доллар) пришлось на 25 мая. Таким образом, за неполных три весенних месяца амплитуда колебаний курса составила почти 100 тенге и даже больше, если брать в расчет не котировку закрытия, а курс по совершенным на бирже сделкам (от 409,5 до 523 тенге за доллар). В целом за минувший год нацвалюта ослабела с 432 до 463 тенге за доллар, или на 7,15%. Поддержку банкам и владельцам независимых обменников (с точки зрения их возможности зарабатывать) оказало решение Нацбанка расширить спред по купле-продаже наличных долларов с 6 до 15 тенге.

Для безналичных конвертаций размер спреда не регулируется вовсе, и в марте прошлого года разница между курсами онлайн-покупки и онлайн-продажи доллара в банках доходила до 30 тенге.

Все та же геополитика способствовала росту доходов банков от операций с рублями за счет как резко возросшего оборота, так и резко возросшей волатильности обменного курса. В номинальном выражении продажи российской валюты на KASE увеличились с 47 млрд рублей в 2021 году до 297 млрд рублей в 2022-м, или в 6,4 раза. Спрос на рубли в Казахстане подскочил одновременно с началом войны в Украине и введением антироссийских санкций, которые в числе прочих неприятностей резко затруднили для бизнеса соседней страны возможность оперировать свободно конвертируемой валютой. В результате удельный вес доллара в общем объеме открытых торгов валютами на KASE по итогам 2022 года сократился с 97 до 83%, в то время как доля рубля взлетела с 1,8% в 2021 году до 12,5% в 2022-м. Что касается биржевого курса рубля, то в течение прошлого года он колебался в очень широком коридоре между 4,7 и 8,9 тенге за рубль, а за год укрепился на 11,4% (с 5,8 до 6,4 тенге за рубль).

Определенные затруднения банкам доставили масштабные «интервенции» наличных рублей со стороны релокантов из России. Но и эта проблема была оперативно решена властями. В условиях действующих ограничений на вывоз валюты из Казахстана правительство и Нацбанк дважды сделали исключения для банков, позволив им транспортировать скопившиеся наличные рубли в страну их происхождения «для конвертации в безналичную форму и пополнения корреспондентских счетов».

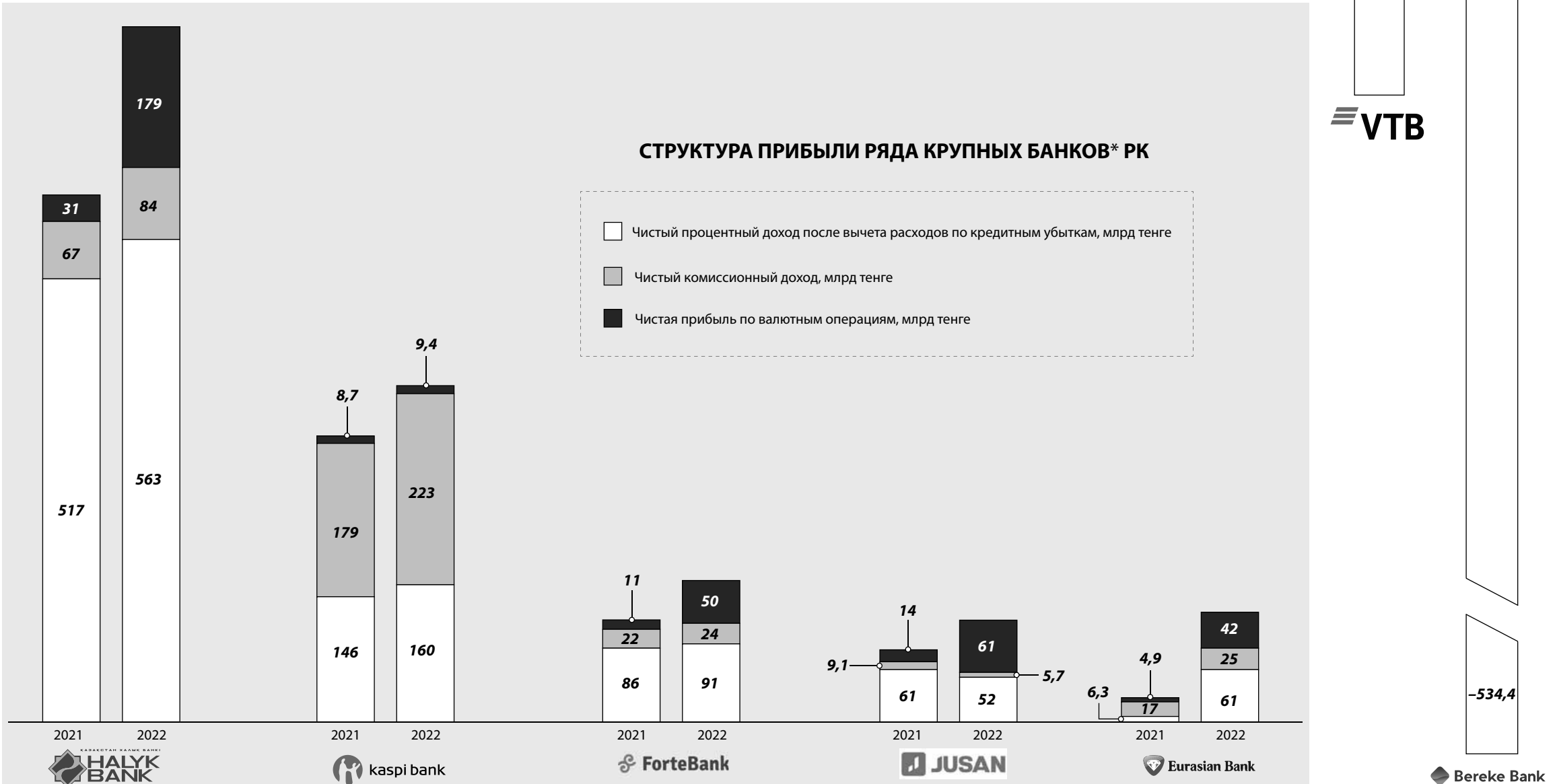
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТОЙ, млрд тенге



* Для Халыка, Forte и Алтына указана аудированная прибыль от валютных операций за весь 2022 год, для остальных банков – за 9 месяцев 2022 года по данным неаудированной отчетности.

Источник: консолидированная финансовая отчетность банков

СТРУКТУРА ПРИБЫЛИ РЯДА КРУПНЫХ БАНКОВ* РК



* Для Халыка и Forte приведены аудированные показатели за 2021 и 2022 годы, для остальных банков – неаудированные показатели за 9 месяцев 2021 и 2022 годов.

Источник: консолидированная финансовая отчетность банков, расчеты «Курсива»

Среднегодовое количество пострадавших от природных ЧС в мире (2001–2020 годы), млн человек



Источник: UNDRR

Появятся ли в Казахстане инструменты страхования от стихийных бедствий?

Что мешает массовому страхованию от наводнений, землетрясений, а также других рисков природных катастроф в Казахстане и как решить эти вопросы, рассуждает автор экспертного телеграм-канала по страхованию Kerimbayev.Online, председатель правления Freedom Insurance Азамат Керимбаев.



Азамат КЕРИМБАЕВ, председатель правления Freedom Insurance

сы страхования недвижимости среди казахстанцев не высокий, то собранных денег не хватит на то, чтобы приобрести перестраховочную премию. А с паводками ситуация следующая: страховые компании оценивают имеющиеся риски и понимают, что каждый год в одних и тех же регионах наступает страховой случай. Они осознанно не будут страховать объекты там, так как через полгода нужно будет выплатить покрытие их значительной части. По этой причине страховщики не страхуют такие объекты массово, хотя могли бы, потому что страхование недвижимости – достаточно доступный продукт, с фиксированным тарифом или примерно в размере 0,3% в год.

Передовой опыт Японии

Почти четыре года назад в Туркестанской области прогремели взрывы в воинской части в Арыси, город был практически полностью поврежден. Ущерб можно было покрыть за счет страхования, но в итоге покрыли за счет госбюджета.

Напрашивается мысль, что нам как-то нужно решить этот вопрос и перевести похожие выплаты из бюджета в рыночный механизм, а именно – в страхование, которое как инструмент очень хорошо работает.

Приведу в пример очень хороший кейс – система страхования Японии. К примеру, когда я там жил, на протяжении всех четырех месяцев каждый день происходило по три-пять землетрясений со средней амплитудой 3–7 баллов.

Эти риски страхуются местными компаниями и, более того, еще перестраховываются за рубежом. Однако вначале японскому государству было сложно принимать такие риски.

Как они решили эту проблему? Почти 70 лет назад, в 1956 году, правительство Японии приняло решение создать фонд, определив его емкость, к примеру, в \$100 млн, и предложило частному сектору, то есть страховым компаниям, следующее: «вы являетесь первичным страховщиком, я не могу продавать страхование от землетрясений, но я буду выступать для вас как перестраховочная компания».

Получается, страховые компании начали продавать полисы страхования от землетрясения, аккумулируя средства у себя. При

этом государство разграничило риски: «вот те риски, которые вы на себя приняли, 5% – это ваша ответственность, а все, что выше, – моя».

Таким образом, госорганы ограничили ответственность страховых компаний – в нашем примере до \$5 млн. То есть, если события происходят на \$50 млн, страховые компании легко выплачивают \$5 млн, а сверху \$45 млн выплачивает государство, именно так они начали работать.

В чем выгода государства? Во-первых, перестали выделяться средства из госбюджета на мелкие события. Во-вторых, часть функций по восстановлению жилых объектов передана на рынок, который регулируется с помощью своих инструментов, заставляя работать экономику страны в целом.

Приведу еще пример. Государство обещает выделить деньги на восстановление домов, пострадавших в результате взрыва боеприпасов. Все прекрасно понимают, как это происходит: объявляется тендер, затем выделяются средства, часть этих средств оседает в карманах «посредников», предложивших наименьшую цену, на остатки строится новое жилье. В целях экономии применяются дешевые стройматериалы, и дома могут быть низкого качества, недовольство населения растет. А когда используется рыночный механизм, страховые компании будут сами выбирать добросовестных поставщиков, которые будут следить за строительством жилья высокого качества.

Японский фонд, созданный в 1956 году, до сих пор функционирует, развивается, и объем выделяемых средств растет, дохода до миллиардных, триллионных значений. При этом страховые компании за счет того, что они нарастили пентрацию, получают деньги, происходит рост как капитализации, так и качества оказываемых услуг.

Мне кажется, это очень продуманный механизм, который надо применять в Казахстане. Вспомните про наши регулярные наводнения, к примеру. Уверен, когда мы это запустим и когда страховые компании начнут осуществлять выплаты по страховым случаям, будут заинтересованы в снижении убыточности данных продуктов, от этого выиграют граждане, чье качество жизни, несомненно, улучшится.

Страховые компании, как я считаю, будут лоббировать изменение законодательных актов, чтобы, например, в природоохранной зоне был установлен запрет на строительство домов, чтобы оно было разрешено только на специально отведенных участках, где нет риска наводнений и т. д. То есть на самом деле это общемировая практика, когда финансовые институты лоббируют изменение законов в целях снижения убыточности в будущем. Риск есть, но экономике это дает положительный эффект.

Нужна перестраховочная защита

Вернемся к теме землетрясений: помимо частных жилых объектов есть же еще государственная инфраструктура. Например, плотина на Медеу, Шардаринское водохранилище и другие. Их никто не страхует, и

в случае разрушения государство будет в любом случае нести убытки, а если использовать капитал страховой компании, можно часть из них закрыть.

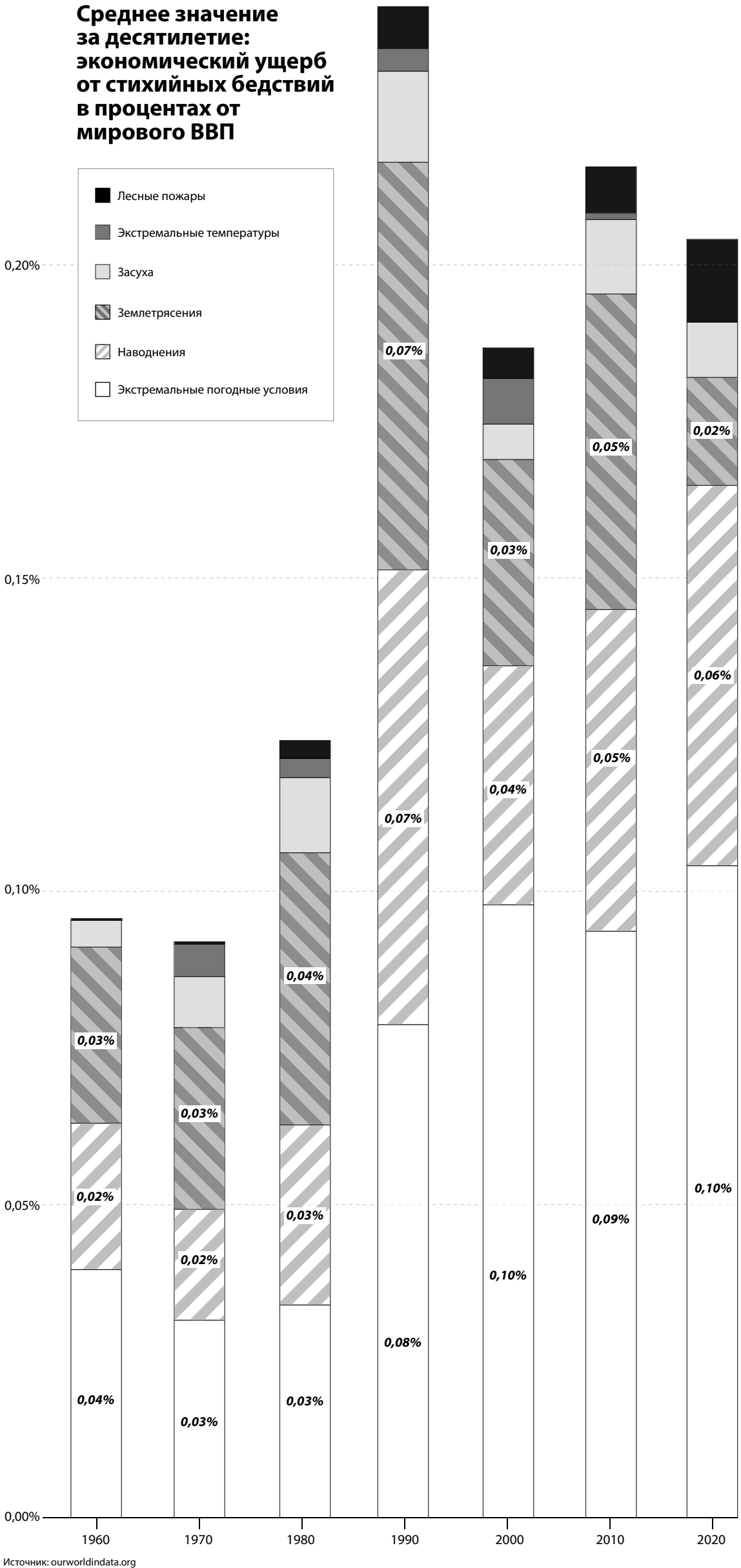
Стоит отметить, когда страховые компании принимают подобные риски, например застрахуют плотину, понятно, что они хотят получить какую-то защиту. Государство может выступить в

качестве перестраховщика. Страховщики будут добросовестно подходить к инспектированию объектов. Если результаты окажутся неудовлетворительными или объект находится в аварийном состоянии, ни один страховщик его страховать не будет.

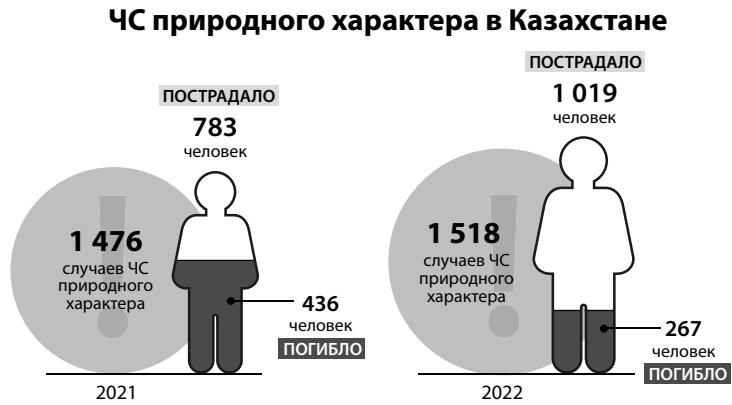
Поэтому Медеу, Кок-Тобе, канатные дороги, мосты никто не страхует. Для развития отрасли

страхования в Казахстане и повышения уровня пентрации нужно создавать фонды страхования, рационально используя государственный капитал, а страховщикам – предоставить перестраховочную защиту в лице государства. В таком случае в нашей стране может появиться класс страхования от рисков природного характера.

Среднее значение за десятилетие: экономический ущерб от стихийных бедствий в процентах от мирового ВВП



Источник: ourworldindata.org



ИНДУСТРИЯ

Сладостные перспективы

Как Казахстан собирается решать проблемы сахарной отрасли

Казахстан вновь получил у Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) разрешение на беспошлинный ввоз из третьих стран сахара-сырца. Это позволит загрузить заводы сырьем и поддержать сахарную отрасль, которую до конца 2026 года должны «поставить на ноги».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Во вторник, 24 апреля 2023 года, Минсельхоз Казахстана опубликовал проект приказа о размере и сроке действия квоты на ввоз тростникового сахара-сырца на территорию страны. Проект будет находиться на публичном обсуждении до 12 мая. Однако это обсуждение скорее формальность: добро на беспошлинный ввоз сырья Казахстану уже дала ЕЭК 30 марта. Республике разрешили ввезти до конца этого года 350 тыс. тонн сырца, не заплатив за него ни тенге в виде пошлин.

Такая помощь собственным производителям сахара укладывается в логику Комплексного плана по развитию сахарной отрасли РК на 2022–2026 годы (далее – план).

Заместительная терапия

План, который приняли в конце 2022-го, утрированно можно изложить так: больше посеять и собрать сахарной свеклы, больше сахара произвести из собственного сырья и «выстроить» ценовой забор, чтобы импортерам неподобающе было демпинговать на рынке Казахстана. Документ можно также назвать планом по замещению импортного сахара местным. Если быть еще точнее, в документе обозначено желание производить как можно больше сахара из собственного сырья.

Сейчас сахар, изготовленный из отечественного сырья, составляет всего 7% (35,7 тыс. тонн, по данным за 2021 год). Остальные 93% (497 тыс. тонн) перекрываются ввозом готового сахара и производством сахара из импортного тростникового сырца. В соседней России такой показатель сочли бы катастрофическим: там пороговый уровень обеспечения собственным сахаром не должен быть ниже 90% (до 2000 года – не менее 80%).

Россия не только обеспечила себя собственным сахаром, но и стала активно торговать им в Казахстане, поставляя 88,3% из всего ввезенного объема. Такая зависимость приводит к ажиотажному спросу на продукт и его стремительному подорожанию, как это произошло, к примеру, в 2022 году. В марте Россия заявила, что на полгода закроет свои границы для вывоза сахара. Правительство Казахстана поспешило успокоить население: в стране есть запасы сахара на три месяца. Казахстанцы восприняли это как «лишь на три месяца, потом тотальный дефицит» и рванули в магазины сметать с полок сахар. При таком спросе рванули вверх и цены – килограмм сахара вместо привычных 300 тенге стал стоить, например, в Семее 700

тенге, а в Мангистау превышал 800 тенге.

Подобный ажиотажный спрос на деньги с депозитов Казахстан научился гасить, завозя наличку самолетами (так было в 2014 году, когда после SMS-атаки иностранный акционер Kaspi привез в страну \$300 млн) или вливая в банки государственные средства. Но с сахаром решение вопросов в пожарном порядке не работает хотя бы потому, что почву под свеклу надо готовить – буквально – в предыдущем году, семена не ввозить из-за границы, а производить в стране, чтобы материал был адаптирован под болезни и особенности местных почв.

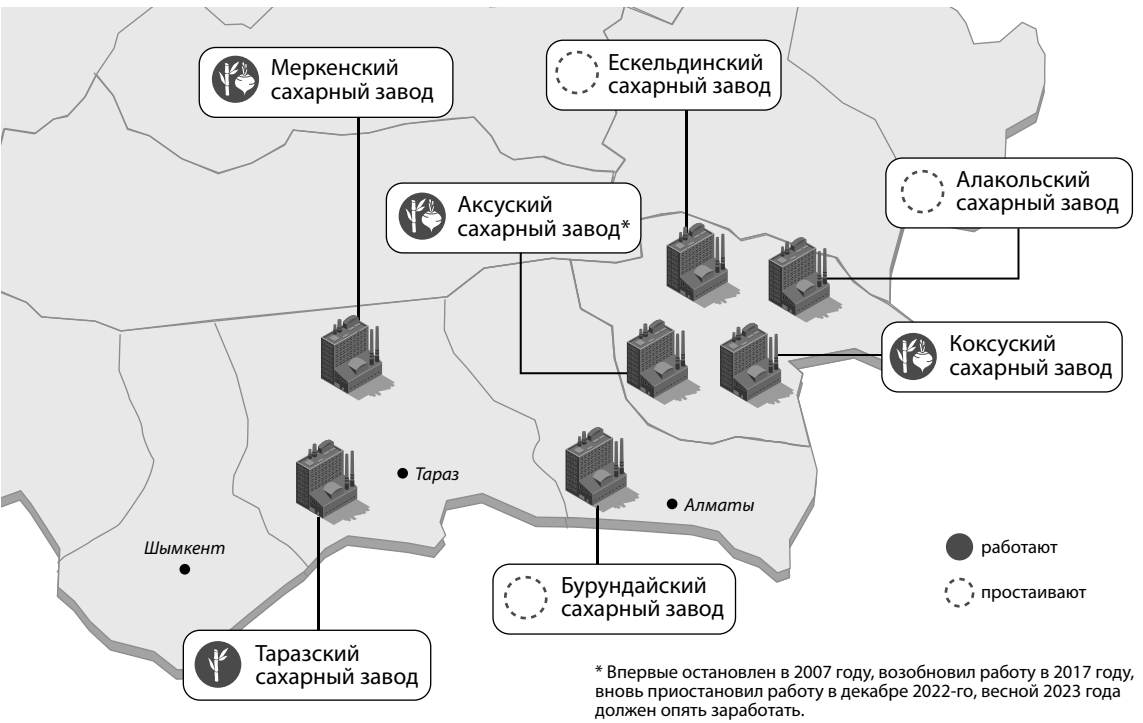
Проблемы пустили корни

О том, что Казахстан критически зависит от импортного сахара, и это серьезная проблема, участники рынка начали говорить даже не вчера, а еще в середине 2000-х. Они указывали, что доля импортного готового сахара и сахара-сырца растет при одновременном сокращении площадей под белую свеклу. Допустим, в 2007 году Казахстан

«тростника» производственный цикл короче на 30%, а выход готового продукта составляет 98,5–99,2%, тогда как из свеклы 12%. К тому же с тростниковым сырьем меньше заморочек, чем с клубнями. Белую свеклу до переработки нужно хранить определенным образом, чтобы она не замерзла и не сгнила. А это тоже дополнительные затраты.

Раз спрос на сахарную свеклу упал, то и фермеры стали меньше выращивать этого корнеплода. Одновременно на производстве сладких клубней сказывались проблемы с качественными семенами. Большую часть семян (до 95%) приходилось и приходится до сих пор завозить из-за рубежа. Это, естественно, отражается на его стоимости. Из-за того что некоторым хозяйствам хорошие семена не по карману, они сеют что придется. Это не позволяет выращивать качественную белую свеклу, но зато позволяет «плодиться и размножаться» вредителям и болезням.

Дробление крупных хозяйств и передача небольших наделов в собственность мелким фермерам, «как в Америке», привели к тому,



Усилят вершки, улучшат корешки

Новый план по развитию сахарной отрасли на 2022–2026 годы составлялся с оглядкой на давнишние проблемы, но с оптимистичным взглядом на будущее индустрии.

«Наличие орошаемых земель, увеличение емкости внутреннего рынка до 590 тыс. тонн в 2026 году за счет роста численности населения и расширения мощностей промышленных потребителей сахара, незагруженные мощности четырех действующих сахарных заводов, рабочая сила» – это ключевые факторы для успешного развития отрасли, которые увидели авторы документа.

Меры, которые прописаны в плане, можно разделить на две

Усилят вершки, улучшат корешки

Новый план по развитию сахарной отрасли на 2022–2026 годы составлялся с оглядкой на давнишние проблемы, но с оптимистичным взглядом на будущее индустрии.

«Наличие орошаемых земель, увеличение емкости внутреннего рынка до 590 тыс. тонн в 2026 году за счет роста численности населения и расширения мощностей промышленных потребителей сахара, незагруженные мощности четырех действующих сахарных заводов, рабочая сила» – это ключевые факторы для успешного развития отрасли, которые увидели авторы документа.

Меры, которые прописаны в плане, можно разделить на две

10 тыс. га новых орошаемых земель, развивать агротехнические услуги по выращиванию, уборке и транспортировке сахарной свеклы.

Если планы осуществляться и дадут результат, то владельцы сахарных заводов вздохнут с облегчением: в стране будет надежная сырьевая база, ну а государство еще и с модернизацией производства поможет. Расширенная сырьевая база, по мнению авторов плана, сможет обеспечить как минимум еще один новый завод. Его собираются построить в Павлодарской области к 2025 году. Отметим, что информация о появлении этого производства была обнародована еще в 2019 году, а сам завод, по первоначальной задумке, должен был заработать в 2022-м.

Защищать внутренний рынок от активных импортеров Казахстан намерен за счет установления минимального уровня контрольных цен и минимального уровня розничных/предельных цен на сахар.

Авторы плана подсчитали, что до 2026 года на развитие сырьевой базы (покупка семян, удобрений, средств защиты растений, сельскохозяйственной техники, проведение весенне-полевых работ) понадобится 297 млрд тенге частных инвестиций и 129 млрд тенге бюджетных субсидий.

Потребность в инвестициях на основные и оборотные средства с учетом модернизации действующих заводов и строительства нового завода составит порядка 200 млрд тенге, объем бюджетных субсидий – 40 млрд тенге.

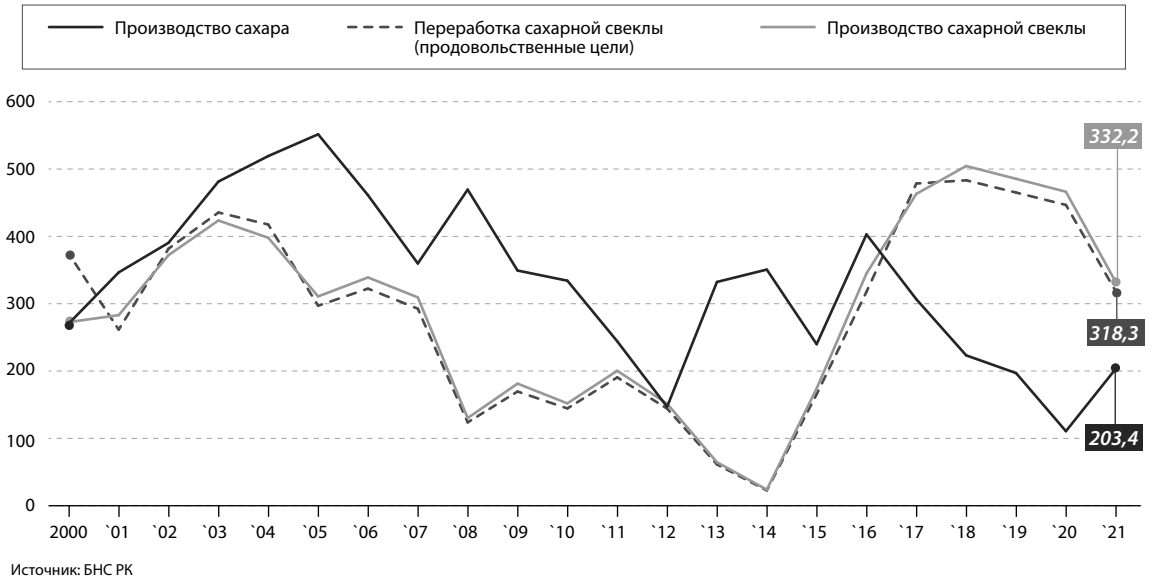
Эти деньги «придут» через Национальный проект по развитию агропромышленного комплекса на 2021–2025 годы (с привлечением средств холдинга «Байтерек» и фонда «Даму»). Финансировать мероприятия по рациональному использованию воды и развитию оросительных сетей будут через нацпроект «Зеленый Казахстан».

«Для предоставления налоговых преференций будут внесены соответствующие изменения в Налоговый кодекс Республики Казахстан, осуществлено нормативное обеспечение мероприятий по возмещению производителям сырья части затрат на приобретение семян и выращивание сахарной свеклы за счет повышения нормативов субсидирования», – говорится в плане.

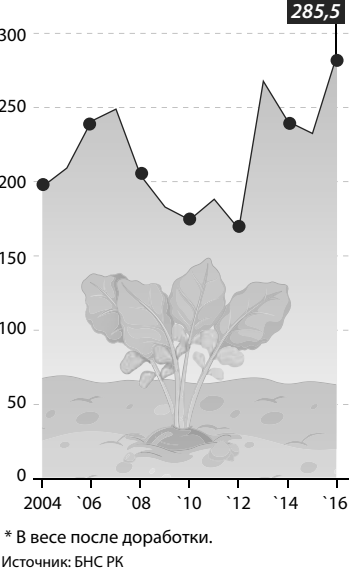
Что же в результате должно получиться? В ближайшие пять лет объемы производства сахара из отечественного сырья должны дойти до 250 тыс. тонн, а валовый сбор сахарной свеклы – до 1800 тыс. тонн. «При этом к 2026 году по сравнению с 2021 годом доля импорта снизится с 58 до 17%, обеспеченность за счет переработки отечественного сырья повысится с 7 до 43%», – надеются авторы документа.



Уровень производства сахара и переработки сахарной свеклы, а также выращивания сахарной свеклы в Казахстане, тыс. тонн



Урожайность сахарной свеклы*



ввез 148,2 тыс. тонн сахара, или почти в два раза больше, чем годом ранее. В тот же период началось «планомерное» сокращение гектаров под сахарную свеклу – в 2005 году под корнеплод отдали 17,5 тыс. га, а к 2014 году эта территория «усохла» до 1,2 тыс. га. В 2007 году прозвонил еще один нехороший звонок – остановился Аксуский сахарный завод (Алматинская область), построенный еще в 1967 году и ориентированный на свеклу.

Уже тогда были озвучены основные причины деградации сахарной отрасли. Заводам выгоднее производить сахар из тростникового и кубинского тростника, чем из родной свеклы: у

что фермеры просто не могут выдержать требования севооборота. Свекла не должна занимать больше 20–25% от засеваемых площадей, а заново высаживать ее там же можно только через три-четыре года. Иначе пиши пропало – ухудшается увлажненность почвы, зато начинают себя вольготно чувствовать сорняки и болезни. Аргументами не в пользу свеклы стали также высокая стоимость удобрений, изношенность ирригационных систем (а свекла любит воду), дороговизна современной техники, которая к тому же создается для обработки обширных территорий.

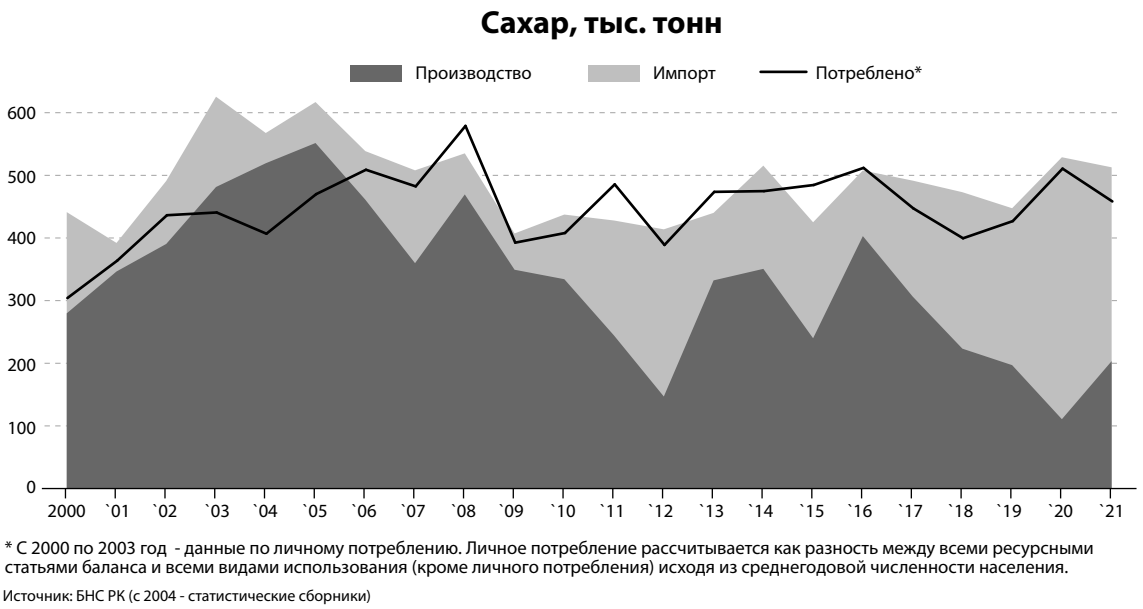
К 2019 году Казахстан пошел с еще одной «неслад-

ствии прогресса в выращивании собственной сахарной свеклы) о конкурентоспособности казахстанского сахара придется забыть, что отечественные заводы останутся, 3 тыс. человек с этих предприятий потеряют работу, а бюджет недополучит 9 млрд тенге налогов.

Самые страшные предсказания Наурузалиевой не сбылись. Однако на начало 2020 года в республике действовало лишь три из семи существующих сахарных заводов, страна окончательно «подседа» на российский и белорусский сахар, отойдя от импорта бразильского тростникового и украинского свекловичного сахара.

группы: направленные на развитие сырьевой базы и переработку внутри страны; направленные на защиту внутреннего рынка от «иностранного влияния».

Первым делом правительство намерено увеличить посевные площади сахарной свеклы: ежегодно в среднем хотят добавлять 6,5 га «свекловичных» земель (до 38 тыс. га к 2026-му). Чтобы капризные корнеплоды не гибли от жары и засухи, к свекловичным полям будут подводить оросительные системы либо реконструировать существующие. Кроме того, на этих землях обещают применять влагосберегающие технологии. Власти также намерены ввести в оборот свыше



* С 2000 по 2003 год - данные по личному потреблению. Личное потребление рассчитывается как разность между всеми ресурсными статьями баланса и всеми видами использования (кроме личного потребления) исходя из среднегодовой численности населения.
Источник: БНС РК (с 2004 - статистические сборники)

Дотянуться до покупателя

«Последняя миля» остается главной «головной болью» e-commerce в Казахстане

Рынок розничной электронной коммерции в Казахстане продолжает прибавлять десятки процентов к своему объему ежегодно. Основным драйвером роста остаются маркетплейсы, на которых приходится 9 из 10 продаж в секторе розничного e-com. Как на фоне роста количества заказов маркетплейсы* в Казахстане строят свое взаимодействие с продавцами и организывают доставку до клиента – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Объем рынка розничной электронной коммерции в Казахстане увеличился на 30% в 2022 году. Такие данные опубликовало консалтинговое агентство PwC Kazakhstan. Согласно анализу агентства количество совершенных транзакций в розничном секторе e-com увеличилось на 33% в 2022 году. Основным драйвером роста рынка e-com продолжают оставаться маркетплейсы. Доля продаж на маркетплейсах в прошлом году составила 89%. В 2021 году этот показатель равнялся 82%. По прогнозам PwC доля продаж на маркетплейсах продолжит увеличиваться и дальше.

Доставка на продавце

На фоне роста количества заказов через маркетплейсы возникает все больше потребностей в услугах хранения и логистики товара, в частности доставки «последней мили». Доставка «последней мили», то есть финальная стадия, когда товар направляется уже непосредственно клиенту, является главной «головной болью» игроков e-com в Казахстане.

«Последнюю милю» может брать на себя как сам продавец, так и маркетплейс. И тот и другой могут осуществлять ее собственными силами либо через партнеров – логистические компании. Учитывая огромную площадь и разбросанность населенных пунктов в Казахстане, содержать собственный штат курьеров и автопарк, которые покрывали бы всю страну, невыгодно ни маркетплейсам, ни магазинам. Поэтому, как правило, в отдаленные регионы доставку осуществляют партнеры.

Вариант доставки, при котором «последняя миля» ложится на продавца, есть на всех маркетплейсах в Казахстане, за исключением Wildberries. На этой площадке казахстанским мерчантам такая услуга пока недоступна. То есть доставку «последней мили» маркетплейс берет на себя.

Полностью на продавца ложится доставка на маркетплейсе Satu, который является как b2c маркетплейсом, так и b2b. «Сейчас на рынке Казахстана нет логистического оператора,

который бы консолидировал рынок и имел прогнозируемый клиентский опыт. Драйверами рынка электронной коммерции являются финтех (удобство и дешевизна оплаты) и логистика. Если с финтехом в Казахстане все хорошо, кроме высокой банковской комиссии, то логистика – это зона развития», – считает CEO маркетплейса Satu.kz Максим Мельник, подчеркивая, что скорость и цена доставки будут определяющими факторами в росте доли онлайн-покупок в сравнении с классическим ретейлом.

Без лишних (личных) курьеров

Только через аутсорс (без собственного автопарка и курьерского штата) в Казахстане работают маркетплейсы ForteMarket, Wildberries и Kaspi. Последний не предоставил ответы к моменту публикации материала. Но на сайте финтеха сообщается, что доставку они осуществляют через логистических партнеров.

На этих маркетплейсах работает такой принцип: они принимают товар от продавцов и далее не собственной доставкой, а через своих партнеров – логистические компании – направляют их по всем регионам страны.

В ForteMarket рассказали, что развитие собственной логистической компании банковский маркетплейс решил не делать приоритетом. Доставку до конечного клиента маркетплейс осуществляет силами сторонних курьерских компаний – DHL, Spark, DPD, СДЭК, «Яндекс.Доставка», Tastamat. Клиентам предоставляют возможность самим выбрать службу доставки исходя из ее сроков и стоимости.

«Сторонние компании, с которыми мы сотрудничаем, имеют собственную крупную логистическую инфраструктуру, налаженные процессы, обученный штат сотрудников. Для нас приоритетно партнерство с уже существующими на рынке компаниями, которые гарантируют высокое качество доставки для наших клиентов», – ответил «Курсиву» генеральный директор ForteMarket Дмитрий Комиссар.

Подобный подход со временем планирует запустить и Satu, но названия компаний, с которыми они планируют интегрироваться, пока не разглашают.

Самый распространенный партнер маркетплейсов в Казахстане – национальный оператор «Казпочта», который присутствует по всей стране. По данным директора стратегического и операционного консалтинга PwC Eurasia Мырзы Сокурова, доставку через «Казпочту» осуществляют 100% маркетплейсов.

По мнению Максима Мельника, сотрудничество с «Казпочтой» не самый лучший вариант для маркетплейсов, однако в некоторых случаях единственный. «Пока есть сложности в технической реализации такой интеграции («Казпочты» с маркетплейсами). Однако мы надеемся, что в ближайшее время это изменится. Потому что если говорить о маги-



Фото: Shutterstock/FotograFFF

стральной доставке, например из Алматы в Атырау, то однозначно здесь только «Казпочта». В то же время если брать локальную доставку Алматы – Алматы, то есть ряд компаний, которые быстрее за счет своей гибкости», – подчеркивает он.

Проблемы в этом секторе стимулируют частные компании заполнять нишу, опережая маркетплейсы. Так, например, логистическая компания Spark, которая на рынке уже более 10 лет, вывела логистику электронной розничной коммерции (b2c) в отдельное направление – «Spark Доставка» (до этого оно было вместе с b2b) и разработала для этого свой IT-продукт. Их проект выступает в качестве шлюза по поиску оптимального поставщика для интернет-магазинов и маркетплейсов. Система интегрирована со всевозможными пунктами выдачи заказов (ПВЗ), постаматами и другими поставщиками курьерских услуг. На основе интегрированных данных компания помогает подобрать наиболее подходящий по цене или срокам способ доставки. Создав, по сути, одним из первых на рынке агрегатор e-com-доставки.

«Аналогичного продукта на рынке нет. Есть с первого взгляда похожие компании, которые на своем сайте показывают множество поставщиков, а пользователь выбирает, через кого отправить. Но тут они не берут на себя ответственность, не управляют логистикой, не оказывают услугу и сервис. Мы же не даем пользователю выбор поставщика, а сами управляем ими как собственной логистикой», – объясняет CEO «Spark Доставка» Влад Пономаренко.

По схожей схеме работает Kaspi Smart Logistics Platform, который создал систему под свой маркетплейс самостоятельно. Продавец отгружает в пункты

приема Kaspi свой товар, и Kaspi уже распределяет его между логистическими компаниями-партнерами, выбирая на основе технологии «больших данных» того доставщика, который сможет самым быстрым и выгодным путем доставить этот заказ.

На сайте финтеха сообщается, что они осуществляют доставку в более ста населенных пунктов по стране, и 49% заказов Kaspi доставляет в течение двух дней.

Такой подход помог Kaspi быстро захватить рынок логистики розничного e-commerce. По данным собственного исследования компании Spark, которыми они поделились с «Курсивом», построенная Kaspi система занимает две трети всего рынка b2c.

Двойная сила

По модели «собственная доставка + партнеры» в Казахстане работают Jusan, Ozon, Lamoda. Последний специализируется на одежде, где традиционно высокий уровень возврата (не подошел размер или цвет при примерке). А потому содержание собственной службы менее проблематично, чем, например, оформлять возврат через партнера.

Доставку основной части заказов в Казахстане Lamoda осуществляет с помощью собственной службы – Lamoda Express. Это доставка через торговых представителей, которые привозят заказы клиентам по указанным адресам, а также через ПВЗ, где клиент имеет возможность забрать заказ в удобное для него время в течение шести дней.

«Доставка собственными силами позволяет предложить клиентам возможность примерки товара и выкупа только того, что в итоге подошло клиенту. И в случае заказа в ПВЗ, и при доставке на дом торговым представителем у клиента есть возможность примерить вещи и выкупить то,

что ему подошло», – объяснили в компании Lamoda.

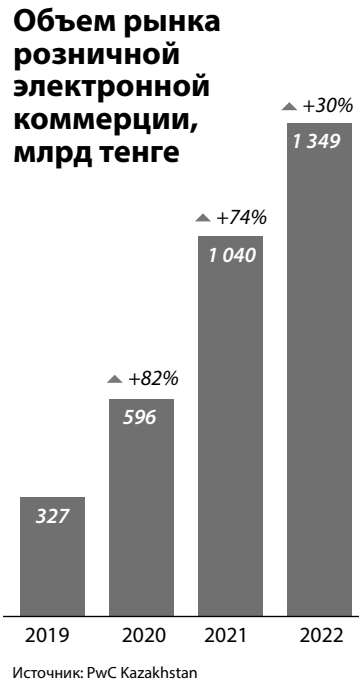
В остальные города Казахстана, где торговых представителей Lamoda нет, маркетплейс доставляет заказы «Казпочтой» и постаматами Tastamat. У Ozon своя курьерская доставка есть в Алматы, Астане и Караганде. Остальные регионы они покрывают также с помощью партнеров.

Гибридный формат работы запустил и Jusan. У магазина есть собственная логистическая компания Jpost и также осуществляется сотрудничество со сторонними логистическими компаниями. В маркетплейсе ответили, что такой способ доставки позволяет легко и быстро масштабироваться. В апреле 2023 года Jusan запустил еще и постаматы.

Заполнить пустоту

Отдельный вопрос на фоне роста количества заказов для e-коммерсов – фулфилмент. Традиционно маркетплейсы строят свои логистические цепочки в связке с собственными фулфилмент-центрами (место, где товар хранился, идентифицируется, оформляется и упаковывается для заказа, откуда и отправляется клиенту). При взаимодействии с продавцами маркетплейсы могут брать фулфилмент на себя, то есть и хранить товар, и собирать заказы, и доставлять их (самостоятельно либо через своих партнеров). Часть этих задач может выполнять продавец. Например, самостоятельно хранить свой товар и готовить его к отправке клиенту, а доставку делегировать маркетплейсу. Либо же осуществлять и то и другое. В таком случае маркетплейс выступает для продавца лишь в роли витрины – дополнительного канала, откуда можно получать заказы.

Обычно крупные международные маркетплейсы берут орга-



низацию фулфилмента на себя. Собственные фулфилмент-центры позволяют оптимизировать процессы доставки и ускорить их. У казахстанских же игроков, по данным PwC Kazakhstan, фулфилмент для продавцов пока только в процессе создания и в полную силу не работает ни у одного отечественного маркетплейса.

«У нас рынок (в части фулфилмента) имеет пустоту. И мы ожидаем, что эту пустоту скоро начнут заполнять. Те игроки, которые смогут это сделать хорошо, будут иметь конкурентное преимущество», – отметил Мырза Сокуров, выступая на Profit Retail Day 2023 в Алматы.

Из маркетплейсов активнее всего эту пустоту в Казахстане стремятся заполнить российские игроки – Wildberries и Ozon. Последний завершил строительство крупного фулфилмент-центра в Астане на 38 тыс. кв. м. чуть больше месяца назад. А у Wildberries в Астане работает склад, где продавцы могут хранить свой товар (без подготовки со стороны маркетплейса этого товара к отправке).

Местные же игроки пока не готовы для своих продавцов роль витрины и доставщика, но долгосрочное хранение товара, формирование заказа и подготовка к отправке клиенту остаются на плечах мерчантов.

Пока казахстанские маркетплейсы разрабатывают свои фулфилмент-центры, отдельные игроки логистики уже заполняют эту нишу. Так, в 2023 году отечественная логистическая компания Spark, о которой мы писали выше, запустила полный комплекс логистических услуг для продавцов маркетплейсов (хранение товара, формирование и упаковка заказов с дальнейшей их доставкой покупателю). Через их фулфилмент-центр продавцы могут работать с Ozon, Wildberries, Kaspi-магазином, Halyk Market.

* – в материале нет данных по маркетплейсу Halyk Market, так как представители компании не ответили на запрос «Курсива» к моменту сдачи номера в печать.

Объявления

- ТОО «SILK WAY KAZIRI INVEST (СИЛК ВЭЙ КАЗИРИ ИНВЕСТ)», БИН 220540010664, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Туран, 1. Тел. 8 700 100 87 77.
- ТОО «Asanbayrent», БИН 220840007103, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течении двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жетысуский р-н, г. Алматы, мкр. Айнабулак, 98Б. Тел. 8 701 610 15 38.
- ТОО «Aralkeyrent», БИН 220540016346, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жетысуский р-н, г. Алматы, мкр. Айнабулак, 98Б. Тел. 8 701 610 15 38.
- ТОО «Sky House Service», БИН 190440033156, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Хаджи Мукана, д. 49, Тел. 8 707 375 83 23.
- ТОО «KEY-Ломбард», БИН 160540006632, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, д. Мустафина, д. 7/1. Тел. 8 700 346 73 33.
- ТОО «ГипСтройМонтаж», БИН 150740000331, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пос. Интернациональный, ул. 135, д. 3. Тел. 8 708 485 48 05.

- ТОО «Флав», БИН, 200740025983, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Каныша Сатпаева, д. 23/2, кв. 64. Тел. 8 708 485 48 05.
 - ТОО «Altyn Bekas», БИН 180240040239, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Каныша Сатпаева, д. 23/1, кв. 68. Тел. 8 708 485 48 05.
 - ТОО «Logo Work (Лого Ворк)», БИН 221140019140, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010000, г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Ыкылас Дуkenулы, д. 38. Тел. 8 747 630 67 02.
 - ТОО «Органик Релиджн Казахстан» согласно ст. 49-3 Экологического кодекса уведомляет о проведении общественных слушаний в форме публичных обсуждений по проекту «Раздел Охрана окружающей среды», планируемых АЗС ТОО «Органик Релиджн Казахстан», располагается по адресу: г. Алматы, пр. Суюнбая, 199 (на период строительства и эксплуатации).
- Проект предоставлен на эсортале <https://esportal.kz>, там же принимаются замечания и предложения в период с 05.05.2023 г. по 15.05.2023 г. включительно. Доп. информация: 011334771@mail.ru или по тел. 8 701 988 70 54.
- ЖШС «Органик Релиджн Казахстан» Экологиялық кодекстің 49-бабының 3 тармағына сәйкес,

- «Қоршаған ортаны қорғау секциясы» жобасы бойынша қоғамдық талқылау өткізуді жоспарлайды. Тындаулар ЖШС «Органик Релиджн Казахстан» жанармай құю нысанында өтетіндігі туралы хабарлайды. Алматы, Сүйінбай даңғылы, 199 (құрылыс және пайдалану кезеңіне)
- Жоба Экопорталда (<https://esportal.kz>) берілген, ескертулер мен ұсыныстар да 05.05.2023 ж. бастап 15.05.2023 ж. қоса алғанда қабылданады.
- Қосымша ақпарат: 011334771@mail.ru немесе 87019887054 телефоны бойынша
- Утеранную 10.01.2023 года печать ТОО «Мыңбай» считать недействительной.
- Утеранное пенсионное удостоверение на имя Власова Олега Константиновича, номер 010044 от 29.09.2000 г., выданное МО РК, считать недействительным.
- ТОО «SaleBoom», БИН 150940016731, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течении двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 34А, кв. (офис) 700.
- ТОО «CluboScore», БИН 151040018420, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 34А, кв. (офис) 700.
- ТОО «STILISTika», БИН 150940021583, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объяв-

- ления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 34А, кв. (офис) 700.
- ТОО «Молоток», БИН 604400009761, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Затаевича д. 4, кв. (офис) 22.
- ТОО «Лаванда», НС БИН 51040010444, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кабанбай батыра, д. 49, кв. (офис) вп-6.
- ТОО «AdBird» БИН, 140540006054, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 34А.
- ТОО «Бюро находок «Findr», БИН 170240033948, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 68/74.
- ТОО «PRAGMATIC INVESTMENTS», БИН 191140024872, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 33.
- ТОО «MAGDY-1820», БИН 200240006512, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганақ, д. 25, 11 этаж, кв. (офис) 23.

Куда мы катимся

Электросамокатам нет места в транспортной инфраструктуре городов?

> стр. 1

То есть создание отдельной инфраструктуры не только для автомобилей и пешеходов, но и для микромобильного транспорта, чтобы все участники дорожного движения чувствовали себя в безопасности.

Сейчас в казахстанских городах пешеходы шарахаются от «колесных» на тротуарах, автомобилисты отпускают нелестные эпитеты в адрес «микромобильных», передвигающихся по проезжей части. При этом собственной инфраструктуры у этого транспорта почти нет.

«Самокатам повезло меньше других (видов городского передвижения – «Курсив»). Они самыми последними заявили на эту «вечеринку» – когда в городах уже куча автомобилей, общественного транспорта, большое количество пешеходов ходит по благоустроенным улицам. Пространство уже поделено, и его негде взять, кроме как у кого-то забрать», – так описывал ситуацию на апрельской конференции по микромобильности **Алексей Митяев**, занимающийся развитием дорожно-транспортной инфраструктуры Москвы. Самокатная проблема – это общее болезненное место мегаполисов всего мира.

В Казахстане даже в Алматы и Астане, самых «микромобильно» развитых мегаполисах, у СИМ сейчас максимум по 80 км собственных дорог.

Для понимания масштаба: 80 км – это около 1% всех городских магистралей южной столицы. В Алматы больше 20 км велополос отделены от проезжей части только разметкой. В единую транспортную велосеть (это значит, что СИМ может доехать до пункта назначения, не выезжая на тротуар или проезжую часть) объединены менее 40 км велодорожек.

В Астане другая особенность – там 96% велоинфраструктуры – это велодорожки, совмещенные с тротуаром. Кроме того, существенная часть велодорожек расположены в парковых зонах и не решают транспортных задач (перемещения из точки А в точку Б).

В остальных городах РК связанной транспортной велоинфраструктуры пока нет совсем.

Необходимо и недостаточно

В то же время тепловы карты кикшеринговых сервисов показывают, что потребности СИМ в велоинфраструктуре (то есть суммарная длина маршрутов, по которым передвигаются пользователи) в десятки раз больше имеющихся велодорожек. И если в Алматы ма­гист­ра­ли микро­мобильности хотя бы частично совпадают с велодорожками (на Тимирязева, Байтурсынова, части Абая, Шевченко), то в Астане микро­мобильный транспорт вынужден ездить вдоль не оборудованных для СИМ магистралей, в то время как велодорожки в парковых зонах остаются невостребованными.

«Активность пользователей высока в центре Алматы, особенно в восточной части. Из центра самокатчики отправляются по спальным районам на западе. Самокат в основном используют как транспорт последней мили:

от метро, мимо пробки и т. д. Наблюдения и анализ показывают, что люди предпочитают более длинный маршрут, но с хорошо развитой инфраструктурой. В Астане ма­гист­ра­ли микро­мобильности менее четкие. Основные центральные улицы – Туркестан, Туран, проспекты Республики, Момышулы – образуют межрайонные связи. Электросамокатами люди активно пользуются в «новом городе» с очень большими расстояниями, которые сложно преодолеть пешком», – поделились с «Курсивом» данными в одном из кикшеринговых сервисов.

реакцией на многочисленные обращения жителей. Мы ставим интересы наших пешеходов, тех, кто пользуется тротуарами, превыше всего, – говорила в эфире Atameken Business News одна из авторов законопроекта **Екатерина Смышляева**. Статистику инцидентов с участием электросамокатов она не приводит, ссылаясь на ее отсутствие. – Поскольку ранее электросамокаты не признавались транспортным средством, статистика по ним просто не велась. Вы просто посмотрите сводки по различным ситуациям за последние несколько лет».

не часто – можно говорить о нескольких случаях в месяц. Что касается велосипедного транспорта, то доля ДТП с их участием в последние годы, по данным БНС, стабильно держится на уровне около 2% от всех зарегистрированных происшествий», – дополнили картину в страховой компании «Евразия», уточнив, что речь идет лишь о зарегистрированных ДТП, где одним из участников был автомобиль.

В СК Amanat, страхующей пользователей кикшеринга, «Курсиву» сообщили, что за минувший год компания произвела десять выплат пострадавшим

– несоответствие скорости движения СИМ скорости движения потока (медленнее автомобилей, быстрее пешеходов), отсутствие выделенных полос, ограждений, съездов/въездов, низкое качество дорожного покрытия, низкие навыки управления СИМ или неполноценные знания правил дорожного движения. Две трети инцидентов произошли с частными электросамокатами, треть – с кикшеринговыми.

«Мы очень любим кикшеринг. Считаем, что это наиболее прогрессивный вид городского транспорта. За четыре года с момента, как у нас появились рас-

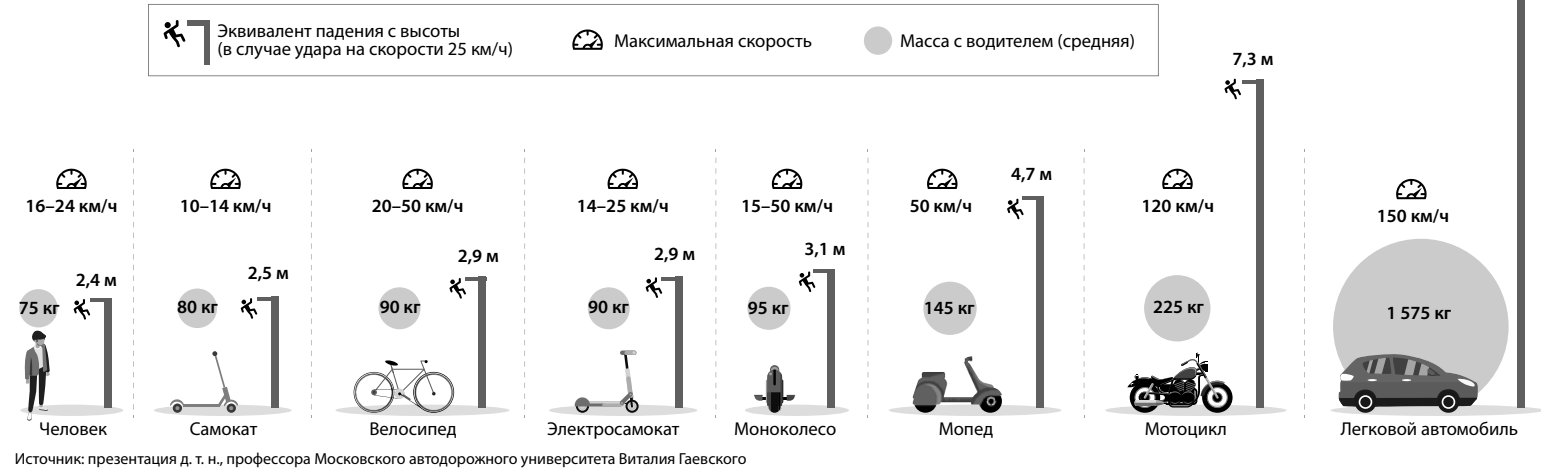
Автомобилистов присутствие СИМ на дорогах тоже не радует. «Они (СИМ – «Курсив») не понимают, что их в потоке авто почти не видно, особенно в зеркалах», «Влияют, ездят между машинами, не соблюдают ПДД», «Делают резкие маневры или ускорения без учета обстановки вокруг. Неожиданно выворачивают из-за машины в потоке или, не спешиваясь, прое­з­жа­ют через пешеходный переход – иногда еле успеваешь среагировать», – негодуют автолюбители.

Водители СИМ, в свою очередь, недовольны взаимодействием с остальными участниками дорожного движения: «Многие водители просто игнорируют самокаты и велосипеды – подрезают, проезжают очень близко, когда движешься по обочине, не уступают дорогу при выезде с второстепенной территории или когда им нужно повернуть на перекрестках, паркуют свои авто на велодорожках», «Пешеходы при наличии тротуара упорно идут по велодорожкам с колясками, разрешают бегать там своим детям, при этом могут и обматерить, если сделаешь им замечание. Девушки в наушниках, уткнувшись в свой телефон, зигзагами ходят по велодорожкам, а, заметив самокат, кидаются в сторону под колеса встречному транспорту».



Фото: Илья Ким

Сравнение параметров участников движения и последствий ДТП с их участием



Участники рынка охотно делаются статистикой – как международной, так и казахстанской.

«В Казахстане количество ДТП с электросамокатами в 2022 году сократилось на 28% (41 случай против 57 в 2021 году), несмотря на рост числа поездок более чем на 400%. В отличие от электросамокатов, количество ДТП с мопедами выросло на 172% при схожем росте количества поездок», – озвучивают в компании Jet данные, полученные от административной полиции Алматы.

По информации Polis.kz, в 77 ДТП, которые произошли за шесть месяцев 2022 года в Алматы с участием СИМ и автомобилей, ранения получил 81 человек, один человек погиб. Больше половины этих ДТП – с участием мопедов (49), самокаты попадали в дорожные происшествия вдвое реже – 22 раза.

«В ДТП с участием авто электросамокаты попадают пока

водителям электросамокатов, за текущий – пока только две выплаты. Основные причины страховых случаев: падение с самоката из-за отсутствия навыков вождения или плохих дорог (трещины, ямы в асфальтовом покрытии).

На тротуарах с участием электросамокатов в стране не было зафиксировано тяжелых травм и смертельных случаев, утверждают представители кикшеринговых компаний.

Эта картина, с учетом масштаба стран, схожа с ситуацией в соседней России. По статистике Научного центра безопасности дорожного движения МВД России, за девять месяцев 2022 года в РФ произошло 838 ДТП с участием СИМ, в которых 19 человек погибли и 870 получили ранение. Больше половины ДТП зарегистрированы на выездах с прилегающих территорий и перекрестках. Основные причины

ширенные страховки (покрывают большее количество страховых случаев, например, защищают гаджеты – «Курсив»), без существенного изменения цены размер покрытия по ним увеличился в несколько раз – это наш ответ на ту статистику, которую мы видим. 60% обращений к нам – история вокруг травм самих пользователей (потери управления из-за недостатка опыта и т. п.). Вопреки статистике, которую любит обсуждать в медийном пространстве то общество, которое не катается, вред причиненный третьим лицам, – это крайне редкая история. Меньше 3% всех обращений к нам связаны со столкновением с автомобилем или наездом на пешеходов», – делится данными представитель российской страховой компании «АльфаСтрахование» **Дмитрий Мигачев**.

Городские изгои

Россия прошла пик неприязни к электросамокатам в 2021 году, Казахстан подбирается к этому пику сейчас, говорят участники рынка.

«На тротуарах невозможно ходить безопасно», «Я очень рада, что самокаты уберут с пешеходных дорожек. У нас много случаев, когда самокатчики сбивают детей или взрослых людей. Считаю, что все, что движется быстрее человеческого потока, – самокаты, скутеры и так далее, на тротуаре представляют опасность», «Бросают самокаты посреди тротуаров, носятся, мешают пешеходам», «Когда на одном тротуаре и самокаты, и пешеходы, возникает очень токсичная для пешеходов среда, где ты не чувствуешь себя в безопасности – могут резко посягнуть или даже наехать на тебя», – так говорят о СИМ казахстанцы, с которыми разговаривал корреспондент «Курсива».

Сын ошибок трудных

«Мы (при разработке законопроекта – «Курсив») обращались к международному опыту. Ни в одной стране мира нерегулируемые самокаты по тротуарам не ездят», – аргументирует Смышляева, ссылаясь на опыт Сингапура, Японии, Британии, Германии и Франции.

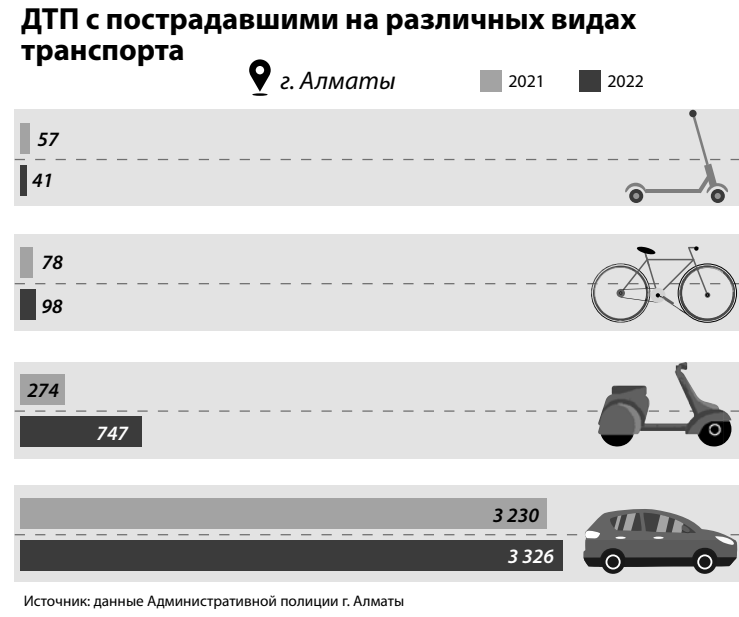
«Анализ регуляторики 193 стран мира показывает, что запрет на езду (как самокатов, так и велосипедов) по тротуару имеется только в странах с высокой плотностью покрытия велосипедной инфраструктуры (например, Германии, Дании). Другие страны не принимают такое решение из-за высокого риска роста смертельных случаев на проезжей части (80% смертей по причине ДТП с автомобилем)», – оппонирует Мусалав Алибеков.

Историю перемещения представителей СИМ на обочины и край проезжей части Казахстан проходил в середине 2010-х, когда велосипедистам было запрещено ездить по тротуарам. Но после нескольких резонансных ДТП, в том числе смертельных (автомобили не пропускали велосипедистов при поворотах и выезде со второстепенных дорог, открывали перед ними двери), в 2017 году в ПДД внесли изменения, позволившие велосипедистам ездить по тротуарам при отсутствии велосипедных полос. С тех пор количество погибших на дорогах велосипедистов резко сократилось, ни один пешеход не погиб на тротуаре по причине наезда велосипеда, а количество инцидентов с травмами не превышало 1% от общего числа поездок.

Участники рынка и отечественные эксперты по транспорту сходятся во мнении – вывод самокатов на дороги общего пользования станет еще более

Зарубежное регулирование СИМ





фатальным опытом, чем предыдущая попытка с велосипедами. «Самокаты еще более уязвимы на дороге, чем велосипеды. Малый размер колес и конструкция электросамокатов увеличивают чувствительность к дорожному покрытию, затрудняя реагирование на ситуации. Сигнализация маневров на проезжей части затруднена из-за опасности отпустить руки от руля», – приводят аргументы в Jet.

«У самоката или велосипеда очень низкая видимость и «слышимость» в потоке. Двигаясь в общем потоке транспорта, человек, управляющий СИМ, может не справиться с управлением, упасть и попасть под колеса автомобиля или автобуса. При этом возникает опасность не только для самих самокатчиков, но и для водителей крупных транспортных средств. При возникновении ДТП ответственность может понести водитель автомобиля, автобуса или грузовика», – добавляет руководитель по международным коммуникациям Whoosh Даниил Капцан.

«Необходимо для начала снизить скорость движения в городах до 30 км/ч на основной части улиц. Решить многолетнюю проблему с регламентом выдачи прав для водителей общественного транспорта. Когда ключевые вопросы с БДД и общественным транспортом будут решены, тогда можно запрещать

самокатам передвигаться по тротуарам. Закрывая передвижение электросамокатов по тротуару и перемещая их на проезжую часть сейчас, мы лишь подливаем масла в огонь. Но это будет уже не масло, а жизнь и здоровье горожан. Вырастет количество ДТП. Таким изменением мы лишь ухудшим ситуацию, причем довольно быстро», – резюмирует специалист по городскому транспорту Роман Барабанов.

Как помирить пешеходов и СИМ

Качество жизни в городах зависит от транспортной доступности, говорят урбанисты. «Мобильность – это всегда про равные вещи. Если развиваем только что-то одно, будет страдать что-то другое. Мы должны создавать более человекоцентричную инфраструктуру, в которой чувствовать себя безопасно, комфортно и добираться из точки А в точку Б при оптимальных затратах времени сможет и человек в возрасте, и человек с коляской, и человек на коляске, и человек на электросамокате, и просто пешеход и даже водитель на супердорогом джипе», – говорит специалист по организации дорожного движения Азиза Таласпаева.

Для этого важно, чтобы у каждой группы была отдельная инфраструктура. Но до тех пор, пока она не создана, снизить со-

циальное напряжение поможет этичность вождения.

«Я больше 20 лет за рулем авто, почти 30 лет езжу по городу на велосипеде и имею пятилетний опыт вождения электросамоката, ну и пешком по городу, конечно, хожу. В последнее время передвигаюсь в основном на самокате, потому что стоять в пробках или ездить в переполненном общественном транспорте – так себе удовольствие», – делится алматинец Асхат. – Те, кто знают и соблюдают правила – будь то автомобилисты, велосипедисты, райдеры или даже пешеходы – не доставляют проблем никому. Проблема не в самокатах или велосипедах, а в знании правил и этике вождения».

Представители кикшеринга и эксперты по транспорту считают, что внесение поправок в ПДД необходимо, но связаны они должны быть не с запретом на передвижение СИМ по тротуарам, а с повышением безопасности вождения и ответственности водителей, управляющих средством индивидуальной мобильности.

«В законе должно быть прямо прописано, что приоритет на тротуарах у пешехода. Самокаты не должны создавать опасности для движения пешеходов. Кроме того, предлагаем запретить движение на самокате с пассажиром и перевозку грузов, езду в пьяном виде и по пешеходному переходу. Для шеринга нужно ввести обязательное требование по страхованию третьих лиц», – предлагают представители кикшеринга.

Среди других инициатив – заключение с МВД соглашения о передаче данных пользователей для идентификации виновника ДТП, а также организация школ вождения на электросамокатах и движении культуры использования СИМ. «Сейчас с департаментом образования Алматы мы согласуем курс по безопасности и этичному вождению электросамоката в городе. В рамках курса мы хотим рассказать студентам 18+ как правильно, комфортно и безопасно передвигаться на самокате, как его парковать, не устраивая беспорядка на улице», – делится планами Даниил Капцан.

Где хранят свои авто казахстанцы

О расширении платных парковок, а также передаче коммунальному предприятию «Алматы паркинг» городских земель, на которых частные арендаторы организовали платные парковки, заявил в апреле 2023 года аким Алматы Ерболат Досаев на встрече с жителями. Собранные за счет оказания услуг паркинга деньги должны будут пополнять бюджет мегаполиса.

Медина КАРИМОВА

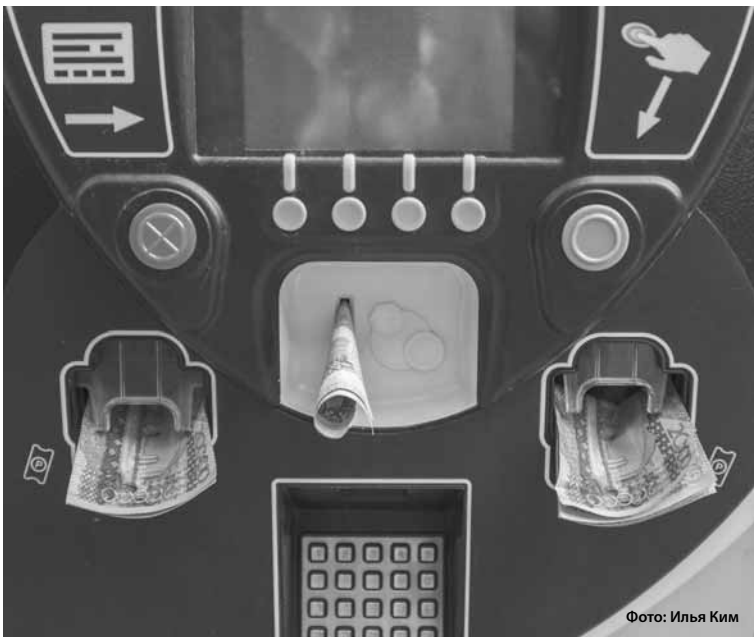
«Курсив» задал несколько вопросов представителям городского акимата. Редакцию интересовало, где появятся новые платные парковки, на сколько вырастет их количество и какой предполагаемый доход получит бюджет от услуг паркинга. Но оказалось, что пока это лишь намерение, не подкрепленное цифрами. «На сегодня КГП на ПХВ «Алматы паркинг» разрабатывает план организации платных парковок, в рамках которого будет увеличено количество платных парковочных мест. Проект планируется завершить до конца текущего года», – сообщил «Курсиву» и. о. заместителя руководителя УГМ Еркін Кушербаев. Предполагаемый доход от платных парковок тоже будет известен к концу года, когда «Алматы паркинг» введет в эксплуатацию программное обеспечение.

Центр социологических исследований Kursiv Research провел опрос алматинцев, чтобы узнать, где «ночуют» их личные автомобили, и сравнил их привычки с предпочтениями автовладельцев в других городах Казахстана. Более трети (37,4%) опрошенных «Курсивом» казахстанских семей имеют личный автомобиль (55,9% из всех респондентов и 74,8% среди молодежи до 29 лет) из тех, кто авто не имеет, хотели бы его приобрести. При этом лишь каждый девятый автовладелец из Астаны, каждый пятнадцатый – из Шымкента и ни один из опрошенных алматинцев не готов оставлять свою машину на платной парковке, показывают результаты опроса, проведенного Kursiv Research в апреле 2023 года среди 1600 казахстанцев.

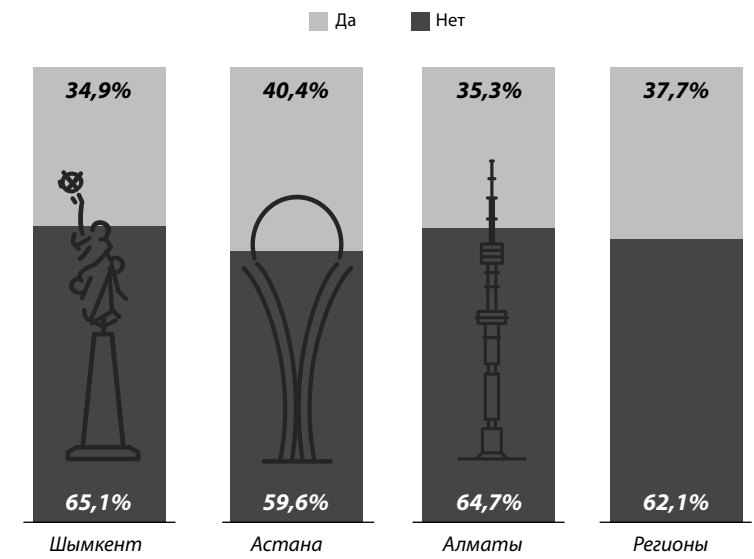
Самый распространенный ответ опрошенных «Курсивом» казахстанцев о месте хранения личного авто – «во дворе частного дома» (38,8% по всей стране). Еще 28,9% владельцев хранят свои автомобили в личных гаражах. На общих парковках во дворах многоэтажек паркуется 18,3% опрошенных. Платить за парковочные места или приобретать их казахстанцы в большинстве своем не готовы – эти варианты ответа выбирало лишь чуть более 3%.

Ответы респондентов сильно различаются в зависимости от места проживания. Так, жители Шымкента (в этом городе доля ИЖС существенно выше, чем в Алматы или Астане) чаще других паркуют свои авто в собственном дворе (55,2%). Но и среди алматинцев этот вид парковки остается самым популярным – так ответили 45,5% алматинских автовладельцев. Еще четверть опрошенных в Алматы хранит свои автомобили на общей парковке во дворе многоквартирного дома, а каждый десятый фактически «бросает» свой личный автомобиль где придется – на близлежащих к дому улицах.

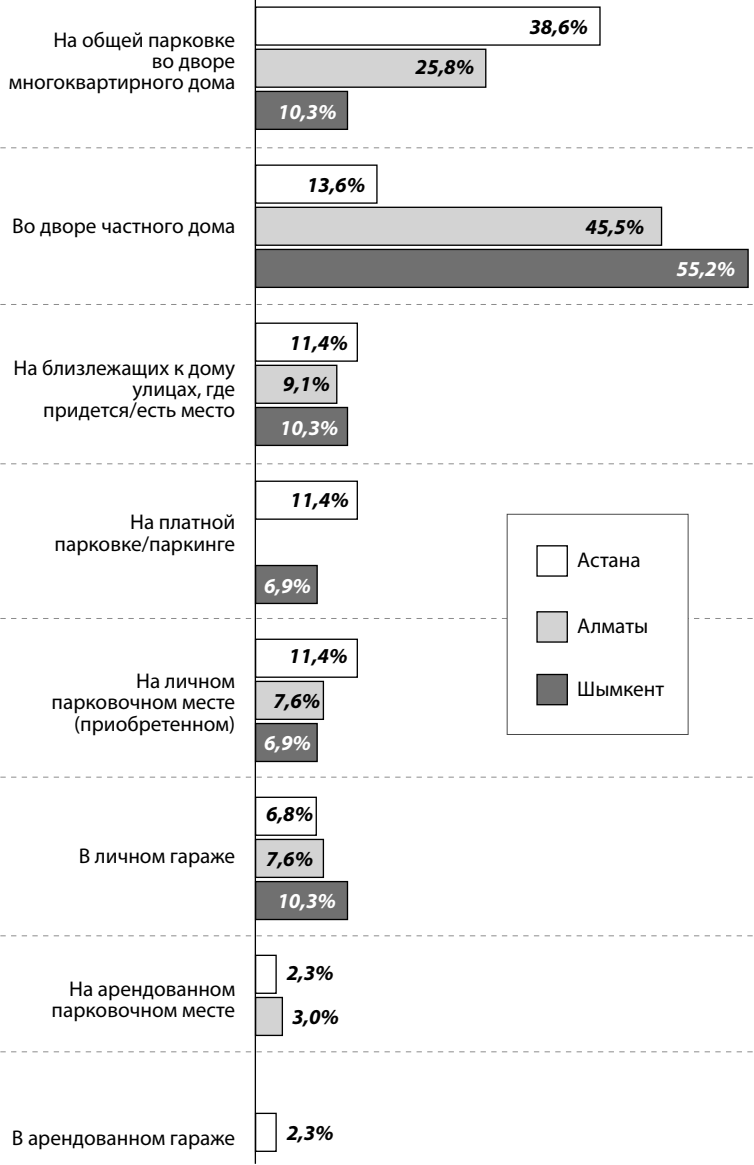
Астанчане чаще всего оставляют свой автомобиль на общей парковке во дворе многоквартирного жилого дома (38,6%). Каждый девятый житель столицы сообщил, что его личный автомобиль «ночует» на платной парковке или личном парковочном месте. Это самый высокий показатель среди казахстанских мегаполисов. В Шымкенте услугами платных парковок, как и собственными парковочными местами, пользуются вдвое меньше опрошенных, чем в столице – по 6,9%. В Алматы парковку в собственности имеют 7,6% опрошенных автовладельцев, а о пользовании услугами платных парковок не сообщил ни один из респондентов-алматинцев.



Наличие личного автомобиля в зависимости от места проживания



Где жители мегаполисов хранят личные автомобили



По вопросу проведения аукциона на предоставление права недропользования на добычу ТПИ 26 мая 2023 года в 15:00 по времени Астаны

Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК продлевает прием заявлений по аукциону, опубликованный в газете «Казахстанская правда» №248 (29875) от 28 декабря 2022 года, на предоставление права недропользования на добычу ТПИ до 5 мая 2023 года.

2023 жылғы 26 мамырда Астана уақыты бойынша сағат 15:00-де ҚПҚ өндіруге жер қойнауын пайдалану құқығын беруге арналған аукцион

Қазақстан Республикасы индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігі 2022 жылғы 28 желтоқсандағы Egemen Qazaqstan газетінің №248 (30477) жарияланған ҚПҚ өндіруге жер қойнауын пайдалану құқығын беруге арналған аукционға қатысуға өтінімдерді қабылдауды 2023 жылғы 5 мамырға дейін ұзарттады.

LIFESTYLE



Еще немного роскоши
Что предлагают luxury-виллы в составе курортов

Татьяна НИКОЛАЕВА

Турция – главное направление выездного туризма для казахстанцев, каждый год в эту страну приезжает несколько сот тысяч наших соотечественников. Значительная их часть едет отдохнуть в отели all inclusive. Дети с надувными кругами, активные аниматоры, шумная молодежь возле бара, сгоревшие в первый же день отдыхающие и вы посреди этой яркой круговерти – так выглядит привычная курортная Турция.

И совсем не так выглядит новый тренд на турецком туристическом рынке – сейчас здесь предлагают совместить возможность уединения на вилле с полным спектром услуг большого пятизвездочного отеля. «Курсив» побывал в Bayou Villas неподалеку от Анталии и посмотрел, как выглядит такой отдых – рядом, но не вместе с основным потоком.

Два в одном

Каких-то 10–15 минут от аэропорта Анталии – и вы на въезде на территорию Bayou Villas. Это новый проект пятизвездочного отеля Lara Barut Collection, и так работающего по концепции ultra all inclusive и предоставляющего постояльцам отдых в премиальном формате. Казалось бы, что еще можно сделать?

В октябре прошлого года здесь начал принимать гостей Bayou Villas – расположенный на 25 тыс. кв. м комплекс из 24 обособленных вилл. Сети Barut Hotels уже больше 50 лет – в 1971 году основатель бизнеса, Али Барут, начинал с одной гостиницы в Сиде, а сейчас в сети 12 отелей (четыре из них под другим брендом, но тоже принадлежат семье). Компания продолжает инвестировать – новый проект будет открыт в Дидиме в ближайшее время. «Нашей компании 50 лет, но это не повод почивать на лаврах, нужно все время двигаться вперед», – говорит помощник генерального менеджера в отеле Lara Barut Collection Онур Чанкая.



Bayou Villas – это как раз движение в фарватере глобальных туристических трендов. Спрос на размещение на виллах на курортах растет быстрее, чем интерес к аренде отдельных вилл. Объясняется это просто – у гостей виллы, которая является частью курорта, есть возможность провести время в уединении, есть отдельные спальни для детей и родителей, собственный бассейн, но есть и доступ к курорту со всеми его развлечениями – аквапарком, детским клубом, ресторанами, спа-центрам и т. д.

«Похоже, это самый премиальный уикэнд в моей жизни», – думаю я, когда за спиной закрывается дверь виллы, где мне предстоит провести выходные. В моем распоряжении оказалась вилла с тремя спальнями, и я трачу почти полчаса на то, чтобы осмотреть ее. Начиная со второго этажа – здесь расположились мастер-спальня с большим балконом (и отличным видом, им так удобно любоваться из уютных кресел, которые стоят на балконе) и еще одна спальня поменьше. На первом этаже третья спальня – отсюда, может, вид чуть скромнее, зато прямой выход к подогреваемому бассейну с морской водой. При выборе комнаты для сна (это трудный выбор, когда ты один на вилле) все-таки отдаю преимущество возможности сделать буквально пять шагов от кровати до бассейна.

Бассейна, кстати, два – один с подогреваемой морской водой, второй – с пресной, и, как здесь говорят, normal water (то есть температура воды напрямую за-



висит от температуры воздуха). Этот бассейн сообщается с соседними и выглядит как извилистый ручей с запрудами среди зелени. В апреле, когда в семь утра всего +12°C, в таком бассейне оказалось прохладно, а вот бассейн с подогревом подарил на рассвете незабываемые ощущения.

Два бассейна есть на каждой вилле – вне зависимости от того, сколько в ней спален – одна, две, три или четыре. Также на каждой вилле есть минус первый этаж с бильярдом, тренажерами и гимнастическими ковриками, сауной, хамамом и комнатой для массажа с теплым приглушенным освещением – здесь стоят массажные кушетки и джакузи. Мысленно отмечаю: внести массаж в план своего пребывания

на вилле и забронировать время для релакса.

Стильная гостиная (с 65-дюймовыми смарт-телевизорами и аудиосистемами Bang & Olufsen Bluetooth), где гости могут собраться вместе – еще один обязательный элемент каждой виллы. В гостиной виллы с четырьмя спальнями комнатами стоит белый рояль. Наличие лифта и кабинета (удаленная работа не отпускает даже на отдыхе) – вот, пожалуй, и все отличия самой вместительной виллы (ее общая площадь 983 кв. м, 579 кв. м – площадь жилой зоны, а 404 кв. м – это частный сад) от тех вилл, что поменьше.

Цветущие традиции

Отдельная кухня со всеми необходимыми принадлежностями,



кофеваркой, набором чаев (выбирайте, ройбуш, зеленый жасминовый или что-то еще?) позволяет готовить – например, для детей, если есть такая потребность. Но если жизненной необходимости стоять у плиты нет, то к услугам гостей виллы заказ обслуживания номеров (из ресторана Weik) и девять ресторанов a la carte (+ шведский стол) Lara Barut Collection. Weik – тоже ресторан a la carte, и он круглосуточно обслуживает эксклюзивно гостей вилл. Завтрак, обед, ужин и даже очень-очень поздний ужин в Bayou Villas можно легко провести за столиком у своего личного бассейна, если на отдыхе случайно настиг приступ мизантропии или просто не хочется никого видеть.

Каким же эксклюзивным привилегиям гостей виллы относится коктейль-бар Bayou Lounge и отдельный для каждой виллы павильон на пляже – нужно только предупредить, чтобы его подготовили к вашему приходу. Среди других привилегий – например, услуга подготовки номера ко сну. Кстати, в девяти ресторанах a la carte в отеле Lara Barut Collection для гостей вилл – приоритетное бронирование (для понимания – обычным гостям отеля необходимо бронировать посещение ресторана за два-три дня, спрос на кулинарные шедевры велик).

Один из ресторанов a la carte – ресторан традиционной анталийской кухни Tirmis (он называется так же, как местная закуска из бобов люпина, и эта закуска в течение всего ужина стоит на столе). Лично меня из традиционных анталийских блюд поразили фаршированные рисом цветы кабачка – это почти произведение искусства.

Tirmis – ресторан с концепцией устойчивого развития, все продукты сюда поставляются от местных производителей (местный – это значит, что хозяйство расположено в радиусе примерно 100 км от отеля). Пробую салат с люпиновыми бобами, листьями брокколи и авокадо и спрашиваю у исполнительного шеф-повара

всех ресторанов Lara Barut Collection Озкана Шена: «Но откуда же местные производители берут авокадо?». И оказывается (сюрприз, я действительно не знала), что в этом регионе не просто выращивают авокадо, Турция их еще и экспортирует в три десятка стран мира.

Искусство устойчивости

Устойчивость – еще один тренд туристической отрасли, которому сеть Barut Hotels не просто следует, но и в чем-то возглавляет. Поддержка местных производителей – это только одно из направлений. Например, Lara Barut Collection (вместе с еще одним из отелей сети) стал первым в Средиземноморском регионе отелем, обладающим сертификатами зеленой энергии. К концу 2023 года, пообещала руководитель отдела маркетинга в Barut Hotels Биргюль Акгюль, все отели сети будут использовать возобновляемую энергию. По ее словам, ежегодно принимаемая миллионы гостей в Турции, туристическая отрасль не может не нести ответственности за устойчивую окружающую среду.

И если использование зеленой энергии турист (если ему об этом, конечно, не рассказать) может не заметить, то еще один проект Lara Barut Collection не заметить невозможно. В коллекции отеля – больше сотни работ молодых турецких художников, и картины, скульптуры, инсталляции сопровождают тебя везде. Каждую осень здесь проводится встреча молодых современных художников – в течение недели они создают произведения искусства, а у гостей есть шанс эти произведения искусства приобрести. Bayou Villas тоже наполнены искусством – первый барельеф видишь уже на коротком пути от машины к ресепшн. Работы, которые оформляют территорию и виллы, отбирала команда искусствоведов. «А искусство гостеприимства у нас в Турции в крови», – улыбается Онур Чанкая.



THE BEST OF

ALMATY

LARA FABIAN

25 июня

начало в 20:00

WORLD TOUR 2023

Яма ТИКЕТОН

Ани Лорак в Алматы

Дворец Республики, 25 мая, 20:00

Еркеш Шакиев – Юбилейный авторский концерт EastWest in Almaty

Дворец Республики, 6 мая, 18:00

«Кармен-сюита» со звездой мирового балета – Диана Вишнева в Алматы

Almaty Theatre, 13–14 мая, 18:00

Эльчин Азизов в Алматы

Almaty Theatre, 11 мая, 19:00

ТИКЕТОН

Ne Prosto Orchestra – Anime World

Дворец Республики, 12–13 мая, 19:00