

КУРСИВ



Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
У КАЗАХСТАНА УПАЛ САХАР

стр. 3

ФОНДОВЫЕ РЫНКИ:
СТРАТЕГИИ ПРИ ПАДЕНИИ

стр. 4

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РЫНКИ:
БИЗНЕС ПОПАЛ #ВРЕКИ

стр. 10

РЕСУРСЫ:
НЕ ПОДПРЫГНУТ

стр. 11

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia



Новый выпуск
Вы найдете внутри

Эволюция нам в ПОМОЩЬ

Как перезапустить
корпоративное
кредитование?

Кредитование казахстанского бизнеса после нескольких лет застоя (если под таковым понимать отрицательную динамику совокупного портфеля) с прошлого года начало прибавлять. «Курсив» разобрался с экспертами, насколько устойчив наметившийся тренд и какими способами можно его усилить.

Виктор АХРЁМУШКИН

Судя по статистике Нацбанка, смещение кредитного фокуса БВУ с бизнес-клиентов на физлиц произошло около пяти лет назад. С 2017 по 2020 год корпоративный кредитный портфель сектора сократился на 18,1% (с 8,7 трлн до 7,1 трлн тенге), тогда как розничный портфель вырос на 86,3% (с 4 трлн до 7,5 трлн тенге). В 2021-м корпоративный портфель вернулся к росту и достиг 7,8 трлн тенге (+9,3%). В текущем, очень непростом году восходящий тренд продолжается в похожем темпе: на 1 мая остатки задолженности юрлиц по кредитам увеличились до 8 трлн тенге (+3,3%).

> стр. 5



Коллаж: Александр Хохлов

Игра в конкуренцию

Новая партийно-политическая модель Казахстана предполагает три партии власти вместо одной

Новый Казахстан как управленческий концепт включает в себя и партийную систему, способную быть эффективным посредником между государством и обществом. Планы упрощения процедуры регистрации партии породили вопросы: сколько же их теперь будет? 20? 30? или, как в Кыргызстане, двести с лишним?

Николай КУЗЬМИН,
политолог

Рискнем предположить, что их будет не слишком много – около двух десятков, причем официальную регистрацию пройдут в среднесрочной перспективе не более десяти партий. Причина в том, что традиционная политическая партия с ее аппаратом, филиалами и первичками, съездами и конференциями – удовольствие не из дешевых. В прежние времена такое могли себе позволить, кроме государства, лишь олигархические группы. Сегодня эти группы в политической жизни не участвуют, а если они и финансируют партии, то лишь по согласованию с Акордой. Партия в бюджетном варианте может состоять из названия,

лидера, двух-трех аккаунтов в соцсетях и пары блогеров на аутсорсинге. Но регистрацию в Минюсте такая партия, конечно, не пройдет.

Описывая модель партийной системы, мы не будем использовать такие понятия, как «право», «лево» и «центр». В наше время они мало что значат и для самих партий, и для избирателей. Подобно тому, как современная ткань состоит на 60% из хлопка, а на 40% из какого-нибудь полиэстера, так и современная партия на 60% состоит из левых идей и лозунгов, а на 40% – из правых.

> стр. 2

Большой рост микрофинансов

В I квартале 2022 года портфель МФО прибавил 62,1%

Kursiv Research Report

Первые три месяца текущего года выдались для микрофинансового рынка удачными – сегмент продолжает показывать высокую динамику прироста активов. Но политика регулятора, по мнению профильной ассоциации, приведет к замедлению.

Аскар МАШАЕВ

Микрофинансовый рынок демонстрирует взрывной рост. По итогам первых трех месяцев 2022 года казахстанские микрофинансовые организации (МФО) нарастили ссудный портфель до 756,2 млрд тенге, или на 62,1%, если сравнить с аналогичным периодом предыдущего года. Для сравнения: в январе – марте 2021 года ссудник вырос на 47,6%, а годом ранее – на 35,6%. Около 74% прибавки обеспечили игроки, вошедшие в топ-10 (по величине активов).

Микропредложение на микроспрос

Стремительное расширение ссудного портфеля – это не результат стихийной раздачи денег любой ценой или, как обычно представляется микрофинансовый сектор в обывательском сознании, агрессивное навязывание микрозаймов, говорит Ербол Омарханов, глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

> стр. 6

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Фотос: Depositphotos/Verily Sim25



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Игра в конкуренцию

Новая партийно-политическая модель Казахстана предполагает три партии власти вместо одной

> стр. 1

Пропорции могут меняться, но чистых «левых» или «правых» уже не осталось. Центр в нашей политической системе – это президент, к нему все партии будут притягиваться, как магнитом, все будут говорить о поддержке и его курса, и его самого. Это одна из наших национальных традиций.

Три партийных яруса

Партийная система в Казахстане будет многоуровневой. Нижний уровень – незарегистрированные партии. Их будет около десятка. Заметим, что незарегистрированная партия не значит запрещенная. Они будут участниками политического процесса, а их активность будет определяться прежде всего желанием и возможностями партийного лидера. Фактически они также смогут выставлять своих кандидатов на всех выборах, которые будут проходить по мажоритарной системе, включая парламентские.

В большинстве своем это партии одного вопроса. Например, партия утильсбора, партия пере-

именований, партия земельного вопроса, партия запрета русского языка, партия пенсионного возраста и т. п.

У них остроактуальная повестка и круг преданных поклонников. Они украшают политический процесс петициями, перформансами и флешмобами, их выступления в соцсетях собирают лайки и репосты. Но практически все эти партии не претендуют на власть. Их цель – утвердить своего лидера (или лидеров) в качестве лоббиста, способного оказывать давление на государство, имеющего определенное влияние и доступ к финансовым ресурсам.

Этим партиям не нужны региональные филиалы и «первички», им достаточно двух-трех аккаунтов в социальных сетях. А тем из них, которые финансируются из зарубежных источников, и регистрация не особенно нужна, отказ в регистрации им более выгоден.

Средний уровень – партии, прошедшие регистрацию, но не имеющие шансов попасть в парламент. Помимо ОСДП в эту группу войдет, вполне вероятно, какая-то партия экологической

направленности, а также, возможно, партия национал-патриотического толка. В дальнейшем в нее могут переместиться и какие-то партии из нижнего уровня.

Эти партии могут стать полноправными участниками избираемых кампаний не только по мажоритарной системе, но и по пропорциональной (по партийным спискам). Именно с ними будут вести борьбу те партии, которые размещаются на верхнем ярусе нашей системы, то есть парламентские партии.

Все партии высшего уровня по факту стали партиями власти. После того как **Касым-Жомарт Токаев** отказался от поста председателя «Аманата», а в Конституцию были внесены положения, запрещающие президенту членство в партии, позиция партии власти уже не может быть кем-то монополизирована. Можно считать, что коллективной партией власти теперь будут все партии, поддерживающие президентский курс.

Власть и ее партии

На самом деле реальной партией власти будет, вероятно, все тот же «Аманат». Он не будет

выдвигать своего кандидата на президентских выборах, он будет выступать в поддержку действующего президента. Он сохранит контроль над правительством, которое продолжит выполнять его предвыборную программу. Поскольку Казахстан остался президентской республикой, то и «Аманат» остался по факту президентской партией. Заметим, что беспартийный статус президента, как и термин «Новый Казахстан», уже были в истории нашей страны. Как в этих условиях формировать пропрезидентский парламент и однопартийное правительство, в Акорде, надо думать, еще не забыли, технологии несложные.

Все остальные парламентские партии будут партнерами «Аманата». Их в свое время отбирали для представительства идеологий – центристы («Аманат»), правые («Ак-жол») и левые (НПК). Но поскольку сейчас стоит вопрос о расширении партийного спектра парламента, то оптимальной может стать модель, основанная на представительстве интересов социальных групп. Партия «Ак-жол» будет

представлять интересы предпринимателей, НПК – интересы рабочих. Интересы крестьян будет, очевидно, представлять «Ауыл», который вполне созрел для того, чтобы войти в парламент. А надгрупповые, общенациональные интересы будет представлять партия «Аманат». Фактически она на партийном поле займет ту же позицию, которую президент сегодня занял в отношении общества в целом. Президент не связан с какой-то конкретной политической силой, «Аманат» не связан с какой-то конкретной социальной группой.

Таким образом, верхний ярус партийной системы будут занимать партии-партнеры. Они будут договариваться по оптимальным кандидатам на местных выборах и согласованно бороться с партиями из второго и особенно третьего яруса.

Всем партиям вскоре предстоит пройти через президентские выборы. Они должны будут показать свою полезность для организации политического процесса, то есть поддержать действующего президента на достойных кандидатах, способных

участвовать в политической дискуссии. Словом, сделать все, чтобы конкурентная борьба была достаточно заметной, но не ставила под сомнение всенародную поддержку «Нового Казахстана», «Второй республики» и курса реформ, а также самого их автора – Касым-Жомарта Токаева.

Вероятно, такая трехъярусная партийная модель будет достаточно устойчивой и позволит партиям эффективно исполнять свои функции, а стоящим за партиями политикам – получать свои бонусы и дивиденды. Угроза для них исходит не от соседей по ярусу и вообще не от партий. Демократической системе необходимы группы, которые выступают посредниками между правительством и обществом, но вопрос в том, обязательно ли ими должны быть политические партии? Могут ли их заменить социальные сети и горизонтально выстроенные институты гражданского общества? Это отдельная тема, но можно предположить, что у партий нет иного выхода, как делиться с этими непартийными группами. Делиться властью, полномочиями и ответственностью.



Куаныш ЖАЙКОВ,
руководитель НКО DESHT ITG

Ньюсмейкером последних двух недель в экономическом блоке безоговорочно стал Счетный комитет (СК). Государственный орган традиционно подготовил заключение к отчету правительства об исполнении республиканского бюджета. Но в свете послания президента от 16 марта и референдума по поправкам в Конституцию риторика по отношению к правительству существенно изменилась.

Обновленная Конституция «преобразовала» Счетный комитет в Высшую аудиторскую палату. Как пояснил председатель Сената **Маулен Ашимбаев**, это усиливает контрольные функции парламента. Новому органу разрешено следить за бюджетом не только правительства, но и акиматов, а также квазигосударственного сектора. Возможно и расширение фокуса на пределы «контроля за исполнением».

По болевым точкам

В кратком заключении Счетного комитета и последующих выступлениях председателя СК **Наталья Годуновой** обозначено множество замечаний и предложений. Институт занимается этим профессионально долгое время, поэтому большинство тезисов очень актуально. Выделим наиболее важные моменты.

Де-факто заключение СК стало обвинением прошлого правительства в слабом менеджменте. Следует отделять рядовых чиновников от политических государственных служащих, которые должны обеспечивать стратегическое планирование и координацию.

Счетно-критический комитет

Почему СК следует быть менее критичным к правительству

Специалисты отмечают постоянную корректировку бюджета и искусственное занижение целевых показателей, что обеспечивает комфортное исполнение. Призрак Госплана бродит по кабинетам – государство не понимает свою ограниченную роль при рыночной экономике. В госпрограммах индикаторами выставлены неподконтрольные показатели отраслей (выпуск, экспорт, производительность), под это же выстраивается финансирование. Получается, аппарат тратит деньги, не понимая свой реальный вклад в общий итог.

Проблемы координации отмечены через «слабое администрирование и несогласованность действий между госорганами». Ярким примером служит разработка нацпроектов, когда правительство изначально «раздуло» их количество, несмотря на Общенациональные приоритеты, и не выставило смысловые и финансовые ограничения. В результате процесс стал неуправляемым, нацпроекты противоречили выходящему национальному плану и друг другу, а их совокупный бюджет превысил Нацфонд.

Из-за потерянного времени на старте нацпроекты ускоренно обрезаются в попытке подогнать под бюджет, «вместе с водой выплеснув и ребенка». Счетный комитет резюмирует, что финансирование обеспечено лишь в объеме 57% от реальной потребности, а значит, изначальная цель отхода от госпрограмм не достигнута.

Второй момент – хаос в межбюджетных отношениях. Он начинается с цели – правительство таргетирует выравнивание бюджетов, а не условия жизни граждан. Это сигнализирует о непонимании фундаментальной роли центральных госорганов. Вместо поддержки отстающих регионов центр еще больше выделяет средства лидерам, усиливая межрегиональное неравенство. Симптоматично и то, как определяются трансферты общего характера. Во многих регионах,

особенно бедных и аграрных, они оказывают существенное влияние на уровень жизни. Этот, казалось бы, важнейший политический вопрос решается не парламентом и даже не правительством, а приказом министра экономики.

Счетный комитет предлагает логически продолжить политическую децентрализацию, передав отдельные расходы из столицы на местный уровень. Очевидными решениями служат отказ от бюджетных изъятий из регионов и обратных трансфертов, передача целевых трансфертов в базу местных бюджетов.

Третий момент – СК фиксирует огосударствление экономики по всем фронтам. Мораторий на открытие новых госорганизаций особо не сработал. Количество юридических лиц с участием государства снижается, но за счет сокращения тех, что на оперативном управлении (хозяйственное ведение, казенные). Число АО и ТОО, наоборот, выросло.

Нацфонд продолжает использоваться на кредитование частных лиц, что незаконно. Далее, выданные кредиты не возвращаются – правительство использует приходящие суммы дальше в рамках республиканского бюджета, по своему усмотрению. Причем завышается стоимость проектов, так как деньги из Нацфонда «ничи».

Четвертое замечание – слабое финансовое планирование. СК считает формирование трехлетнего бюджета бессмысленным процессом – он занимает много времени, а временной горизонт по-прежнему не выходит за пределы года. Расходы последующих периодов корректируются по мере их наступления, некоторые и вовсе исчезают, вследствие чего возникают незавершенные объекты.

Специалисты предлагают вернуться к планированию бюджета на один год. В этом есть ряд преимуществ. Во-первых, это корректно с точки зрения институционального подхода –

следует адаптировать правила под возможности системы, не гонясь за некими передовыми практиками. Во-вторых, это подрывает «колею» неэффективных расходов и открывает возможность бюджетирования с нуля (zero-based budgeting), когда целесообразность действий нужно доказывать каждый год.

Удержать баланс

С учетом расширения функций Счетного комитета и его нового, еще более стратегического положения крайне важно взглянуть на происходящие процессы комплексно. Предлагаем несколько тезисов, которые могут способствовать выработке более взвешенной позиции в будущем.

Первое – роль государства в экономике ограничена и специфична. По той же логике, почему нельзя таргетировать выпуск отраслей, нельзя и оценивать господдержку по доле обрабатывающей промышленности в ВВП (как СК сделал это в своем отчете. – «Курсив»). На таком агрегированном уровне имеются сотни факторов, влияющих на показатель – от глобальных трендов и спроса на соседних рынках до эффективности подерживающих отраслей и качества инфраструктуры.

Кроме того, роль государства может быть и отрицательной, поэтому порой решением может стать отказ от действия. Например, импортозамещение социально значимых товаров сложно проводить с параллельным контролем ценообразования. Можно субсидировать расходы по кредитам, но это нивелируется ограничением доходов предприятий. Сама идея импортозамещения спорная – определенный объем будет завозиться всегда, потому что для тех же граждан нужен потребительский выбор.

«Когда у тебя в руках молоток, все задачи кажутся гвоздями». Бюджетная поддержка – это лишь часть инструментов в руках государства, и не самая эффективная.

Неэффективно использованные и неосвоенные средства за 2021 год, млрд тенге

Всего 413 млрд, в том числе:



Источник: Счетный комитет

При анализе следует обратить внимание и на «мягкие» меры, такие как недостаточная защита прав собственности, барьеры для входа на рынки и конкуренции, неэффективное отраслевое регулирование, нехватка критических мощностей.

В целом нормой считается, когда государство не занимается прямой поддержкой бизнеса, «производств и технологичных проектов». Оправданно и то, что бюджет предельно проектный, связанными с автодорогами, системами водоснабжения и ЖКХ.

Второе – учет актуального и внутреннего контекста. Счетный комитет во многом прав в критике правительства. Действительно, есть базовые правила контрцикличности, а важность финансовой дисциплины трудно оспорить. Но есть реальная политика, особенно в свете «январских событий» и военных действий в регионе. В условиях требований по росту доходов населения, пусть и не всегда оправданных, изношенности и перегруженности стратегической и социальной инфраструктуры государство будет нарушать собственные правила и тратить резервы из Нацфонда. Гражданам не объяснишь, почему мы сидим на «кубышке», когда все вокруг разваливается. Будущим поколениям, может

быть, следует передать не деньги, а возможности, и не в 2050 году, а сейчас.

При разборе полетов важны и реальные «виновники» нарушений. Правительство увеличивает трансферты из Нацфонда не просто так – 1,8 трлн в этом году выделено на «реализацию поручений президента». С начала года их было множество, и правительство не может их не исполнять. Подобные запросы следует адресовать выше, в администрацию.

Третье – очень осторожная работа со статистикой уровня жизни. Человеческая ориентированность стала популярной темой, но может быстро столкнуться с органами в популизм. Дело в том, что официальная статистика по уровню жизни домохозяйств ненадежна. Простая сверка с потреблением из ВВП раскрывает расхождения в 2–3 раза, что говорит о существенной недооценке среднего и состоятельного классов.

Нет подтверждений тому, что доходы от трудовой деятельности снижаются или расходы на продукты питания занимают 50% от всех расходов. Результатом таких тезисов становятся еще большие траты из государственного бюджета под соусом различных программ, причем без понимания реальной концентрации бедности.

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:
Меруерт СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМИНИН
s.dominin@kursiv.kz

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

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

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОРОВАЯНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБААНОВА
i.kurbanova@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 186 99 99
r.gimadidinov@kursiv.kz

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

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
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 РПЖ «Джуль».
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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



Фото: Depositphotos/paulgreaud

К концу мая над двумя индустриями, критически зависящими от сахара, – кондитерской и производством напитков, где занято около 30 тыс. человек, нависла угроза остановки. Правительство пытается предотвратить стрессовый сценарий, расширив объем квоты для производителей сахаросодержащей продукции.

Фарид ВЕЛИЕВ,
Сергей ДОМНИН

Сахарок взрывает

«Сахарные» проблемы Казахстана обострились после начала войны между Россией и Украиной в конце февраля 2022 года. По данным Росстата, цена на килограмм сахарного песка с конца февраля по конец марта в России увеличилась с 58 до 78 рублей, рост составил почти 34,5%. В правительстве РФ это связали с ростом издержек производства (в том числе на логистику), а также с ажиотажным спросом.

11 марта в России правительство инициировало таможенно-тарифному и нетарифному регулированию запретила вывоз зерновых культур в страны ЕАЭС, а также сахара и сахара-сырца за пределы союза. Ограничение, введенное до 31 августа, распространяется лишь при вывозе в третьи страны, поставки в ЕАЭС возможны, но только на основании разрешений, выдаваемых МСХ РФ.

Спустя месяц, 12 апреля, ограничить вывоз сахара из страны решает Беларусь. Правительство РБ объясняет это целями защиты внутреннего рынка в связи с повышенным спросом в приграничных районах на бакалейные товары, которые физлица приобретают коммерческими партиями для вывоза за пределы Беларуси.

14 апреля белорусские производители сахара повышают уровень отпускной цены, который сохранялся с 2016 года. «Нынешнее изменение отпускной цены – превентивная мера с учетом сложившейся конъюнктуры рынка. На фоне двукратного ценового разрыва с РФ эксперты прогнозируют возможность массового вывоза сахара за пределы Белоруссии», – сообщил концерн «Белгоспищепром».

Ситуация в этих странах незамедлительно сказалась и на Казахстане. После новости о том, что Россия, крупнейший поставщик сахара в РК, запретила вывоз сахара, в республике начался ажиотаж.

По данным МСХ РК, в 2021 году объем внутреннего потребления сахара в республике составил 532 тыс. тонн, прогноз на 2022-й – 550 тыс. тонн. «Потребность внутреннего рынка обеспечена за счет производства сахара из отечественного сырья до 10% от общего объема потребления, остальная часть – за счет поставок готового сахара из стран ЕАЭС и переработки тростникового сырья», – сообщили «Курсиву» в ведомстве.

Если мы встанем

В Казахстанской ассоциации сахарной, пищевой и перерабатывающей промышленно-

У Казахстана упал сахар

С сахарным кризисом борются, расширяя объемы импортных квот и сроков их действия

сти (КАСПП) «Курсиву» в мае рассказали, что локальные производители сахара не были готовы к запрету на вывоз сахара-сырца из Беларуси и РФ. «Вместе с тем сахарные заводы в настоящее время перерабатывают сырец и по мере возможности обеспечивают внутренний рынок», – уточнили в ассоциации.

Основными регионами выращивания сахарной свеклы в республике являются Алматинская и Жамбылская области. В этих же регионах расположены и производственные мощности по переработке сахарной свеклы. В 2021 году посевная площадь сахарной свеклы составила 14,5 тыс. гектаров, валовой сбор – 332 тыс. тонн, урожайность – 275,5 центнера с гектара. В 2021 году сахарными заводами было произведено 227 тыс. тонн сахара, из собственного свекловичного сырья – 35 тыс. тонн (6,6%), из сырца – 191,1 тыс. тонн, что еще раз подтверждает импортозависимость Казахстана в сфере сахарного обеспечения, отмечают в КАСПП. МСХ РК планировало к 2026 году увеличение посе-

ных площадей сахарной свеклы до 80% от объема потребления.

На начало мая 2022 года, по данным КАСПП, оптовая цена сахара составляла 450–460 тенге за килограмм. Рост цен обусловлен удорожанием электроэнергии и стоимости транспортировки (доставка сырца по железной дороге). К тому же сырец доставляется по Черному морю, которое находится в зоне военных действий, судовладельцами установлена военная премия в размере \$30 за тонну, что также отражается на себестоимости продукции.

«Сахаропроизводители и переработчики подавали заявки на квоту на беспошлинный ввоз сахара белого и сахара-сырца. Процедура распределения квот вызвала недоумение как у сахаропроизводителей, так и у переработчиков. Поскольку тот объем, который одобрили, в частности, сахарным заводам, его катастрофически недостаточно», – подготавливают в КАСПП. В Ассоциации кондитеров РК сообщали, что их предприятия импортируют сахар в рамках квоты в размере 150 тыс. тонн,

которая распределена между всеми участниками, подавшими заявки.

В кондитерской отрасли дефицит сахара ощущается остро, поскольку сахар является для нее основным сырьем, и изменение цен однозначно приведет к росту себестоимости на готовую продукцию. «В текущей ситуации казахстанские производители станут менее конкурентоспособными по отношению к импортной кондитерской продукции, в том числе российской, которая продолжает наращивание объемов поставок в Казахстан», – подчеркивают в ассоциации кондитеров.

По сообщениям кондитеров, запасов на предприятиях осталось в среднем на месяц работы. Однако они рассматривают различные возможности для поставок, включая дальнейшее зарубежье – Индию, Сингапур, Бразилию. Но доставка займет более 40 дней, к этому времени склады полностью опустеют, а фабрики останутся. «Риск остановки заводов продолжает оставаться высоким. Мы надеемся, что МСХ, распределяя объемы квот

между заявителями, контролирует ситуацию», – отметили в ассоциации кондитеров.

Еще в середине прошлого месяца МСХ сообщило о достаточных запасах сахара в стране: по состоянию на 14 мая запасы сахара в Казахстане равнялись 33 тыс. тонн, в том числе в стабфондах – 5,4 тыс., на складах – 4 тыс., в торговых сетях – 18,7 тыс. тонн, чего при среднемасштабном потреблении в объеме 45 тыс. тонн хватит явно больше чем на месяц. «Также бесперебойно осуществляется ввоз на сахарные заводы тростникового сырья для переработки в объеме 15–20 тыс. тонн ежемесячно», – подчеркивали в МСХ.

«Осуществляются бесперебойные поставки и переработка сахара-сырца тростникового на Таразском и Коксуском сахарных заводах. Также до конца месяца ожидается начало поставок сахара белого для промышленной переработки (производство кондитерских изделий, напитков и другого) и в торговые сети, СПК для внутреннего потребления», – отметил в комментарии для

«Курсива» вице-министр сельского хозяйства РК Женис Осербай.

В начале июня стало известно, что простаивает шымкентский завод «Рахата» – крупнейшего производителя кондитерских изделий в РК. По словам CEO компании Константина Федорца, из-за нехватки сахара мощность будет простаивать до июля. Компания приостановила выпуск сахарозатратных продуктов, в том числе леденцовой карамели и ирисок.

Однако дефицит сахара наблюдается не на всех предприятиях, выпускающих сахаромемкую продукцию. Источники на нескольких алматинских предприятиях, производящих сладкие напитки, сообщили, что складские запасы сахара достаточны, производство идет по плану.

Квота плюс

В последние пять лет Казахстан импортирует устойчиво больше 400 тыс. тонн сахара в год. Исторически основу импорта составляли поставки из Бразилии. Однако в последние годы ситуация изменилась: в 2020-м при импорте в 489 тыс. тонн 64% ввезенного объема составлял сахар из РФ, который приходит в РК беспошлинно, притом что импорт из стран вне ЕАЭС облагается тарифом в 35%.

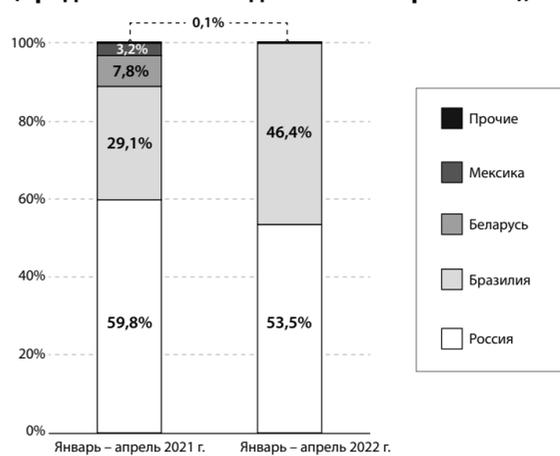
В связи с проблемами у российских производителей сырья в декабре 2021 года ЕЭК разрешила квоты на беспошлинный ввоз сахара из третьих стран до августа 2022-го, то есть пока на рынок не попадет внутреннее сырье урожая-2022. Первоначально квота была установлена на уровне 780 тыс. тонн, из которых на РК приходилось 250 тыс. После того как РФ закрыла вывоз сахара, ЕЭК расширила квоту до 915 тыс. тонн, из которых РК причиталось 350 тыс. В ассоциации кондитеров в мае требовали вдвое большего расширения квот с учетом потребности переработчиков – 200 тыс. тонн.

Евразийская сахарная ассоциация в начале июня т. г. сообщила об освоении квоты за шесть месяцев (с декабря прошлого года) на уровне 36% от первоначальной квоты и 31% – от расширенной. Казахстан выбрал 116 тыс. тонн (46 и 33% соответственно).

Условия распределения дополнительных объемов продукта на внутреннем рынке стали известны недавно. 15 июня на портале «Открытые НПА» появился проект изменений в действующий приказ главы МСХ об импорте сахара. В соответствии с документом расширяются сроки, в которые может быть осуществлен импорт: с 31 августа до 30 сентября. Заявки на квоты будут распределяться в период с 1 июля. Большую часть получают сахарные заводы – 85% квот на ввоз сахара-сырца и сахара белого (при этом не более 30 тыс. тонн на одного заявителя), оставшиеся 15% приходятся на сахар белой категории экстра и предназначены для производителей сахаросодержащей продукции.

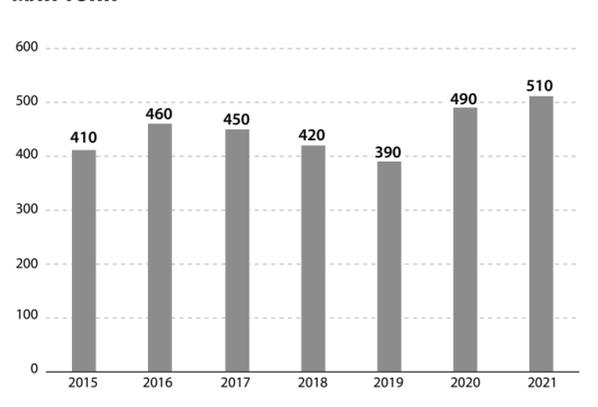
Чтобы избежать концентрации ресурса в руках одних заявителей, МСХ с 7 июля вводит отчетность о фактическом освоении выделенной квоты. Также заявитель, получивший квоту, должен отчитаться об оплате не менее 30% запрошенного объема и о факте отгрузки товара.

Страновая структура импорта сахара в РК (представленного в денежном выражении), %



Источник: БНС АСПР РК

Импорт сахара тростникового или свекловичного и химически чистой сахарозы, в твердом состоянии в Казахстан за последние 7 лет, млн тонн



Источник: БНС АСПР РК



Фото: Depositphotos/aneokho

4

«КУРСИВ», №24 (941), 23 июня 2022 г.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Стратегии при падении

Как криптовалюты отреагировали на повышение ставки?

«Ястребиная» политика мировых регуляторов усилила стресс на фондовых площадках. С минувшего марта Федеральный резерв трижды повышал ставку, и с момента первого повышения индекс S&P 500 потерял 16%, Nasdaq 100 – 20%. Ключевые криптовалюты при этом просели еще глубже: Bitcoin – на 50%, Ethereum – на 61%. С последнего решения по ставке (с 15 июня, когда Комитет по открытым рынкам ФРС (FOMC) повысил ее с 1,00 до 1,75%) Bitcoin потерял 9%, Ethereum – 12% (к 21.06.2022).

Асылбек АМАЛБАЕВ

Еще в мае повышение ставки могло обнадежить инвесторов в криптовалюты. Ник Манчини, главный аналитик платформы Trade the Chain, объяснял динамичный рост тем, что рынок ждал любого повышения ставки ниже 0,75%, но FOMC повысил ставку на 0,25 п. п.: «Это решение придало рынкам уверенности, что привело к росту».

Следующее повышение ставки ФРС (также на минувшей неделе ставку повысили Банк Англии и Нацбанк Швейцарии), в июне, привело к обрушению ключевых криптовалют.

Фото: Depositphotos/spaxiax

Значение цены USD Coin с начала 2022 года на фоне решений по ставке ФРС

Источник: Investing.com

Интересное описание ситуации предлагают аналитики Freedman Club Crypto News: крупные игроки накапливают рынок негативными новостями, чтобы сформировать ценовое дно, а затем выкупить активы маленьких игроков. В подтверждение этой версии портал beincrypto.ru 16 июня со ссылкой на ресурс BitInfoCharts (аккумулирует данные по адресам с самыми большими накоплениями BTC и позволяет наблюдать за их балансами) сообщил о притоке стейблкоинов на биржи, «что также может указывать на подготовку китов к покупке криптовалют».

Обвал крипторынка в конце мая – начале июня вызвал запуск альтернативных инструментов. Американская ProShares объявила о запуске биржевого фонда коротких фьючерсов на биткойны – BITI. «BITI предоставляет инвесторам, которые считают, что цена биткойна упадет, возможность получить потенциальную прибыль или хеджировать свои активы в криптовалюте», – заявил CEO ProShares Майкл Сапир. – BITI позволяет инвесторам удобно получать короткие позиции по биткойнам, покупая ETF на традиционном брокерском счете. Для тех инвесторов, которые предпочитают вкладывать в ПИФы, компания планирует запустить аналогичный адаптированный продукт – BITIX.

Значение индекса S&P 500 с начала 2022 года на фоне решений по ставке ФРС

Источник: Investing.com

Значение индекса Nasdaq 100 с начала 2022 года на фоне решений по ставке ФРС

Источник: Investing.com

Крупные игроки прогнозировали продолжение шторма. Основатель торговой платформы Binance Чанпэн Чжао рассказал Fortune о наступающей «криптозиме», которая

продлится до 2026 года. «Происходящее можно назвать катастрофой. Тем временем в период упадка всегда появляется возможность», – рассказал Чанпэн Чжао и добавил, что пока большинство платформ терпят убытки, необходимо приложить усилия для поиска положительных сторон.

Сам основатель Binance считает, что сейчас лучшее время для привлечения специалистов: его компания до конца года планирует на треть расширить штат. При этом представители площадок Coinbase и Crypto.com заявляли о сокращении штатов.

Негативные настроения разделяет и CEO лондонской платформы Nexo Антони Тренчев, который в интервью Bloomberg провел параллели между нынешним обвалом на крипторынке и банковской паникой 1907 года: «Тогда JP Morgan был вынужден вмешаться со своими собственными средствами, а затем объединить всех платежеспособных ребят, чтобы исправить ситуацию».

Значение цены Bitcoin с начала 2022 года на фоне решений по ставке ФРС, \$/ед

Источник: Investing.com

«Покупателей у криптовалюты практически нет, и есть много желающих продать. А так как открывается много длинных позиций по фьючерсам, то, когда они закрываются принудительно, падение цен еще сильнее

Значение цены Ethereum с начала 2022 года на фоне решений по ставке ФРС, \$/ед

Источник: Investing.com

ускоряется», – комментировал РБК аналитик BitRiver Владислав Антонов. – Если спрос со стороны покупателей не появится, то ожидаем падения BTC/USD в район \$10 тыс., ETH/USD – до \$750».

Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: летняя жара и осадки

Kursiv Research Index

В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, улучшились. Значение индекса выросло с 801,74 (по итогам торгового дня) до 816,74 пункта (по состоянию на 15:00 22.06.2022).

Аскар МАШАЕВ

Неделя выдалась удачной для Yandex N.V. (+12,0%), БЦК (+8,5%), «КазТрансОйла» (+1,5%), Kcell (+1,5%), Народного банка (+1,0%) и «Казатомпрома» (+0,9%). И только один эмитент закрыл период с минусом – «Казхателеком» (–0,3%).

Неделя оказалась неблагоприятной для индекса Kursiv-G38 (эмитенты из сектора KASE Global). Значение индекса уменьшилось с 436,81 (по итогам торгового дня) до 425,25 пункта (по состоянию на 15:00 22.06.2022).

Тройка лидеров недели из этого сектора: American Airlines (+6,6%), Citigroup (+2,5%) и Tesla (+2,3%). Тройка аутсай-

Фото: Kase.kz

Индекс Kursiv-10

Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

деров недели из этого сектора: Freerport-McMoRan (–18,6%), Fortinet (–17,5%) и Exxon Mobil Corporation (–9,1%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 15.06.2022 по 22.06.2022.

KEGOC

Казахстанская компания по управлению электрическими сетями известила биржу о предстоящем внеочередном общем

Индекс Kursiv-G38

Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

собрании акционеров, запланированном на 18 июля 2022 года. В повестке дня единственный вопрос – об изменении состава совета директоров KEGOC.

Компания выплатила дивиденды по своим акциям за 2021 год на общую сумму 13,2 млрд тенге. Для сравнения: общая сумма дивидендов за 2020 год составила чуть больше 22 млрд тенге.

Банк ЦентрКредит

Изменился состав правления Eco Center Bank («дочка»

Банка ЦентрКредит). Из него исключен Андрей Тимченко, который ранее занимал должность зампредаправления, а до этого был управляющим директором в Альфа-Банке Казахстан. Напомним, что в начале мая 2022 года БЦК выкупил Альфа-Банк Казахстан, позже переименовал в Eco Center Bank.

Теперь правление Eco Center Bank состоит из двух человек, его председателем – Руслан Владимиров, зампредаправления – Ержан Асылбек.

> стр. 1

Причина разнонаправленной динамики кредитования бизнеса и населения заключается не только и не столько в том, что пять лет назад банки якобы погнались за высокой маржой в банковскую розницу в ущерб бизнес-заемщикам. С одной стороны, цифровые технологии и скоринговые решения радикально упростили процесс выдачи потребительских займов, и на фоне невысокой долговой нагрузки домохозяйств этими инструментами нельзя было не воспользоваться – иначе банк необратимо проигрывал в конкуренции. Кроме того, сегмент рос за счет ипотеки, подогретой госпрограммами.

Рост розничного кредитования не стоит демонизировать, говорит первый зампред совета Ассоциации финансистов Казахстана Ирина Кушнарева. В прошлом году, по ее словам, динамика действительно была значительной из-за реализации отложенного спроса и активизации новых игроков на рынке. Динамика этого года гораздо ниже: за четыре месяца портфель физлиц вырос только на 6,0%. «При этом торговые сети уже выражают беспокойство насчет падения потребительского спроса, что скажется как на секторе торговли, так и на производителях товаров и услуг. Слабый рост или стагнация в этих секторах из-за падения спроса повлияет и на перспективы доступности финансирования для них. Таким образом, рассматривать корпоративное и розничное кредитование в противовес друг другу неверно», – считает Кушнарева.

Считайте выдачи

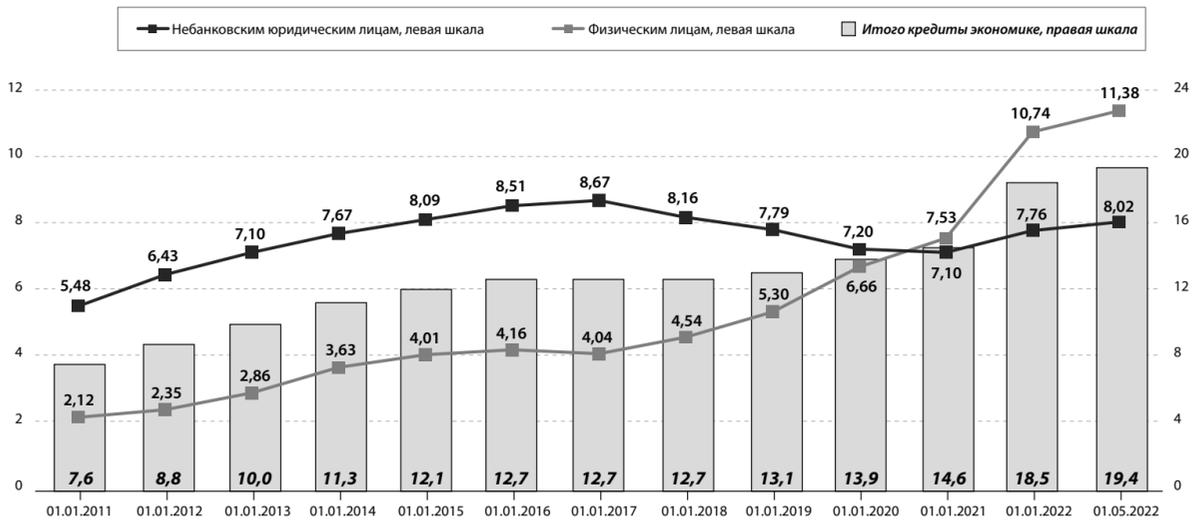
С другой стороны, известна давняя болезнь казахстанской экономики: она не генерирует новых качественных заемщиков в достаточном объеме. При этом многие бизнесы (в том числе вновь появляющиеся) кредитуются не на рынке, а на льготных условиях через институты развития. Наконец, на номинальный размер совокупного корпоративного портфеля влияли колоссальные списания, которые производили отдельные БВУ за государственный счет. Например, в 2017 году операция по спасению БТА и Казкома обошлась налогоплательщикам в 2,64 трлн тенге (и это не считая тех денег, которые были потрачены на эти банки из Нацфонда в кризис 2008-го). Позднее власти не дали обанкротиться Цеснабанку и влили в него свыше 1 трлн тенге «в рамках оздоровления аграрной отрасли». Ровно на такую же сумму просел совокупный корпоративный портфель банковского сектора. В 2020-м на общую динамику кредитования негативно повлиял АТФ, чей кредитный портфель за год сдулся на 357 млрд тенге (аудит этот банк не опубликовал, но и без него понятно, что списаны были корпоративные кредиты). В июне прошлого года Jusan списал долги на сумму 475 млрд тенге: в основном это были «исторические» корпоративные займы все того же Цеснабанка. Таким образом, здоровый рост кредитования, который демонстрировали одни банки, был частично нивелирован списанием безнадежных активов игроками с плохим портфелем.

Ирина Кушнарева, в свою очередь, напоминает, что банки-участники АQR проводили индивидуальную работу по снижению токсичных займов. Косвенное влияние оказало и сокращение количества БВУ с 32 до 22 игроков. Поэтому отрицательная динамика корпоративного портфеля – это результат списаний, выкупа займов Фондом проблемных кредитов и ухода банков с рынка, но никак не прекращения кредитования бизнеса, отмечает первый зампред АФК.

По ее мнению, никакой стагнации в корпоративном кредитовании нет, в чем легко убедиться по статистике новых выданных. «Эта динамика носит более чем выраженный характер: за последние пять лет ежегодный прирост выданных кредитов юрлицам составляет в среднем 11%. В 2020-м по понятным причинам был спад (-1%), который в 2021-м был компенсирован ростом в 20%. При этом интересно, что с 2017 по 2021 год выдача кредитов секторам строительства и торговли растет в среднем на 7 и 9% соответственно, промышленность – на 10%, а сельскому хозяйству – на 6%», – констатирует собеседница.

Темпы роста выдач должны соответствовать текущим возможностям экономики. Кредитование может сопровождать и поддерживать развитие бизнеса, но не может его создавать, подчеркивает Кушнарева. «Когда рост кредитования будет значительно опережать рост экономики, возникнут риски, с которыми мы уже сталкивались

Кредиты банков экономике, трлн тенге



Источник: Нацбанк РК

Эволюция нам в помощь Как перезапустит корпоративное кредитование?

в предыдущие годы. Кроме того, кредитование должно идти за ростом перспективной отрасли и учитывать уровень риска, так как банки должны быть более или менее уверены в перспективах бизнеса и возврата кредитов», – объясняет она.

Структура как данность

Директор филиала рейтингового агентства АКРА в МФЦА Аскар Елемесов, отвечая на вопрос «Курсива», отметил, что термин «стагнация» в целом верно описывает ситуацию последних лет в казахстанском сегменте корпоративного кредитования. Данная ситуация, считает он, обусловлена структурным состоянием экономики. Крупнейший бизнес в стране практически полностью принадлежит либо международным нефтегазовым и горнодобывающим корпорациям, которым не нужны займы от местных банков (они предпочитают получать прямое финансирование от материнских компаний), либо государству, которое имеет возможность привлекать длинные деньги на международных рынках капитала дешевле, чем частные банки, а также перераспределять в пользу квазисектора (КГС) сырьевые сверхдоходы.

Доминирование отраслей по добыче и транспортировке природных ресурсов в экономике РК приводит к тому, что значительная ее доля, в принципе, мало связана с локальным рынком и функционирует как часть глобальной экономики, констатирует эксперт. «Правительство по этому поводу ничего сделать не может, так же как с географией, климатом и внешнеполитическим окружением страны. Правительство уже много лет пытается перенаправить в отечественные отрасли, создающие высокую добавленную стоимость и абсорбирующие рабочую силу, часть сырьевых сверхдоходов. К сожалению, результаты смешанные, что характерно для большинства развивающихся стран. Наверное, основным вкладом правительства в активизацию корпоративного кредитования могло бы стать снижение требований к бизнесу, особенно в той части, что касается администрирования налогообложения и возможности правоохранительных органов вмешиваться в деятельность предпринимателей», – говорит Елемесов.

Основные причины замедления корпоративного кредитования – это высокая доля госучастия в экономике и льготное финансирование со стороны КГС, считает гендиректор DAMU Capital Management Мурат Кастаев. В унисон с предыдущим собеседником он отметил, что крупные государственные, квазигосударственные и частные структуры в Казахстане имеют возможность привлечения средств в обход банков через размещение облигаций, механизмы IPO/SPO или прямое госфинансирование (как структуры фонда «Самрук-Казына» и холдинга «Байтерек»). «Чем больше места в экономике занимает госсектор, тем меньше пространства остается для частного. Чем больше льготного кредитования, тем меньше пространства для рыночного. Чем больше заемщиков финансирует государство напрямую, тем меньше достается банкам», – перечисляет эксперт.

Консолидированные активы фонда «Самрук-Казына» на начало текущего года составили 30,3 трлн тенге, или 37% от



Фото: Depositphotos/AndrewLezoviy

ВВП, приводит пример Ирина Кушнарева. Сумма займов ФНБ, включая выпущенные облигации, составила 7,9 трлн тенге, что практически равно совокупному корпоративному кредитному портфелю банковского сектора (7,7 трлн тенге). Изменение структуры экономики повлияет и на спрос, и на предложение кредитных ресурсов казахстанских банков, говорит Кушнарева. «Эти вопросы обсуждаются, и меры по их решению прописаны в программных документах. Например, в Стратегическом плане до 2025 года закреплены пункты о развитии конкуренции и предоставлении равных условий всем субъектам бизнеса. В рамках Комплексного плана приватизации на 2021–2025 годы планируется сокращение госдоли в экономике до 14%. Учитывая принимаемые меры по структурной перестройке экономики, эффект от всех реализуемых в настоящее время мер будет заметен только в средне- или долгосрочной перспективе», – отмечает первый зампред АФК.

Структурные проблемы в кредитовании отражают перекосы в структуре самой экономики, рассуждает Кастаев. Пока ее основу составляет зависящий от волатильных мировых цен сырьевой сектор, это концентрирует риски в нем. Диверсификация приведет к разностороннему развитию экономики, появлению заемщиков из разных отраслей и равномерно распределит кредитные риски по отраслям. Поэтому, считает эксперт, для системного роста кредитования необходима диверсификация экономики, сокращение госприсутствия в ней, политические реформы, привлечение иностранных инвестиций. «Особенно стоит отметить членство в ЕАЭС, из-за которого сохраняется импортозависимость и не стимулируется отечественное производство. Государство не имеет независимой экономической и торговой политики, а его возможности по стимулированию роста экономики ограничены. Выход из ЕАЭС придал бы Казахстану импульс для роста экономики», – полагает собеседник.

Ищите компромисс

Говоря о возможностях Нацбанка и АРРФ повлиять на ситуацию с кредитованием бизнеса, Аскар Елемесов отметил, что монетарные власти и регулятор применяют те меры, которые в их силах, то есть пытаются влиять на стоимость денег в экономике через базовую ставку

и путем вливания дополнительной ликвидности в банковскую систему через резервные требования. «С учетом того, что данные меры могут влиять лишь на ту часть экономики, которая контролируется частным отечественным капиталом, то есть на средний и малый бизнес, общий эффект не столь велик, как того требуют долгосрочные национальные интересы и общественное мнение страны», – сказал эксперт.

По мнению Мурата Кастаева, АРРФ может стимулировать кредитование путем ослабления регуляторных требований к банкам и снижения требований к резервированию для высвобождения дополнительного капитала. Однако сейчас, продолжает он, настроения регулятора достаточно жесткие, потому что прежний опыт мягкого подхода к регулированию привел к тому, что банки брали на себя чрезмерные риски, кредитовали аффилированные структуры и все это кончалось тем, что государство спасало банки за народные деньги. «Сейчас АРРФ применяет риск-ориентированный подход и стремится ужесточить требования к банкам, берущим на себя больше рисков и не имеющим избыточного капитала (и наоборот). Поэтому пространства для маневра у АРРФ не так много. Ранее государство уже потратило триллионы тенге на спасение банков, и возвращаться на этот путь нельзя. Наоборот, регулятор в последние годы давит на акционеров банков, чтобы они привлекали дополнительный капитал, формировали резервы и направляли прибыль на капитализацию, а не на выплату дивидендов. Сейчас государство старается доносить до банков, что больше спасений за счет государства не будет и акционеры должны покрывать убытки из собственных средств», – говорит Кастаев.

Роль регуляторов всегда заключается в создании условий, при которых, с одной стороны, обеспечивается финансовая стабильность, а с другой – не подавляется банковская деятельность и развитие рынка. И поиск этого баланса – очень сложная задача, рассуждает Ирина Кушнарева. Она отмечает, что по результатам АQR произошло определенное ужесточение регулирования, введены более строгие требования и новые триггеры обесценения займов, что не может не влиять на риск-аппетит банков. А в прошлом году, в том числе по инициативе депутатов, были

приняты поправки, значительно влияющие на права кредиторов в процессе взыскания займов, что также прямо влияет на перспективы расширения кредитования.

«В то же время нельзя не отметить конструктивное взаимодействие АРРФ с АФК и профучастниками при регулярном обсуждении барьеров для кредитования. С учетом сложной макроэкономической обстановки в этом году мы согласовали послабление некоторых нормативов, необходимое для поддержания темпов кредитования экономики, особенно МСБ. Рост доли МСБ в портфеле банков это подтверждает. Кроме того, мы всегда рассчитываем на поддержку регуляторов в вопросах совершенствования налогообложения, судебного взыскания, исполнительного и банкротного производств, защиты прав кредиторов, работы со стрессовыми активами и других. Эта работа может не всегда быть заметна, но идет непрерывно и прямо влияет на возможности банков предоставлять кредитные ресурсы реальному сектору», – рассказала Кушнарева.

Помните про инфляцию

Собеседники «Курсива» сошлись во мнении, что само по себе снижение базовой ставки (сейчас находится на уровне 14%) вряд ли способно активизировать кредитование бизнеса. «Ставка играет немаловажную роль в стоимости денег в любой современной экономике. Однако в нашей ситуации простое снижение ставки вряд ли даст немедленный эффект в силу причин, которые я назвал выше. Кроме того, резкое снижение ставки может оказать влияние на обменный курс, чего Нацбанк будет стараться избежать», – полагает Аскар Елемесов.

Установленная в Казахстане высокая базовая ставка является дополнительным фактором, замедляющим кредитование (чем дороже становятся деньги, тем меньше на них спрос), однако снизить ее Нацбанк сейчас не может, так как это придаст дополнительный импульс инфляции, рассуждает Мурат Кастаев. Высокая инфляция, объясняет он, снижает потребление и совокупный спрос в экономике, поскольку доходы населения и бизнеса не растут так же быстро. В результате экономический рост замедляется и у бизнеса теряется необходимость в расширении производства или объема операций, что все равно приведет к падению кредитования. Поэтому

одной только ставкой кредитование не регулируется, говорит эксперт.

«Отдельно стоит отметить геополитическую неопределенность, – подчеркивает Кастаев. – Наша экономика в последние годы совершила чрезмерный крен в сторону РФ. С учетом теперь уже многолетней изоляции России любое сотрудничество с ней в любой момент может привести к вторичным санкциям. Это значительно повышает неопределенность долгосрочных перспектив экономики РК и снижает стремление инвесторов, как иностранных, так и отечественных, к долгосрочным инвестициям. Поэтому даже низкая ставка кредитования при высокой экономической неопределенности не приведет к росту кредитования».

Двухзначная базовая ставка – это реалии последних четырех месяцев, до этого на протяжении пяти лет (за исключением марта и апреля 2020-го) она находилась в диапазоне между 9 и 9,25%, напоминает Ирина Кушнарева. При этом ставка не влияет ни на большую часть крупного бизнеса (это компании с государственным и иностранным участием, которые получают бюджетное финансирование либо кредитуются за рубежом самостоятельно), ни на те предприятия МСБ, которые участвуют в госпрограммах и берут кредиты по субсидируемой ставке на уровне 6%. «Таким образом, трансмиссия решений по базовой ставке на рынок корпоративного кредитования достаточно ограничена. Кроме того, сложно представить, что стоимость кредитных ресурсов будет ниже текущей инфляции и банки будут заинтересованы в таком размещении привлеченных депозитных средств. Соответственно, поддержке кредитной активности гораздо больше зависит от структурного преобразования экономики, а не от смягчения денежно-кредитных условий», – резюмирует Кушнарева.

Устраняйте перекосы

По взглядам на проблему дефицита качественных корпоративных заемщиков в стране мнения спикеров «Курсива» разделились. «По моим ощущениям, большого улучшения в этой сфере нет», – говорит Аскар Елемесов. В среднесрочной перспективе, считает он, дефицит хороших заемщиков может уменьшиться, если государство ослабит регулирование или улучшит качество госуправления, особенно на областном и районном уровнях. Что касается долгосрочного периода, то здесь важны инвестиции в человеческий капитал (образование, здравоохранение, экологию, инфраструктуру), создающие в стране средний класс, отметил эксперт.

Сокращение корпоративных заемщиков происходит потому, что качественные клиенты уже закредитованы, а большого количества новых не появляется, рассуждает Мурат Кастаев. «В нефтегазовой и горнодобывающей отраслях, а это ключевые драйверы роста экономики, новые игроки практически не возникают. В строительстве доминирует госфинансирование. А сфера торговли до сих пор полностью не восстановилась после пандемии», – говорит он. Чтобы выявлялись новые заемщики, экономика должна расти, причем в самых разных отраслях. «Банковская сфера у нас достаточно развитая и высококонкурентная. При появлении новых заемщиков банки активно за них конкурируют, поэтому государству не нужно помогать банкам, нужно помогать реальному сектору экономики, которые пойдут за деньгами в банки, будут получать кредиты, и банки будут на них зарабатывать», – заключил Кастаев.

Финансово жизнеспособные и перспективные проекты на рынке есть, полагает Ирина Кушнарева. В качестве аргументов она приводит данные БНС РК, согласно которым за период с 2017 по 2020 год прибыль до налогообложения крупных и средних компаний росла в среднем на 8% в год (с учетом сложного 2020-го, когда доходы предпринимателей сократились), а валовая прибыль малого бизнеса – на 19%. «Поэтому, по официальной статистике, у нас есть и должны появляться хорошие корпоративные заемщики. Среди ключевых задач на будущее важно отметить оздоровление предприятий реального сектора, улучшение конкуренции, снижение зависимости от нефтяного цикла и сокращение высокой доли государства в экономике. Мы также не первый год говорим о необходимости перехода на рыночные отношения на кредитном рынке, развитии рынка стрессовых активов и постепенном снижении зависимости бизнеса от удешевления кредитных ресурсов», – подчеркнула Кушнарева.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Показатели топ-10 МФО РК по активам на начало апреля 2022 года

Место (апрель 2021 г.)	Место (апрель 2020 г.)	Микрофинансовая организация	Активы, млрд тенге	Динамика активов к 2020 г., %	Ссудный портфель (без резервов под обесценение), млрд тенге	Динамика ссудного портфеля к 2020 г., %
1	1	KMF	193,5	24%	170,6	25%
2	2	FINANCIAL SERVICES TOYOTA	131,1	67%	111,0	86%
3	3	mycar finance	115,3	94%	107,6	83%
4	4	SOLVA	73,1	62%	68,5	83%
5	5	«Арнур Кредит»	28,2	39%	24,3	35%
6	6	TAS GROUP	27,2	51%	24,6	52%
7	7	Деньги Click	21,7	97%	19,0	91%
8	18	FREEDOM CREDIT	21,4	374%	16,6	289%
9	9	Shinhan Finance	19,8	85%	19,2	84%
10	11	AKO Азиатский Кредитный Фонд	13,7	41%	12,9	49%

Источник: Нацбанк РК

K Kursiv Research
Report

Большой рост микрофинансов В I квартале 2022 года портфель МФО прибавил 62,1%

> стр. 1

Регулятор требует от микрофинансовых организаций, чтобы они не нарушали нормативы, включая коэффициент долговой нагрузки на одного клиента.

Отсюда следует, что взрывная динамика вызвана тем, что МФО отвечают на спрос населения и предпринимателей, уверен эксперт. «После снятия ограничительных запретов, связанных с распространением пандемии коронавируса, малый и средний бизнес стал восстанавливаться, предприниматели стали все чаще обращаться в МФО за кредитами для пополнения оборотных средств, заработала сфера услуг, торговли, повысилась покупательская активность населения. Поэтому в первую очередь рост рынка МФО обусловлен этими обстоятельствами», – отмечает Омарханов.

Упрощенное оформление – не единственное конкурентное преимущество микрозаймов. Популярность МФО в сегменте розничного кредитования обусловлена тем, что микрофинансовые компании работают «в поле», знают потребности населения и оперативно подстраиваются под них, считает глава ассоциации.

А успех в корпоративном сегменте (речь идет о кредитовании МСБ) связан с тем, что не каждый предприниматель может быстро получить небольшую сумму денег в банке. «Такая категория клиентов для банков не представляет особого экономического интереса, особенно проживающих в сельской местности», – продолжает Омарханов.

По его словам, операционные расходы банков на выдачу и обслуживание микрозаймов не позволяют БВУ полностью занять эту нишу кредитования. Для банков экономически более интересен средний и крупный бизнес. Поэтому МФО скорее дополняют рынок кредитования, чем конкурируют с банками, считает глава ассоциации.

Другие ключевые финансовые показатели также продемонстрировали высокую динамику: активы прибавили 53,9%, обязательства – 59%, собственный капитал – 42,7%. Прирост активов и обязательств опережает динамику, которая наблюдалась в аналогичном периоде 2020 и 2021 годов.

10 микролидеров

Kursiv Research составил топ-10 крупнейших казахстанских МФО, распределив участников по объему активов (по состоянию на начало апреля 2021 года). Первые три позиции удерживают те же компании и в той же последовательности, что и в 2020-м и 2021-м: KMF, «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан» и MyCar Finance.

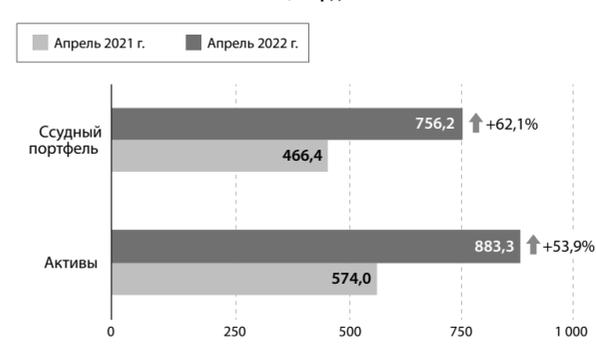
KMF – традиционный лидер рынка – по итогам трех месяцев текущего года показал прирост активов на 24,1% (до 193,5 млрд тенге) и ссудного портфеля на 24,7% (до 170,6 млрд).



Фото: Depositphotos/LyazaTreyakova

Активы МФО за год прибавили 71,3%, ссудник – 62,1%

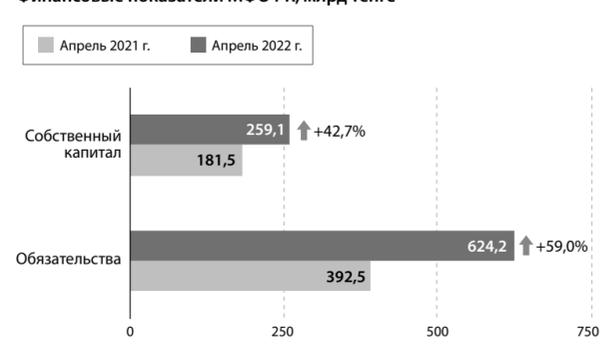
Финансовые показатели МФО РК, млрд тенге



Источник: Нацбанк РК

Долги МФО за год выросли на 59%, капитал – на 97,8%

Финансовые показатели МФО РК, млрд тенге



Источник: Нацбанк РК

Вторую строчку рейтинга занимает «Тойота Файнаншл Сервисес Казахстан» (ТФСК) с объемом активов в размере 131,1 млрд тенге (+67,2%), кредитного портфеля – 111 млрд (+86,4%). ТФСК – экзотическая компания Toyota Motor Corp. (владелец – британская TOYOTA FINANCIAL SERVICES

PLC), специализирующаяся на программах розничного кредитования на приобретение автомобилей брендов Toyota и Lexus.

MyCar Finance, собственника которой являются структуры Astana Group **Нурлана Смагулова** (в списке учредителей два ТОО – МК «Астана-Моторс» и

«Астана-Моторс Менеджмент»), – быстрорастущий стартап с фокусом на розничном кредитовании на приобретение автомобилей. По итогам 2021 года активы компании выросли и достигли 115,3 млрд тенге (+94,3%), ссудный портфель – 107,6 млрд (+83,4%).

В топ-10 самая высокая динамика у Freedom Credit (8-я позиция). Эта компания прибавила 343,5% к активам, нарастив их объем до 21,4 млрд тенге. Причем ссудный портфель также показал самую высокую динамику (+288,8%) среди участников топ-10, увеличившись до 16,6 млрд

тенге. Freedom Credit, напомним, входит в семейство Freedom Holding, который контролирует финансист **Тимур Турлов**, недавно получивший казахстанское гражданство.

Freedom Credit не только предоставляет микрозаймы, но и сосредоточен на финансировании партнеров, среди которых, например, «Технодом». В прошлом году компания презентовала скоринговую систему этой микрофинансовой организации, которая основана на Big Data.

На микрофинансовом рынке фиксируется высокая концентрация, но заметна тенденция на ее снижение. Десять крупнейших компаний по итогам трех месяцев сформировали 74,4% от всех активов и 74,2% от всего ссудника. И это меньше, чем было годом ранее, на 0,8 и 3,9 п. п. соответственно.

Эффект низкой базы и регулятора

В АМФОК предполагают, что динамика сектора по результатам текущего года будет не столь высокой, как по итогам 2021-го, когда активы МФО выросли на 57,2%, а кредитный портфель – на 65,8%. Ограничивающим фактором выступит не только исчерпание эффекта низкой базы, но и политика регулятора.

«Финансовый регулятор в целях ограничения долговой нагрузки граждан, на наш взгляд, будет сужать сферу потребительского кредитования различными регуляторными мерами. Многим гражданам уже будут недоступны микрокредиты на потребительские цели. Одним словом, тренд на ограничение потребительского кредитования может повлиять на финансовую устойчивость МФО», – считает Омарханов.

Помимо этого финансовый регулятор, по информации ассоциации, планирует снизить ставки по онлайн-микрокредитам. В скором будущем, прогнозирует Ербол Омарханов, сфера дистанционного онлайн-кредитования также будет запрещена в Казахстане. В результате снизится число МФО. Уже сейчас многие МФО выставляют свои компании на продажу и планируют уйти с рынка микрофинансовых услуг, говорит собеседник.

Другой сдерживающий фактор – ограниченное количество источников фондирования для МФО. «Многие даже крупные МФО испытывают в последнее время серьезные проблемы с фондированием. Это приведет к постепенной стагнации и замедлению темпов роста МФО, уменьшению объема выдач предпринимательских микрокредитов. Институты поддержки малого и среднего бизнеса не заинтересованы в развитии сектора МФО через дешевое и доступное финансирование на экономически приемлемых для МФО условиях», – считает глава АМФОК. Но, несмотря на негативные прогнозы, потенциал роста портфелей МФО еще далек от исчерпания.

Solva в МСБ



Константин БАРАБАНОВ,
канти-менеджер Solva

Микрофинансовая компания Solva («ОнлайнКазФинанс») в 2021 году активно вышла в сегмент МСБ. С чем связано такое решение, на какие конкурентные преимущества они опирались и что мешает дальнейшему росту кредитования МСБ?

Основное достижение Solva в 2021 году – успешный выход и закрепление в сегменте кредитования микро- и малого бизнеса. На сегодняшний день порядка 25 тыс. малых и микропредприятий являются нашими активными клиентами.

С чем связано наше решение сфокусироваться на кредитовании МСБ? В пандемию и сразу после нее произошел существенный скачок потребкредитования, превзошедший все ожидания. Но за скачком, как это обычно бывает, следует сокращение, что сейчас и наблюдается. Поэтому своевременный уход в более перспективный клиентский сегмент был логичным стратегическим решением. Что еще более важно для нас – кредитование МСБ резонирует с макроэкономической политикой государства, направленной на поддержку МСБ. Все говорит о том, что в РК есть фокус на развитие МСБ. На потенциал роста указывают такие параметры, как доля МСБ в ВВП (почти 35%) и доля МСБ в общей занятости (около 40%). Есть куда расти.

Успехи Solva в сегменте кредитования МСБ обеспечили два наших ключевых конкурентных преимущества, которые мы нарабатывали долгие годы. Первое преимущество в области экспертизы в риск-менеджменте, которую не встретишь у многих МФО и даже у некоторых банков. За восемь лет работы мы проскороили около 3,5 млн казахстанцев. Внутренний объем данных (если знать, что это порядка 35% казахстанцев с юридической возможностью пользоваться банковскими продуктами) позволяет нам строить современные, адаптивные модели управления риском. А зачастую кредитный профиль микропредпринимателя похож на профиль заемщика физического лица.

Второе конкурентное преимущество – гибкость и скорость внедрения IT-разработок. В нашей компании треть сотрудников занимается либо риск-менеджментом, либо IT-разработками. Большой процент даже по сравнению с бечмарками рынка. Более того, поскольку мы являемся частью международной группы с бизнесом в Испании и Мексике, постоянно происходит обмен знаниями и опытом среди наших IT-специалистов. Синергия от разработок и внедрений IT-решений в разных странах заключается в том, что мы получаем лучшие практики, повышаем скорость цифровой трансформации и снижаем стоимость продукта.

Перечисленные выше два наших основных преимущества позволяют нам на выходе предлагать клиенту быстрое и удобное оформление займа. Особенно это важно для малых и микропредприятий – обычно деньги им нужны «еще вчера».

Скорость – наша первая «фишка», которая является следствием развитой модели риск-менеджмента и гибких IT-решений. Это идет вразрез с устоявшейся практикой, когда микропредприниматель не воспринимает банки как источник пополнения оборотного капитала, равно как банк не считает микропредпринимателя полноценным бизнесом и предъявляет ему точно

такие же требования по сбору документов, какие есть к среднему и/или крупному бизнесу. А микропредпринимателю, проходя стандартную банковскую процедуру, приходится ждать несколько недель. Эту проблему мы решаем в Solva.

В Solva микропредприниматель может получить деньги за 24 часа – и это для нас долго. Подача заявки и принятие решения по кредиту занимают не более семи минут. Процедура растягивается на этапе получения денег: МФО не разрешено открывать счета, поэтому клиент ждет поступления денег на свой банковский счет.

Вторая наша «фишка» – удобство. Мы не требуем кипы бумаг, которые запрашивает банк. Сейчас все оцифровано, и практически нет ни одного предпринимателя, который не имел бы цифрового следа. Нам для полной картины не хватает истории банковских операций предпринимателя. Пока в Казахстане не разрешен законодательно доступ к транзакционным данным с согласия клиента. Тем не менее наша IT-система умеет распознавать любую банковскую выписку, будь то в формате PDF, фотография или сканированный вариант. По сути, выписка – единственный документ, запрашиваемый нами от клиента и который он может быстро скачать в банковском приложении и загрузить в наше.

Третья наша цифровая «фишка» – гибкость продуктового предложения, которая достигается за счет собранного нами огромного количества скоринговых данных. И мы, понимая риски заемщика, предлагаем ему подходящий финансовый продукт. И главное – заем предоставляется без залога. Залоговое кредитование – традиционный и понятный формат для банков, зачастую следствие legacy-систем управления рисками. Но мы научились работать с предпринимателями, не вынуждая их предоставлять залог.

Дальнейшее развитие сектора МФО осложнено регуляторным арбитражем и ограниченным набором источников фондирования. Регуляторный арбитраж – это асимметрия регулирования между МФО и БВУ, которая создает нерыночные условия конкуренции между БВУ и МФО. МФО не могут открывать текущие счета и оказывать услуги РКО, не имеют прямой доступ в КЦМР, не имеют коммиссионный доход. Глобально при этом мы видим тренд на усиление роли небанковских компаний в оказании всех видов финансовых услуг. Например, наш небанковский кредитный бизнес в Испании сейчас проходит процедуру получения лицензии E-money license, благодаря которой мы сможем получать доступ к транзакционным данным с согласия клиентов, открывать счета и самостоятельно выпускать карты.

Регуляторный арбитраж усиливает и без того тяжелые условия привлечения фондирования для МФО. МФО в Казахстане могут рассчитывать на собственный капитал, облигационные займы и в очень ограниченном объеме на банковские займы. И сейчас мы видим, если не сказать кризис, то сжатие ликвидности. Ограниченность источников фондирования для МФО отражается на наших клиентах – микропредпринимателях в городе и на селе. Мы вынуждены ограничивать предложение ликвидности и закладывать высокую стоимость фондирования в ставку для заемщика. Если эффект регуляторного арбитража будет уменьшен, расширены источники фондирования, а МФО разрешат трансформировать в БВУ, то наши клиенты – малые и микропредприниматели – смогут получать большую ликвидность для развития их бизнеса и под более низкий процент. А это именно те предприниматели, которые долгое время оставались вне фокуса банков, но а МФО научились работать с ними.



10 лет большого перехода

В ближайшее десятилетие в глобальной экономике существенно изменится расстановка сил

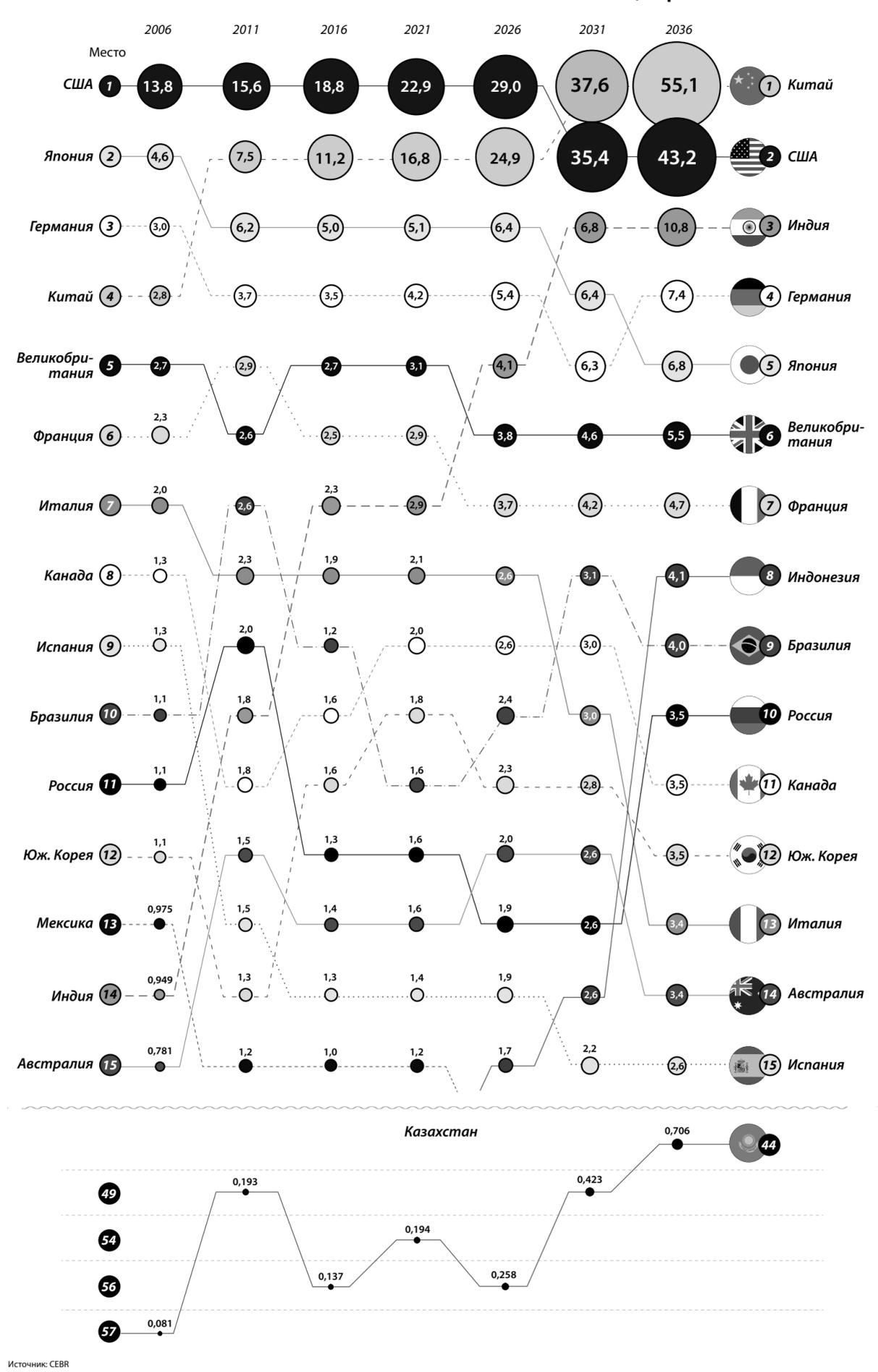
Самое ожидаемое событие глобальной экономики – смена лидера – произойдет в ближайшие 10 лет, до 2031 года. Таков прогноз британского Center for Economics and Business Research (CEBR).

Нынешний глобальный лидер – США – уступит место Китаю, ВВП которого превысит \$37 трлн, тогда как американская экономика будет достигать лишь \$35,4 трлн. Другие важнейшие изменения – вход в

топ-3 Индии, которая в 2021 году находилась на седьмом месте. Япония опустится с третьей на пятую позицию. Германия закрепится на четвертом месте. Среди новых участников топ-10 Индонезия и Россия.

Если ориентироваться на эти прогнозы, то к 2036 году Казахстан поднимется на 10 позиций, с 54-го места (2021) на 44-е место, и опередит Чили, Перу, Новую Зеландию, а также такого крупного игрока в современной экономике, как ЮАР, и такую промышленно развитую экономику, как Чехия.

КРУПНЕЙШИЕ ЭКОНОМИКИ МИРА ПО РАЗМЕРУ ВВП, \$ трлн

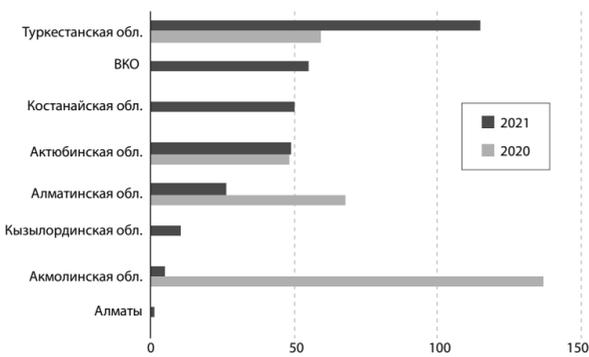


Источник: CEBR

ЭКСПЕРТИЗА

Туркестанская область – лидер 2021 года по вводу новых мощностей ВИЭ

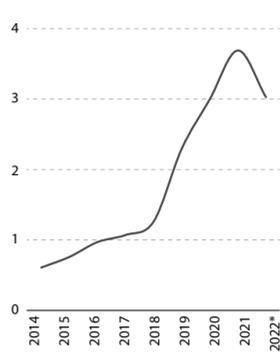
Новые объекты ВИЭ по установленной мощности в региональном разрезе, МВт



Источник: Минэнерго РК

В 2021 году доля ВИЭ достигла 3,7%

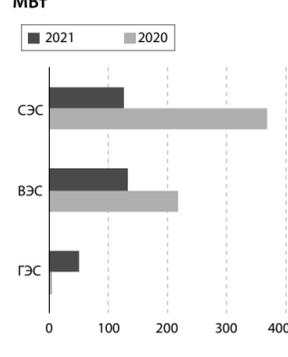
Доля ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии, %



* I квартал 2022 года.
Источник: Минэнерго РК

Ветряки обошли геостанции*

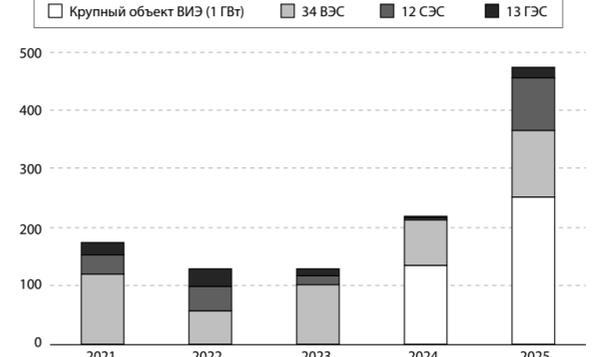
Новые объекты ВИЭ по установленной мощности в разрезе источников энергии, МВт



* В 2021 году введено БиоЭС на 0,4 МВт.
Источник: Минэнерго РК

Стоимость 60 новых объектов ВИЭ превысит 1,1 трлн тенге

Затраты внебюджетных средств на запуск 60 новых объектов ВИЭ, млрд тенге



Источник: Минэнерго РК



Двадцатка из зеленых

В топ-20 объектов ВИЭ четыре новых проекта

В 2021 году было введено 19 новых объектов ВИЭ, они прибавили 23% мощности к зеленой электроэнергетике страны. Суммарно наибольшую дополнительную мощность обеспечили ветряки.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research составил рейтинг топ-20 действующих в РК объектов возобновляемых источников энергии (ВИЭ), проранжировав их по размеру установленной мощности. В минувшем году было введено четыре крупных проекта, но установленная мощность каждой из станций не превышает 50 МВт, хотя в 2021 году Минэнерго РК ожидало запуск такого же количества ветровых электростанций, но мощностью по 120 МВт. Поскольку планы не были реализованы, в новом рейтинге прежние лидеры – их станции были запущены в 2019–2020 годы, а установленная мощность находится в пределах 100 МВт.

3 на 6

Доля ВИЭ по итогам 2021 года достигла 3,7% от всего объема электроэнергии – максимальное значение для сектора, который правительство РК начало активно развивать, приняв в 2013 году Концепцию по переходу РК к зеленой экономике. Главным стимулом для бизнеса (помимо натуральных грантов, освобождения таможенных пошлин и НДС при импорте) является гарантированный фиксированный тариф на 15 лет с обязательством выкупать весь объем генерации.

Целевой индикатор Концепции по переходу РК к зеленой экономике, который составляет 3% ВИЭ к 2020-м, впервые был достигнут как раз в последний год действия документа. Но доля сектора на фоне увеличения «грязной» генерации медленно сжимается: по итогам I квартала 2022 года сектор ВИЭ обеспечил чуть больше 3% от всего объема производства электрической энергии.

В конце 2021 года концепцию сменил нацпроект «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев». Четвертое направление этого документа предполагает развитие энергетической отрасли, в рамках которого планируется внедрить новые источники генерации, включая объекты ВИЭ (задача № 7 «Зеленая экономика и охрана окружающей среды»). Задача будет считаться выполненной, если к 2025 году доля электроэнергии от ВИЭ достигнет 6% от общего объема производства. Для этого прогнозируется нарастить установленную мощность зеленой энергетики до 4000 МВт.

Если правительственные планы будут реализованы, то пик ввода новых мощностей ВИЭ придется на 2025 год, прирост ориентировочно составит 29%. И это в 3 раза меньше прироста, зафиксированного в жюльвий 2020 год, когда мощность увеличилась на 97,8%.

Поставленную задачу удастся выполнить, если, согласно нацплану, к 2025 году будут введены в эксплуатацию 60 объектов ВИЭ, среди которых

34 ветроэлектростанции (ВЭС), 13 гидроэлектростанций мощностью 1 ГВт. Оценочная стоимость этих объектов составит чуть более 1,1 трлн тенге, и предполагается, что вся эта сумма будет обеспечена частными инвесторами.

Общая установленная мощность, по информации из официального сайта Минэнерго РК, в минувшем году по сравнению с 2020-м увеличилась на 23%, до 2010 МВт. Количество зеленых объектов выросло с 115 до 134, новые 19 проектов добавили 375,3 МВт мощности. Данные на сайте разнятся с информацией, которую предоставил министр энергетики РК **Болат Акчулаков**. На пресс-конференции, которая состоялась 25 марта 2022 года, он сообщил, что в минувшем году было реализовано 19 проектов ВИЭ суммарной мощностью 393 МВт. Сумма инвестиций, по его словам, составила порядка \$400 млн.

Из информации, размещенной на сайте Минэнерго РК, следует, что из всех действующих объектов ВИЭ по установленной мощности лидируют солнечные электростанции (51,6%), вторая позиция у ветряков (34%), третья – у ГЭС (18,9%). Доля биоэлектростанций мизерная – около 0,4%.

Но по объему выработки электроэнергии львиная доля у ветряков. На ВЭС в 2021 году было выработано 1776 млн кВт·ч, или 42,1% зеленой генерации. Отметим, что в минувшем году ветряки по показателю выработки обошли солнечные станции, вернув себе пальму первенства. А по итогам I квартала 2022 года позиция ВЭС стала преобладающей – на их долю пришлось 58,4% от всей выработки зеленой энергии.

Вторым по объему выработки идет СЭС, которые обеспечили казахстанскую энергетическую отрасль электроэнергией на 1641,1 млн кВт·ч (или 38,9%). Доля малых ГЭС сократилась до 18,9%, или до 799,7 млн кВт·ч. Отметим, что в целом объекты ВИЭ выдали 4220,3 млн кВт·ч,

что значительно превышает планы – новые 3500 млн кВт·ч.

Четыре проекта к списку

Kursiv Research обратился в Минэнерго с просьбой предоставить данные по запущенным в 2020–2021 годах новым объектам ВИЭ, чтобы обновить рейтинг крупнейших действующих зеленых проектов в РК, составленный и опубликованный нами в прошлом году на основе интерактивной базы «Расчетно-финансового центра по поддержке ВИЭ» (РФЦ) при КЕГОС (к сожалению, там информация обновлена не полностью). Профильное ведомство предоставило детали по 18 объектам, суммарная мощность которых составила 309,4 МВт.

Несколько статистических наблюдений из предоставленной Минэнерго РК информации. По типу генерации в лидерах ветряки. Если в 2020 году в эксплуатацию были введены 11 ветряков с общей установленной мощностью 218,5 МВт, то в минувшем – 10 новых объектов мощностью 132,7 МВт (–39,3%). Для сравнения: в 2020 году сектор ВИЭ пополнился 10 новыми геостанциями, а их установленная мощность составила 368,8 МВт, в 2021-м таковых оказалось шесть общей мощностью 126 МВт (–65,8%).

Установленная мощность новых малых ГЭС, напротив, выросла. В 2021 году был запущен всего один проект (мощность 4,5 МВт), а в минувшем – сразу два объекта (суммарная мощность 50,7 МВт).

В региональном разрезе лидером по вводу в эксплуатацию новых мощностей в 2021 году оказалась энергодефицитная Туркестанская область. Там были введены новые мощности на 115 МВт (+93,9% по сравнению с 2020 годом). Второе место у Восточно-Казахстанской области, где в эксплуатацию были введены зеленые мощности на 54,6 МВт. Дополнительные 50 МВт зеленых мощностей обеспечили третье место для Коста-

найской области. В последних двух регионах в 2020 году новых проектов не было. Драматичным снижением отличилась Акмолинская область, где были введены в строй мощности на 4,5 МВт, хотя годом ранее показатель был на уровне 137 МВт.

Из предоставленной Минэнерго РК информации следует, что из новых проектов 2021 года значимыми можно назвать четыре объекта. Они вошли в топ-20 крупнейших объектов по размеру установленной мощности.

В Туркестанской области компания Hevel Kazakhstan – локальное подразделение российского производителя солнечных модулей – запустил СЭС «Шоктас». Установленная мощность этого объекта составляет 50 МВт. В официальном релизе компании указано, что солнечные электростанции оснащены современными гетероструктурными двусторонними солнечными модулями и системами слежения за солнцем. А двусторонние модули за счет использования тыльной стороны обеспечивают дополнительную выработку электроэнергии на уровне 23–24%, в зависимости от сезонности и погодных условий.

В предоставленной Минэнерго РК информации фигурирует только один проект, реализованный компанией Hevel Kazakhstan в 2021 году. Хотя на сайте компании указано, что в отчетном периоде в РК были запущены две геостанции мощностью по 50 МВт – СЭС «Шоктас» и СЭС «Кентау-50 МВт». Хотя последний объект был в нашем рейтинге по итогам 2020 года, составленном на основе данных РФЦ.

В минувшем году компания KZT Solar запустила крупную геостанцию на 50 МВт в Туркестанской области. Детальной информации по проекту в открытых источниках нет. В Костанайской области в эксплуатацию была введена крупная ветровая станция «Ыбырай», установленная мощность которой составляет 50 МВт. Проект стоимостью 27,1 млрд тенге реализовала компа-

ния «Жел Электрик». В проекте участвовал Банк развития Казахстана, который предоставил долгосрочный заем (до середины 2036 года) в размере 16,9 млрд тенге под 14,8% годовых.

В Актюбинской области открыли ветровую электростанцию «Бадамша-2» мощностью 48 МВт. «Ветровые турбины «Бадамша-2» – крупнейшие в Казахстане по размеру (диаметр ротора 158 метров, высота оси 101 метр) и мощности (4,8 МВт каждая). Планируется, что ветротурбогенераторы ежегодно будут вырабатывать до 200 ГВт·ч электроэнергии, что эквивалентно потреблению энергии примерно 37 тыс. домохозяйств и предотвращению выбросов 173 тыс. тонн углекислого газа в год», – указано в акиматовском пресс-релизе. Отметим, что «Бадамша-2» – второй крупный проект в Актюбинской области, реализованный итальянской нефтяной компанией Eni: в этот раз она вложила 36 млрд тенге.

Новые проекты не поменяли верхнюю часть рейтинга. Лидерами отрасли по-прежнему остаются проекты, запущенные в 2019–2020 годах: СЭС «Нура», СЭС Nurgisa, ВЭС «Жанатас», СЭС «Шу-100» и СЭС «Сарань». Установленная мощность всех этих объектов составляет 100 МВт.

Больше зеленой энергетики

Правительство РК делает ставку на сектор ВИЭ, и такое решение продиктовано взятыми обязательствами по сокращению выбросов парниковых газов и достижения углеродной нейтральности к 2060 году. В структуре новых энергетических мощностей, необходимых в 2035 году, преобладают объекты ВИЭ – 6,5 ГВт. Свыше 5 ГВт должны обеспечить газовая генерация, свыше 2 ГВт – гидроэлектростанции, 1,5 ГВт – угольная генерация. Также в планах правительства ввести мощности атомной генерации на 2,4 ГВт атомной генерации. Этими планами поделился министр энергетики РК **Болат**

Акчулаков во время пресс-конференции, прошедшей 25 марта 2022 года.

Из значимых событий, которые в какой-то мере приближают планы правительства, следует выделить две новости. Первая новость состоялась в конце октября 2021 года, тогдашний министр энергетики РК **Марзум Мирзагалиев** заключил меморандум о взаимопонимании с ФНБ «Самрук-Казына», нацкомпанией «КазМунайГаз» и Total Eren («дочка» французской нефтегазовой компании Total – с мая 2021 года TotalEnergies, – участвующая в разработке месторождения Кашаган). Напомним, что Total Eren в 2018 году запустил геостанцию «Шу-100» на 100 МВт, в финансировании которой участвовал Европейский банк реконструкции и развития.

Меморандум, который, по сути, только декларирует намерение, по сообщению Минэнерго РК, направлен на развитие, финансирование и эксплуатацию гибридных электростанций, использующих энергию ветра. В свою очередь, компания Total Eren будет проводить работу по привлечению финансирования от международных финансовых институтов для реализации данного проекта. Было заявлено, что установленная мощность станции составит 1 ГВт. Предполагается, что проект будет реализовываться поэтапно – на первом этапе достигнет 200 МВт. Полностью объект будет запущен в конце 2024 года.

В июне 2022 года Минэнерго РК, ФНБ «Самрук-Казына», «КазМунайГаз» и TotalEnergies заключили Соглашение о принципах, направленное на реализацию крупномасштабного проекта ВИЭ мощностью 1 ГВт. Нетрудно догадаться, что речь идет о том же проекте. Из новых деталей было обнаружено месторасположение объекта – проект будет расположен вблизи поселка Мирный в Жамбылской области. Сроки завершения проекта сдвинулись до 2026 года.

Рейтинг крупнейших по установленной мощности объектов ВИЭ в РК

№	Место	Наименование	Компания	Со/финансирование	Уст-ная мощность, МВт	Среднегод. выработка, тыс. кВт·ч*	КИУМ, %	Год	Местоположение
1		СЭС «Нура»	HEVEL KAZAKHSTAN	ЕАБР	100	153 356	13	2020	Акмолинская обл.
2		СЭС Nurgisa	ENERVERSE KUNKUAT	БРК, «БРК-Лизинг»	100	180 000	15	2019	Алматинская обл.
3	1	ВЭС «Жанатас»	«Жанатасская ветровая электростанция»	ЕБPP	100	317 890	30	2020	Жамбылская обл.
4		СЭС «Шу-100»	M-KAT Green	Total Eren SA, ЕБPP	100	150 000	14	2019	Жамбылская обл.
5		СЭС «Сарань»	SES Saran	ЕБPP, Solarnet GmbH/Goldbek Solar	100	92 000	15	2019	Карагандинская обл.
6	2	ВЭС «Ветро Энерго Технологии»	«Ветро Энерго Технологии»	н/д	53	207 000	40	2018	Атырауская обл.
7		ВЭС «Астана EXPO-2017»	ЦАТЭК Green Energy	БРК, «БРК-Лизинг»	50	190 000	40	2019	Нур-Султан
8		СЭС «Каскелен-50 МВт»	MISTRAL ENERGY	БРК	50	80 720	19	2020	Алматинская обл.
9		СЭС «ЮКСЭС 50»	ЮКСЭС 50	ЕБPP	50	84 070	15	2020	Туркестанская обл.
10		СЭС «Кентау 50 МВт»	HEVEL KAZAKHSTAN	н/д	50	-	-	2020**	Туркестанская обл.
11		СЭС Burnoye Solar-1	«Бурное Солар-1»	ЕБPP, ФЧТ	50	80 000	15	2015	Жамбылская обл.
12	3	СЭС Burnoye Solar-2	«Бурное Солар-2»	ЕБPP, ФЧТ	50	78 000	15	2018	Жамбылская обл.
13		СЭС «Агадырь-1»	КазСолар-50	ЕБPP	50	80 000	15	2019	Карагандинская обл.
14		СЭС Baikonur Soar	Baikonur Solar	ЕБPP, АБР, ФЧТ	50	88 000	16	2019	Кызылординская обл.
15		СЭС «Шоктас»	HEVEL KAZAKHSTAN	н/д	50	-	-	2021	Туркестанская обл.
16		СЭС KZT Solar	KZT Solar	н/д	50	60 450	-	2021	Туркестанская обл.
17		ВЭС «Ыбырай»	«Жел Электрик»	БРК	50	175 200	-	2021	Костанайская обл.
18	4	ВЭС «Бадамша»	Arm Wind	Eni	48	186 800	40	2020	Актюбинская обл.
19		ВЭС «Бадамша-2»	Arm Wind	Eni	48	162 800	-	2021	Актюбинская обл.
20	5	ВЭС «Ерейменту 45МВт»	«Первая ветровая электрическая станция»	ЕАБР	45	150 000	40	2015	Акмолинская обл.

* За 2021 год прогнозные данные, за 2020 год предоставлены Минэнерго РК, остальные периоды – данные РФЦ.

** Данные разнятся.

Источник: Минэнерго РК, РФЦ, открытые данные

АО «KEGOC» подвело итоги своей работы за 2021 год в День эмитента

АО «KEGOC» на площадке KASE провело День эмитента для инвесторов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также представителей СМИ. Целью этого мероприятия стало раскрытие информации о результатах деятельности компании за 2021 год, ознакомление с реализуемыми и перспективными планами, а также информирование в части рыночной стоимости акций. В процессе диалога аудитории также были озвучены ход исполнения стратегических показателей и реализации инвестиционных проектов за 2021 год.

С момента образования в 1997 году АО «KEGOC» является одним из ключевых электроэнергетических активов государства и вносит значительный вклад в развитие национальной экономики. Сегодня компания осуществляет качественную работу по управлению Единой электроэнергетической системой Казахстана и обеспечению надежного электроснабжения потребителей страны в качестве системного оператора. По словам управляющего директора по финансам и учету компании Айгуль Акимбаевой, за последние три года наблюдается рост как производственных, так и финансовых показателей. В юбилейный, 25-й год работы АО «KEGOC» подводит обнадеживающие итоги: если на момент создания KEGOC на баланс компании были переданы сети

общей протяженностью 22 000 км, то теперь этот показатель составляет 27 000 км. По этим сетям передается более половины всей производимой в Казахстане электроэнергии: в 2021 году это 55 млрд кВт·ч из 114 млрд кВт·ч.

«По итогам 2021 года объем регулируемых услуг по передаче электроэнергии составил 54,65 млрд кВт·ч, что на 18,4% превышает показатель 2020 года, тем самым демонстрируя существенный рост. Диспетчеризация в 2021 году составила 105,04 млрд кВт·ч, балансирование производства и потребления – 205,15 млрд кВт·ч. Это позволило достигнуть показателей чистого дохода по итогам 2021 года в 52,6 млрд тенге», – сообщила управляющий директор по финансам и учету АО «KEGOC» Айгуль Акимбаева.

Кроме того, в целях обеспечения надежности электроснабжения потребителей и устойчивого развития ЕЭС Казахстана АО «KEGOC» реализует ряд крупных инвестиционных проектов. Среди них «Реконструкция ВЛ 220–500 кВ филиалов компании «Актюбинские МЭС», «Западные МЭС» и «Сарбайские МЭС», «Усиление электрической сети Западной зоны ЕЭС Казахстана. Строительство электросетевых объектов». На стадии завершения находится проект «Усиление схемы внешнего электроснабжения г. Туркестан», в рамках которого летом текущего года планируется запуск новой подстанции 220 кВ «Орталык».

Также управляющий директор KEGOC поделилась главными пунктами стратегии развития компании на 2022–2031 годы. В этот список входит обеспечение надежного функционирования ЕЭС Казахстана в условиях энергоперехода, обеспечение устойчивого развития в соот-



Фото: KEGOC.kz

ветствии с принципами ESG, а также увеличение стоимости чистых активов.

«Основное из ключевых направлений развития компании – вклад в рост использования возобновляемых источников энергии. АО «KEGOC» – компания, которая вносит весомый вклад в формирование этой сферы энергетики. Казахстан ратифицировал Парижское соглашение по изменению климата в 2016 году и обязался сократить количество выбросов парниковых газов на 15% к 2030 году. Согласно обозначенным в 2021 году главой государства цели, в 2030 году доля ВИЭ должна составить 15%, на перспективу к 2050 году – 50%. В результате принятых мер по поддержке использования ВИЭ в Казахстане – установленная мощность действующих объектов ВИЭ по состоянию на

I квартал 2022 года составила 2066 МВт. Согласно утвержденному «Энергетическому балансу Республики Казахстан», к 2035 году планируется реализация проектов ВИЭ в объеме порядка 8600 МВт», – добавила эксперт.

Что касается дивидендной политики, согласно ей компанией предусмотрена выплата дивидендов в размере не менее 40% от чистого дохода, которая производится дважды в год. Результаты итоговых подсчетов обнадеживают – размеры итоговой выплаты дивидендов увеличились за восемь лет в 4,6 раза. «С момента выхода компании на IPO компания KEGOC выплатила дивидендов на общую сумму 188 млрд тенге, в том числе по итогам 2021 года планируется выплатить 35,2 млрд тенге, что в расчете на одну акцию равняется 135,6 тенге. Сумма выплачиваемых с 2014

года дивидендов существенно выросла – с 8,6 млрд до 35,2 млрд», – сказала спикер.

Добавим, что акции KEGOC демонстрировали тенденцию высокой ликвидности и стабильности роста. С момента запуска «Народного IPO» суммарная рыночная стоимость акций компании выросла более чем на 370% – это с 131 до 486 млрд тенге, приумножив таким образом прибыль акционеров.

Разъяснила управляющий директор по финансам и учету АО «KEGOC» и ситуацию, касающуюся отчуждения ТОО «Расчетно-финансовый центр по поддержке возобновляемых источников энергии» (РФЦ) и влияния этой процедуры на размер дивидендов. По словам Акимбаевой, 30 декабря 2021 года в соответствии с решением совета директоров 100% доли участия ТОО «РФЦ», принад-

лежащих АО «KEGOC», были безвозмездно переданы в государственную собственность.

«Уставом ТОО «РФЦ по ВИЭ» не предусматривается распределение прибыли, так как в соответствии с законодательством о поддержке возобновляемых источников энергии и об электроэнергетике предусмотрена модель рынка, в соответствии с которой ТОО «РФЦ по ВИЭ» не закладывает в цены для потребителей маржи, кроме компенсации своих операционных затрат. Безвозмездная передача дочерней компании государству никоим образом не повлияла и не повлияет на общую сумму выплат наших дивидендов, так как РФЦ никогда не участвовал в общей сумме выплаты дивидендов АО «KEGOC», – заявила Айгуль Акимбаева.

Отчуждение ТОО «РФЦ по ВИЭ» является своевременной мерой, позволяющей в дальнейшем исключить возникновение конфликта между АО «KEGOC», как системного оператора ЕЭС РК, и расчетно-финансовым центром, призванным способствовать дальнейшему развитию ВИЭ и рынка мощности в Казахстане.

В финале встречи спикер также ознакомила участников с дальнейшими планами АО «KEGOC», в которые в том числе входят проект разработки прогнозной модели развития Национальной электрической сети, запланированный к выполнению до 2035 года, а также меры по обеспечению безопасной интеграции энергосистему растущих объемов ВИЭ. Также отмечается, что предпринимаемые KEGOC усилия и деятельность в качестве системного оператора способствуют обеспечению надежности, доступности и опережающего развития энергосистемы Казахстана.

Объявления

- ТОО «Джусулбеков», БИН 180540025672, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. 38, д. 16, кв. 47. Тел. +7 701 866 45 42.
- ТОО «Барика», БИН 100840006484, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: г. Нур-Султан, Ш. Айтматова, 29, кв. 17. Тел. +7 701 439 92 99.
- ТОО «Дармеклайн», БИН 160540008232, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Бостандыкский район, мкр. Алатау, 33 а.

- ТОО «Микрокредитная организация «Рудный Ломбард кредит +», БИН 080740007747, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, Костанайская обл., г. Рудный, ул. Ленина, д. 165, оф. 72.
- ТОО «NN supply and market», БИН 180840027213, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сыганак, 11. Тел. +7 707 715 64 04.
- ТОО «Legal Solutions.com», БИН 100940014220, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Нур-Султан, ул. Достык, 13, ВП 16.

- ТОО «Granite Solutions», БИН 080340016070, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр. Авангард, 4, д. 21а, офис 3.
- ТОО «Kinder House», БИН 150740014420, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, Алматинская обл., г. Алматы, ул. Сельхозработник, д. 181.
- ТОО «LTD Kemal», БИН 190440014754, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Муқанова, д. 136. Тел. +7 707 760 77 42.



Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



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



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

Бизнес попал #вреки

Насколько эффективно казахстанские компании осваивают TikTok

«Не делай рекламу – делай TikTok». Таким слоганом соцсеть объясняет бизнесу, как работать с двухмиллиардной аудиторией платформы. Пользователи готовы потреблять познавательный и забавный контент, даже если он нацелен на увеличение продаж и узнаваемости брендов. Но способен ли казахстанский бизнес эффективно использовать этот инструмент?

Анастасия МАРКОВА

Свои в доску

Соцсети, включая TikTok, перетянули на себя аудиторию СМИ и превратились в гигантские рекламные площадки, куда стал приходить бизнес. Брендам пришлось корректировать свои маркетинговые стратегии, отказываться от формата рекламы, которую они привыкли размещать в медиа, и мимикрировать под контент социальных сетей. В TikTok бренды размещают короткие вовлекающие ролики, потому что такой формат контента – это основа, ДНК социальной сети.

«Здесь бренды – такие же члены общества, как и другие пользователи, – говорит генеральный директор Global Business Solutions – TikTok в Восточной Европе **Анастасия Панина**. – Люди устали от традиционной рекламы и ценят компании, которые творят и экспериментируют, не боясь быть искренними».

К примеру, трудно представить, чтобы крупная торговая сеть Magnum выпустила телерекламу, где бы обыгрывалась ситуация с дефицитом сахара и с неработающей кассой. Но в аккаунте TikTok такие смешные ролики вполне уместны и набирают тысячи просмотров.

Чтобы поддержать бренды в желании «слиться с ландшафтом», соцсеть запустила специальную платформу, которая так и называется – TikTok For Business. А ее слоган призывает компании быть нативными – Don't make ads, make TikToks («Не делай рекламу – делай TikTok»).

Попасть в тренд

Контент TikTok из преимущественно развлекательного постепенно превращается в более содержательный, отмечает Анастасия Панина. Бренды учитывают этот тренд. Компания по продаже косметики Avon Kazakhstan публикует ролики, в которых показывает, как наносить макияж, сервис по продаже авиабилетов avia.kz рассказывает подписчикам о правилах перелета или делится интересными фактами из географии, а Technodom делает обзоры смартфонов.

Еще один секрет успешности роликов – попадание в пользовательские тренды. «Видео, в которых используются актуальные для сообщества треки, сюжеты или эффекты, всегда позитивно воспринимаются аудиторией, а умение быстро и интересно обыграть набирающий популярность тренд способно привлечь внимание», – объясняет Панина.

В этом году в РК (аудитория казахстанского сегмента TikTok составляет 7 млн человек) стал доступен новый формат продвижения рекламы – брендированный Hashtag Challenge. С его помощью бизнес может вдохновлять пользователей создавать контент и коммуницировать с брендом напрямую.

Hashtag Challenge в апреле 2022 года первой испробовала компания Samsung при старте продаж новых смартфонов серии Galaxy A и мобильного проектора The Freestyle.

Пользователи должны были снять видео о том, что они успевают сделать в течение дня, пока держится заряд батареи нового смартфона от Samsung, и выложить под хештегом #PowerGalaxykz. Вовлекающая механика челленджа и участие популярных креаторов позволили рассказать аудитории о преимуществах продукта в креативном формате и достичь 15,5 млн просмотров видеороликов с фирменным треком кампании.

«Поскольку это был первый опыт по запуску Hashtag Challenge в Казахстане и у TikTok, и у нас, мы не могли поставить желаемые нами ключевые показатели и поэтому ориентировались на прогнозы

охват. Среди них – премиальные видеообъявления TopView, всплывающая реклама в ленте In-Feed Ads, персонализированный таргет, а также мгновенные витрины и карточки с товаром Collection Ads.

Technodom протестировал все доступные варианты продвижения в TikTok, чтобы узнать возможности закупки рекламного инвентаря и ключевые метрики. Результаты превзошли таргет в Instagram.

«В качестве результата кампаний можно считать привлечение заявок на сборку игровых персональных компьютеров. Мы привлекли 475 заявок, коэффициент конверсии составил 6,88%, стоимость лида (сумма, затраченная рекламодателем на привлечение одного потенциального покупателя) – \$0,39. Это значительно

в установке приложения Avia.kz, по данным компании, также наблюдается прогресс. «Стоимость за установку выходит в среднем в два раза ниже, чем в других инструментах. Нам удается значительно увеличить количество установок, оставаясь в том же бюджете», – добавила Серикова.

Кто пилит контент?

Продвижение бренда в TikTok не всегда требует больших финансовых вложений и часто компании обходятся своими силами. Это еще одно отличие платформы. Чтобы снять рекламу для телевидения или YouTube, практически невозможно обойтись без привлечения продюсера.

«Обе площадки, и YouTube, и TikTok, эффективно выполняют свои задачи. Отличие в том, что в TikTok ключевую

«Для нас сделать больше контента за короткое время эффективнее, чем заказать дорогой ролик у агентства. Все зависит от целей компании», – поделилась в Technodom.

«Схожий подход использовала и другая казахстанская компания – Chocofamily. У нее есть опыт создания тиктоков как с привлечением сторонних креаторов, так и самостоятельно. И оба варианта, по словам Санни Сериковой, сработали. При этом она добавила, что дешевле выходит создавать креатив своими силами».

«Прелесть TikTok в том, что продакшен может стоить совершенно по-разному. Могут зайти даже самые простые ролики, снятые на iPhone. У нас был опыт размещения и адаптированных роликов стоимостью несколько миллионов, и, условно, бесплатных, снятых сотрудни-



Коллаж: Александр Хохлов

платформы. Можно считать кампанию успешной: мы получили несколько миллионов просмотров в Казахстане и значительно больше за его пределами», – прокомментировали в казахстанском офисе Samsung Electronics.

Продвижение по хештегам – популярная опция в TikTok, туда она «перекочевала» из Instagram. Благодаря хештегам пользователи набирают дополнительные лайки, используя для раскрутки такие теги, как #followme или #вреки, что означает попасть в рекомендации. Это позволяет увеличить охват аудитории и тем самым повысить узнаваемость бренда и продажи.

Продажи из просмотров

Для бизнеса TikTok разработал еще ряд инструментов, помогающих повысить

ниже, чем в других социальных сетях. Мы также охватили и привлекли совершенно новую аудиторию – покупателей велосипедов, инструментов, садовой техники, бассейнов», – поделились в компании.

В Chocofamily решили продвигаться в TikTok с двумя целями: выстроить диалог с более молодой аудиторией и увеличить количество установок своих мобильных приложений.

«За последние три месяца число подписчиков на аккаунте avia.kz (входит в холдинг) выросло в три раза, количество лайков – в два раза за два месяца. Если считать соотношение лайков в аккаунте к количеству подписчиков, выходит 1875% – вовлеченность у социальной сети отличная», – рассказала PR-тимлид холдинга Chocofamily **Саня Серикова**.

роль играет ситуативный контент. Его гораздо проще и быстрее создавать. Для этого достаточно иметь смартфон без какого-либо дополнительного оборудования. Плюс TikTok в скорости запуска, там проще и быстрее подготовить контент, а значит быстрее построить охват и получить конверсии», – поделился опытом продвижения руководитель отдела интернет-маркетинга компании Technodom **Роман Хан**.

Компания использует гибридный подход к созданию контента: инхаус-команда снимает профессиональные ролики для YouTube и рекламные ролики на смартфон для TikTok, при этом также привлекаются на аутсорсинг молодые ребята, которые «варятся» в TikTok и хорошо понимают, как работают алгоритмы продвижения на площадке.

ками. Работают оба варианта», – поделилась PR-тимлид Chocofamily.

В Magnum решили пойти другим путем – свой аккаунт в TikTok компания ведет самостоятельно, в съемках роликов участвуют сами сотрудники и охват аудитории происходит органическим путем. Samsung Kazakhstan, наоборот, провел кампанию по продвижению нового смартфона с помощью креативного агентства Cheil Kazakhstan.

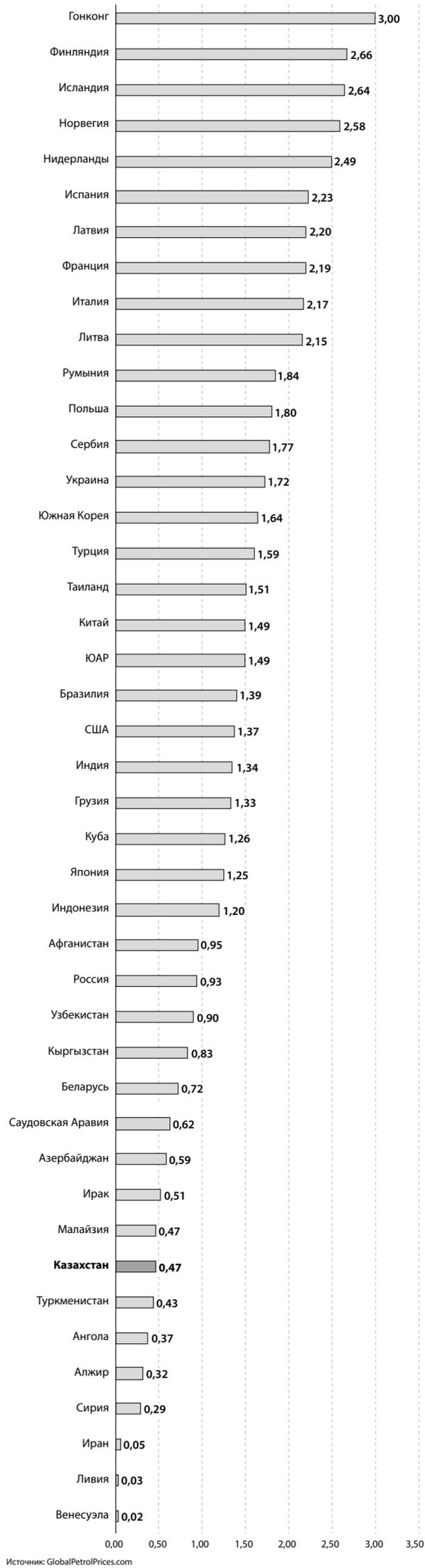
«Сообщество TikTok больше ценит искренность и творческую подачу контента со стороны бренда – любовь и доверие пользователей вероятнее вызовет бренд, который с душой подходит к созданию видеороликов, нежели тот, который тратит больше денег на профессиональный продакшен», – призналась Анастасия Панина.





Фото: Иван Гончаров

Сравнительные розничные цены на бензин в странах мира по состоянию на 20 июня 2022 года, \$/л



Не подпрыгнут

Цены на топливо в РК выйдут из заморозки ослабленными

Около недели осталось до 1 июля 2022 года – даты, когда закончится действие моратория на поднятие розничных цен нефтепродуктов. Эксперты отрасли прогнозируют рост цен на топливо и предполагают, что он будет умеренным.

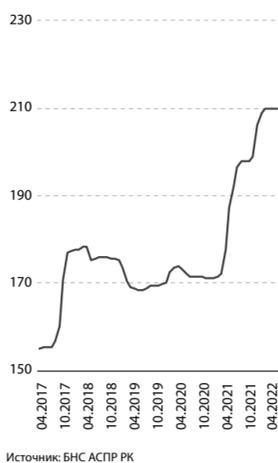
Фарид ВЕЛИЕВ

Шок от топлива

Заморозить цены на ГСМ казахстанское правительство решило в январе этого года – после общенациональных беспорядков, поводом для начала которых стал резкий скачок стоимости сжиженного газа в Мангистау. В начале января были установлены предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов. Бензин АИ-92 не могли продавать дороже 182 тенге за литр, АИ-95 – 215 тенге. Также были зафиксированы цены на дизтопливо в диапазоне от 230 до 260 тенге за литр (в зависимости от региона). Заморожены на уровне декабря 2021 года были цены и на сжиженный газ – их разморозка планируется в январе следующего года.

Отказ от предельных цен на топливо может стать дополнительным фактором потребительской инфляции, которая в

Цена на АИ-95, АИ-96, тенге/л



держания рентабельности производства и финансирования инвестиций. Данное повышение может отразиться на росте

ного роста по нему не будет, мы будем регулировать оставшиеся объемы до того момента, когда вступят в силу поправки в законодательство и непродуктивных посредников из цепочки исключат. До этого момента цены будут сохранены на прежнем уровне. Это же касается и дизеля. Мы также продолжим его регулирование следующие 180 дней, чтобы более мягко прошла уборочная компания у сельхозпроизводителей», – заявил министр в ходе брифинга на площадке Региональной службы коммуникаций Алматы.

Болат Акчулаков подчеркнул, что во избежание резкого роста цен на газ Министерство энергетики РК совместно с Комитетом государственных доходов Минфина РК продолжит контролировать оборот сжиженного нефтяного газа, реализуемого на внутреннем рынке.

Амплитуда роста

Значимым фактором роста цен на топливо может стать

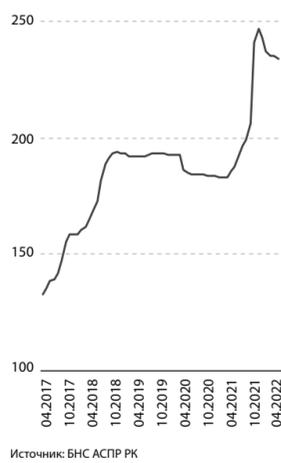
АИ-92 должны быть в районе 220–230 тенге за литр с учетом обеспечения рентабельности добычи нефти, так как сейчас недропользователи поставляют нефть на внутренний рынок в убыток, – отмечает **Олжас Байдильдинов**, ведущий авторской программы «Байдильдинов. Нефть». – Однако социальная направленность дает о себе знать, и, судя по заявлениям официальных лиц, цены на АИ-92 оставят в этих же границах, а АИ-95 будет расти. Подобный топливный перекос, когда сжиженный газ для авто стоит в два с половиной – три раза дешевле бензина, не является нормальной ситуацией. Газ – это ценное сырье для нефтегазохимии, а мы сжигаем его, не экономя. Топливо по-прежнему вывозят полугальными методами в соседние страны, где разница в ценах достигает 80–100 тенге за литр».

По мнению Байдильдинова, правительство и Минэнерго РК не смогут долго поддерживать



Фото: Иван Гончаров

Цена на дизельное топливо в РК, тенге/л



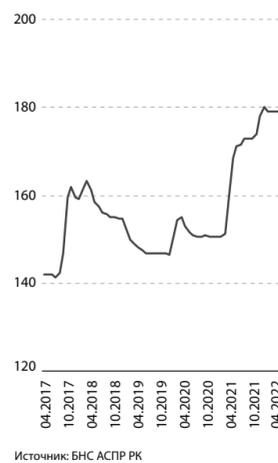
РК по итогам мая разогалась до 14% год к году. Риск роста цен на энергоносители рассматривает Нацбанк РК в июньском докладе о ДКП. «Несмотря на мораторий на рост цен ГСМ и услуг КХ до 1 июля 2022 года, остается на высоком уровне риск ускорения инфляции со стороны факторов предложения, – отмечают в НБ РК. – Так, после отмены моратория возможен сильный рост цен на указанные товары и услуги вследствие необходимости под-

издержек производства других товаров и услуг в Казахстане. Кроме того, сбой в поставках из-за возможного влияния санкций против РФ также могут привести к увеличению издержек производства и дальнейшему ускорению инфляции».

Минэнерго ставило задачу в долгосрочной перспективе реформировать процесс покупки нефти для дальнейшей поставки на внутренний рынок, а также процесс реализации нефтепродуктов, в том числе увеличить долю реализации через товарные биржи и регистрации внебиржевых сделок. Обсуждалось введение ограничений деятельности непродуктивных посредников.

Точку в дискуссиях о возможном росте цен поставил на минувшей неделе министр энергетики **Болат Акчулаков**. «92-й и 93-й бензин – это самый массовый бензин, который потребляет население, можно сказать, народный. Значитель-

Цена на АИ-92 в РК, тенге/л



убыточность добычи нефти, реализуемой на внутреннем рынке. «Как я прогнозировал несколько лет назад, цены на

такой статус-кво: «Цены на топливо должны прийти в рыночное равновесие. Сдерживание цен привело к тому, что у нас за 20 лет нет новых месторождений нефти и газа. А это прямой путь к дефициту на внутреннем рынке».

Аргументом в пользу умеренного роста цен на ГСМ в Казахстане можно считать «социальную направленность», о которой говорил Байдильдинов. Этот фактор в своем комментарии выдвинул и **Сергей Смирнов**, независимый эксперт рынка нефти и газа.

«Цены будут расти, но резкого скачка, конечно, не будет. Резкий скачок цен на сжиженный газ был в январе, и к чему это привело? Власти еще не успели забыть этот горький опыт, и поэтому резкого роста цен после разморозки, вероятно, не ожидается, – рассуждает Смирнов. – Заниматься предотвращением резкого роста цен власти будут как обычно, в ручном режиме,

при помощи административного воздействия и антимонопольных расследований».

Как сообщил «Курсиву» источник в одной из исследовательских структур, покрывающих рынок нефтепродуктов, из-под регулирования выведут АИ-95, а АИ-92 и дизельное топливо оставят под регулированием. «Стоимость АИ-95 по большей части считается от стоимости АИ-92. Если, соответственно, 92-й не растет, то и 95-му некуда уходить вверх, потому что для производства 95-го используют 92-й и 93-й, поэтому изменения на рынке не будет», – объясняет наш собеседник на условиях анонимности.

В пользу подобного развития событий говорит и продление запрета на вывоз нефтепродуктов автотранспортом еще на шесть месяцев. По словам министра энергетики, из-за значительной разницы в ценах с соседями люди все еще вывозят

ГСМ незаконным путем, несмотря на запрет.

Эксперты отмечают и другие варианты развития событий, при которых можно удержать цены или значительно замедлить их рост. Вот как ситуацию видит Сергей Смирнов: «Рост цен можно держать еще и следующим способом. Сейчас у нас где-то более 80% добываемой нефти идет на экспорт, причем с самых крупных месторождений, которые работают по СРП, и им возвращается НДС. А за ту нефть, которую поставляют для переработки на наши НПЗ, они НДС не возвращают. При этом на наши НПЗ они поставляют по ценам, которые в два-три раза ниже мировых, поэтому можно было бы, все-таки, пойти на то, чтобы отменить возврат НДС от нефти, идущей на экспорт, и возвращать НДС с нефти, которая идет на переработку в Казахстане. Это могло бы, по крайней мере, снизить рост цен на нефтепродукты внутри страны».

КИНОГИД ПО ЛЕТНЕЙ ЕВРОПЕ

«Курсив» рекомендует пять летних фильмов

Лето, как известно, это маленькая жизнь – 92 прекрасных дня, которые хочется растянуть на вечность. Неслучайно режиссерами снято так много хороших летних картин, в которых море любви, красоты, тепла, здорового гедонизма и капля легкой грусти, что все в жизни проходящее. Мы выбрали для вас лучшие ленты.

Галия БАЙЖАНОВА

«Римские каникулы» Уильяма Уайлера



Эта вечная классика, снятая в Вечном городе, радует зрителей уже почти 70 лет – через год у картины, вышедшей на экраны в 1953 году, будет большой юбилей. Несмотря на солидный возраст ленты, смотреть эту очаровательную романтическую комедию с элементами мелодрамы приятно и сейчас, пусть даже в тысячный раз.

Фильм рассказывает историю знакомства и любви европейской принцессы Анны (после этой роли **Одри Хепберн** проснулась знаменитой) и американского журналиста Джо Брэдли (его играет красавец **Грегори Пек**). Анна – коронованная особа из неназванной страны – приезжает в Рим с дипломатической миссией. Исполнение королевских обязанностей для нее, безусловно, большая честь, но также и тяжелое бремя. Ведь жизнь у Анны не жизнь, а скупая смертная – официальные приемы, строгое соблюдение протокола, бесконечные поклонны, и все это во благо родины. А юной Анне хочется того же, чего и другим ее сверстницам – гулять без охраны, знакомиться, танцевать до глубокой ночи, есть тоннами мороженое и наслаждаться летним Римом.

В первый же римский вечер, накануне пресс-конференции со СМИ, аккредитованными в Италии, у девушки случается истерика – она заявляет, что хочет свободы. А когда доктор делает ей успокоительный укол с седативным эффектом, она, не дождавись сна, сбегает в город. Но тут же засыпает на одной из лавочек Рима, где ее и находит американский журналист Джо Брэдли. Хотя у него завтра с утра важное редакционное задание – пресс-конференция с прибывшей в Италию принцессой, он не может оставить «перебравшую» бедняжку одну, поэтому приводит ее к себе домой. Мужчина и понятия не имеет, какое сокровище урвал, ведь «Гугла» тогда не было, а во всех этих монарших особах Джо, как настоящий американец, ни черта не смыслит.

«Римские каникулы» – это чудесный летний фильм о том, что в романтическом Риме даже прин-

цессам хочется стать обычными туристками: сбежать подальше ото всех рамок и приличий, пить с утра шампанское и остричь волосы в первой же парикмахерской, переночевать у незнакомца, а потом развезжать с ним на мотороллере по городу, нарушая правила дорожного движения; гулять с новым знакомым у фонтанов, плавать в полуденном зное, а уже к вечеру танцевать на берегу Тибра и, конечно же, отчаянно в него влюбиться. А когда пробьет 12, она снова превратится в ту неприступную даму с обложки и передовиц, которая даже формальности говорит с королевским шармом.

Картина хоть и не собрала рекордной кассы на момент выхода, но получила всемирное признание и сразу три «Оскара» за «Лучший сценарий» (тогда это называлось «Лучший литературный первоисточник»), за «Лучшую работу художника по костюмам в ч/б фильмах» и «Лучшую женскую роль». После «Римских каникул» Хепберн стала одной из самых топовых и востребованных звезд Голливуда, а эта комедийная мелодрама превратилась в ее визитную карточку.

Сама история создания этой ленты довольно интересна и поросла таким количеством легенд, что продюсерам в пору запустить еще один сериал по культовому кино (как это сделали с «Крестным отцом» в недавнем «Предложении»). Оказывается, похожую идею – снять кино о взбунтовавшейся принцессе – озвучивал **Хичкок**, но известный **Уильям Уайлер**, у которого на тот момент уже имелось два «Оскара», его опередил. Сценарий «Римских каникул» был написан опальным **Далтоном Трамбо**, ставшим одной из жертв маккартизма, и поэтому сначала его имя не указывалось в титрах. Американские власти «отменили» Трамбо за симпатии к коммунизму, отправили в тюрьму на год и в «черный список Голливуда» на десятилетия. Приз за «Римские каникулы» вручили его вдове уже в 1993 году, спустя 40 лет после несправедливой кампании против Далтона и спустя 17 лет после смерти сценариста.



«Вики Кристина Барселона» Вуди Аллена

«Вики Кристина Барселона» – это лучшая кинооткрытка для каталонской столицы и один из самых приятных фильмов об Испании. Такого красивого и мощного промоушена этой страны, ее регионов от Барселоны до Овьедо, в современном кино, кажется,

не было. «Вики Кристина Барселона» собрала в мировом прокате \$96 млн, завоевав «Золотой глобус», а буйная здесь красotka **Пенелопа Крус** получила «Оскар» и BAFTA за роль второго плана.

По сюжету две подруги-американки отправляются в Барселону: правильная, но скучная брюнетка Вики, которая пишет диплом про самосознание каталонцев и их загадочную душу и осенью собирается замуж (**Ребекка Холл**), и ее полная противоположность – свободная, готовая к приключениям и любовным страданиям блондинка Кристина (**Скарлетт Йоханссон**). В первый же вечер они знакомятся с волооким местным мачо, испанским художником Хуаном Антонио (**Хавьер Бардем**), который недавно чуть не убил свою бывшую жену (Пенелопа Крус), ну или она его почти отправила на тот свет (информация тут противоречивая). Локал оказывается таким гостеприимным, что, недолго думая, предлагает обеим в качестве комплимента их красоте и сексуальности тут же переспать, причем желательно вдвоем. Но чтобы не быть таким уж хамом, он приглашает обеих в Овьедо, где можно не только заняться сексом, но и посмотреть на скульптуру распятого Христа, вкусно поесть, выпить вина и поговорить о скоротечности времени.

Вики, разумеется, от такого «счастья» отказывается. А вот Кристина очень даже за – уикенд с сексуальным испанцем, который только чуть не прирезал жену, что может быть прекраснее? Но Вики – ответственная подруга и, конечно, не может бросить Кристину в трудный момент, и это странное приглашение принимает обе. В итоге мужчина так спутает карты обеим, что одна точно поймет, что не хочет замуж, а другая решит сменить профессию, и, возможно, даже место жительства. Чего только не происходит с людьми в этой напичканной страстями Барселоне.

«Вики Кристина Барселона» – это классическое вудиалленовское кино: приятное, светлое и слегка грустное, изощренное, как архитектура Гауди, и чертовски притягательное, как незамысловатые речи Хуана Антонио. После его просмотра хочется отправиться непременно в Барселону – и никуда больше.



«Летняя сказка» Эрика Ромера

Один из самых тонких французских режиссеров, сумевших создать свой неповторимый и очень элегантный авторский стиль, посвятил каждому времени года отдельный фильм. «Летняя сказка», рассказывающая об отдыхе в Бретани молодого француза – математика и музыканта по имени Гаспар (его играет прекрасный и еще зеленый **Мельвиль Пупо**), считается одной из лучших работ **Ромера**.

По сюжету симпатичный, но скромный Гаспар, который пока еще не понял, как пользоваться своей привлекательностью и очаровывать женщин, приезжает на каникулы в Динар. Это курорт на Изумрудном побережье на северо-западе Франции, называемый северными Каннами. Здесь он должен встретиться с девушкой, в которую очень влюблен – с Леной, но та укатила в Испанию, не оставив ему ни адреса, ни точного времени своего прибытия обратно. Надеюсь, что девушка-таки вернется, он пишет ей песню, ходит на пляж, пытается хоть там получить удовольствие. На пляже он знакомится с симпатичной официанткой Марго, будущим этнологом, которая в свободное время ездит собирать материалы по этому региону. Несмотря на все прелести дамы, Гаспар отправил новую подругу во френд-зону и тем временем познакомился с еще одной девушкой – Солен. Как раз в этот момент появляется Лена, и теперь парень в ловушке: кого выбрать? кому посвятить это лето?

«Летняя сказка» – это крайне очаровательное, по-настоящему французское кино о первой любви и первых муках выбора, застряв в которых, можно вообще остаться ни с чем. Тогда о лете очередного года вам будут напоминать не ошеломительные встречи, изменившие жизнь, а лишь случайно оставшийся в кроссовках пляжный песок, изменивший новый педикюр.

«Лето с Моникой» Ингмара Бергмана

Напоминанием о том, что лето – это праздник, который рано или поздно заканчивается, и за ним всегда приходит осень, которая даст вам понять, насколько продуктивно и правильно вы его провели, может стать по-скандинавски мрачная картина гениального **Бергмана**.

«Лето с Моникой» – это история «шведской Джульетты, бросившей Ромео», как писали критики в свое время. Главная героиня этой драмы – любвеобильная и бойкая рабочая фруктового склада Моника (роскошная **Харриет Андерссон**). Она соблазняет стеснительного грузчика Харри (**Ларс Экборг**) и после очередного скандала с отцом уходит жить с любимым. Рай влюбленные устраивают не в шалаше, а на катере, где вместе проводят все лето, пока девушка не забеременеет и не захочет жить как нормальные люди – в доме с постоянной едой, одеждой и элементарным санузелом. Вечная «стрекоза» Моника не способна одолеть семейный быт и обеспечить уход за ребенком, поэтому вскоре она сбегит вслед за летом. А Харри останется дома, за двоих делать работу над ошибками.

«Лето с Моникой» – один из тех фильмов, о которых не нужно много говорить – все равно лучше бергмановского стиля и не расскажешь. Отметим лишь, что это невероятно поэтическое, одновременно романтическое и трагическое кино, отдельные кадры которого выглядят как большая живопись. Сцена, где Моника лежит на носу у катера – одна из канонических. Это роскошное и на удивление страстное кино от шведского гения.



«Ускользящая красота» Бернардо Бертолуччи

Красивейший летний фильм от автора скандального «Последнего танго в Париже» – **Марлоном Брандо**, знаменитого итальянского режиссера, известного своими чувственными работами и потрясающей эстетикой – **Бернардо Бертолуччи**.

Картина, снятая в 1996 году, рассказывает о 19-летней американке по имени Люси (в главной роли умопомрачительная юная **Лив Тайлер**), которая приезжает погостить в итальянскую Тоскану. Девушка переживает непростые времена – не так давно ее мать, известная поэтесса и топ-модель, покончила с собой, и теперь она совершенно одна. Чтобы утешить девушку, друзья матери – а это сплошь итальянская богема: художники, скульпторы и поэты – приглашают ее в гости на старинную виллу, которую здесь называют виллой

на вершине холма. Там они проводят все лето, существуя как настоящая арт-коммуна – вместе живут, творят и любят друг друга. Но у Люси свои планы на лето – она собирается расстаться с невинностью и хочет это сделать с человеком, которому когда-то подарила здесь свой первый поцелуй. Кроме того, ей бы очень хотелось раскрыть тайну своего рождения и наконец узнать, кто из друзей матери является ее биологическим отцом.

Фильм Бертолуччи сложно было бы представить сейчас – история о юной девственности, которую пытаются изжить и не очень харастить немолодые мужчины, наверняка бы попала под жернова новой голливудской этики. Но в 1996 году все выглядело не так строго, к домогательствам юная Люси относилась терпеливо. Женатый мужчина заходит к ней в гости поздно вечером, чтобы самолично показать актерскую технику с двусмысленными позами? Окей. Оголить грудь перед престарелым художником и позировать ему? Конечно, а что тут такого? Обсуждать интимную жизнь со стариками? Почему бы и нет? Сегодня такое вольное отношение к молодой женщине на боль-

шом экране кажется уже невозможным. Оттого это кино, пропитанное сексуальной революцией 1970-х, пропахнувшее с ног до головы марихуаной и прожженное жгучим тосканским солнцем, из-за которого хочется оставить на себе минимум одежды, может кому-то показаться теплым ностальгическим воспоминанием о счастливых временах, когда до морализаторства никому не было дела.

«Ускользящая красота» – это фильм о юности и красоте самой жизни в ее чистом концентрированном виде, без каких бы то ни было примесей, когда для счастья нужно всего ничего: тенистую оливковую рощу, где можно получить первый сексуальный опыт, бескрайние цветочные поля, где захочется повторять это снова и снова, и красивый дом с потрясающими фресками на стенах и интересными обитателями внутри, с которыми вместе можно есть, пить вино, читать поэзию, говорить часами, а потом молчать под пение цаикад.

«Любови нет, – вздыхает один из героев, – есть только ее доказательства». А вот красота, пусть даже ускользящая, точно существует.

