

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
НЕ ВСЕ В ПОДРЯД

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:
ДАЙ ПАЙ

стр. 4

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОЙ
КОММЕРЦИИ КАЗАХСТАНА

стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ:
ОЦИФРОВАННЫЕ ЗАПЧАСТИ

стр. 10

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Болтанка и новое равновесие

Погоду на отечественном валютном рынке в минувшем году диктовала геополитика. Несмотря на фундаментальную поддержку со стороны высоких нефтяных цен, тенге по итогам 2022 года ослабел к доллару на 7%. При этом спрос на СКВ в стране сократился, зато компенсирующий взрывной рост продемонстрировали биржевые торги российскими рублями.

Виктор АХРЁМУШКИН

Обменный курс пары тенге/доллар в 2022 году отличался небывало высокой волатильностью. На минимуме, достигнутом 15 марта, нацвалюта дешевела на бирже до 512,2 тенге за доллар. Наоборот, максимальное укрепление (до 414,8 тенге за доллар) пришлось на 25 мая. Таким образом, за неполных три весенних месяца амплитуда колебаний курса составила почти сотню тенге и даже больше, если брать в расчет не котировку закрытия, а курс по совершенным на бирже сделкам (от 409,5 до 523 тенге за доллар). В целом за минувший год нацвалюта ослабела с 431,8 до 462,7 тенге за доллар, или на 7,15%.

Волки сыты

Судя по официальной статистике, спрос на доллары в Казахстане в прошлом году уменьшился. По данным Нацбанка, объем торгов американской валютой на KASE в 2022 году составил \$29,7 млрд против \$34,6 млрд годом ранее (-14,1%). Данные самой биржи отличаются: по информации KASE, в 2022 году на бирже было продано \$32,3 млрд против \$35,5 млрд в 2021-м (-8,9%). Как пояснил «Курсиву» зампрединдент правления KASE Андрей Цалюк, расхождение сумм объясняется тем, что биржа включает в статистику как сделки, заключенные в режиме открытых торгов (методом непрерывного встречного аукциона), так и переговорные (прямые) сделки. В статистике макрорегулятора последние не учитываются. «Объем биржевых торгов, опубликованный на сайте Нацбанка, включает только сделки, проведенные методом открытых торгов, поскольку параметры таких сделок носят рыночный характер и используются при расчете средневзвешенного биржевого курса тенге к доллару», – сообщили «Курсиву» в Нацбанке.

Из предоставленных разъяснений следует, что в рамках переговорных сделок в 2022 году на KASE было продано \$2,6 млрд, или 8,1% от общего объема биржевых сделок с парой тенге/доллар.

> стр. 6



Товарное соседство

На складском рынке Казахстана низкая конкуренция при высоком спросе

Дефицит складов высшей категории в РК не стимулирует профессиональных складских девелоперов вкладываться в новые проекты. Они предпочитают строить складские объекты под крупных арендаторов, на открытый рынок такие площади не попадают. Поэтому ретейлерам приходится инвестировать в собственные склады.

Наталья КАЧАЛОВА

Общий объем качественного предложения складской недвижимости в Казахстане – 1,13 млн кв. м, или 59 кв. м на тысячу человек. Это вдвое меньше, чем в Беларуси, но в 10 раз больше, чем в Узбекистане или в Кыргызстане. В то же время вакантность складской недвижимости высших классов А и В на отечественном рынке, по данным NF Group (бывшая Knight Frank Russia), составляет 0%.

Несмотря на высокий спрос на качественные склады, темпы ввода в эксплуатацию новых объектов в стране аналитики оценивают как «сдержанные», а конкуренцию среди игроков рынка – как «низкую». Причины сложившейся парадоксальной ситуации «Курсив» обсудил с участниками рынка.

Склад со всеми удобствами

Каждый вид продукции имеет свои особенности хранения, говорят в компании «МЕТРО», специализирующейся на поставках продуктов бизнес-клиентам (отелям, ресторанам и крупным сетям фастфуда). Чтобы продукты сохраняли свежесть и качество, нужно соблюдать температурный и световой режим, а также товарное соседство. К примеру, макароны и сахар не переносят солнечный свет, а ароматные травы и сушеные грибы нельзя хранить рядом с молочной или яйцами, легко поглощающими запахи.

> стр. 9



Непрерывно-противоречивые сигналы

Конкуренция и монополизация на телеком-рынке идут рука об руку

Kursiv Research продолжает рассказывать о трендах в телекоммуникационной отрасли РК. Телеком является ключевым сегментом экономики, который обеспечивает бизнес-процессы во всех секторах (от финансового до сельского хозяйства) и от которого зависит успешность цифровой трансформации в национальных масштабах.

Аскар МАШАЕВ

В одном из прошлогодних обзоров Kursiv Research писал, что главный тренд первых месяцев 2022-го – правительственные планы демонополизировать отрасль. Как выполнялись эти планы – предмет изучения текущего обзора.

Монополист, прочь!

В минувшем году после январских событий власти искали и предлагали обществу новые экономические инициативы, чтобы, с одной

стороны, завоевать доверие населения, с другой – дать толчок к развитию. Громче всего говорили о наращивании рыночной конкуренции (демонополизация), о сокращении влияния крупного капитала на политику (деолигархизация) и о новых источниках инвестиций (возврат капитала в страну). Некоторые из этих инициатив затронули телекоммуникационный рынок.

> стр. 11



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года



Фото: Shutterstock/loupedeck

Должна быть такая партия

Почему выборы в мажилис позволят «Аманату» укрепиться в роли партии власти

Хотя президент и вместе с ним государство дискантировались от всех политических партий, они по-прежнему нуждаются в партии власти.

Николай КУЗЬМИН

На мажилис играем

Рассматривая в прошлом году президентские выборы, мы называли их гонкой. Применительно к парламентским выборам мы будем использовать другую метафору – игра. Не в шекспировском смысле, не в театральном, а в спортивном. Такая, как футбол или хоккей, где участники не актеры, а игроки.

В чем заключается игра под названием «выборы»? Необходимо укомплектовать депутатами органы законодательной и представительной власти – мажилис и маслихаты. Участвуют партии, предлагающие свои списки и кандидатов в мажоритарных округах, а также самовыдвиженцы. Победителем считается та партия, которая получит большинство в мажилисе и маслихатах, а также те самовыдвиженцы, которым удастся попасть туда. Но есть и другие игроки. Это избиратели, Центризбирком, институты гражданского общества, госорганы, медийщики, политтехнологи и пиарщики. И у них у всех в этой игре есть свои интересы, свои правила, свои критерии победы. Попробуем взглянуть на игру под названием «выборы» глазами разных игроков.

Начнем с государственной власти. Поскольку Казахстан – президентская республика, государственная власть в каком-то конкретном случае может быть персонализирована в лице президента, его администрации, правительства, областных акимов. Зачем эти выборы нужны государственной власти? Касым-Жомарт Токаев, объявляя о назначении внеочередных выборов, сказал: «Выборы в мажилис и маслихаты станут завершающим этапом перезагрузки государственных институтов и наполнят реальным содержанием формулу «сильный президент – влиятельный парламент – подотчетное

правительство». Однако сами выборы вряд способны сделать парламент влиятельным. Практика парламентской работы – да, пожалуй.

Следовательно, мажилису в соответствии с любимой формулой социалистов-революционеров «в борьбе обрешь ты право свое» придется завоевывать влияние в противостоянии с правительством. Но нужны ли государственной власти мажилисы, косплеящие дебаты в британском парламенте, драки в Верховной раде Украины или эксцентричные выходы в стиле Владимира Жириновского? Вряд ли.

Курс политических и экономических реформ, с которым президент совсем недавно победил на выборах, уже принят, причем почти все политические партии его поддержали. Спорить не о чем – законы принимать надо. И бюджет пересматривать периодически. Ну и с народом встречаться, конечно, объяснять, что трудности временны и что все будет хорошо.

Конечно, в идеале выборы в мажилис и маслихаты должны быть стать своего рода психотерапевтической процедурой, в ходе которой общество бы немного повзросло, поняло, чего оно хочет, сделало правильный выбор, испытало катарсис и успокоилось.

Конкуренция и монополизм

Судя по некоторым признакам, в администрации президента РК решили сделать выборы «конкурентными», то есть вроде как лишит партию власти «Аманат» административного ресурса и вынудит ее стать яркой, креативной и привлекательной, как новые партии, блогеры или рестораторы.

Как мы и предсказывали в прошлом году, новых партий было зарегистрировано очень мало – экопартия «Байтак» и партия успешных людей «Республика». Самовыдвиженцев будет очень много, но они, как отмечал политический социолог Морис Дюверже и другие классики политической науки, крупным партиям не соперники.

Тем не менее сегодня обозреватели, специализирующиеся



Фото: Sputnik/Владислав Воднев

на внутренней политике, любят задавать вопрос: а сможет ли «Аманат» победить на выборах без поддержки президента и областных акимов?

Правильнее было бы спросить: а что будет делать президент, если неподконтрольный ему парламент будет принимать законы о снижении пенсионного возраста, кредитной амнистии и т. п.? Что будет делать беспартийный аким, когда «Аманат», стремясь повысить популярность, присоединится к акциям протеста нефтяников? Кажется, даже в АП не понимают, что это не власть нужна партии, а партия нужна власти. Нужна как социальный институт, а не как комфортабельный приют для чиновников на передержке.

Во-первых, партия парламентского большинства обеспечивает государственной власти безупречное юридическое сопровождение президентского курса, как экономического, так и политического. Если парламент вступает в конфликт с президентом и правительством или же занимается межпартийными разборками, откладывая рассмотрение и принятие законов на потом, страдает вся страна. Причем для парламентской республики такие конфликты нормальны, а вот для президентской – нет.

Партия власти позволяет проводить единую госполитику во всех регионах Казахстана, унитарного государства с огром-

ной площадью и регионами, отличающимися друг от друга по многим параметрам. Ни для кого не секрет, что в областях формируются свои региональные кланы, которые и политическую, и экономическую жизнь области подчиняют своим интересам, а вовсе не интересам государства. Партия власти, контролирующая и мажилис, и маслихаты, способна обеспечить принятие правильных решений на местах, и контролировать исполнение установок, поступающих из центра.

Такая партия располагает системой социально-политических коммуникаций, альтернативы которой у нашего государства сегодня нет. У «Аманата» есть

система региональных филиалов, первичек, в том числе в рабочих коллективах, медиахолдинг, социологическая служба, молодежное крыло, массовое присутствие в соцсетях через партийных активистов и сочувствующих. Словом, по объему возможностей работать с обществом, зондировать и формировать общественное мнение у партии власти нет равных. Пользуется ли ими государство – другой вопрос. Но какой-то иной системы коммуникаций наше государство создать то ли не смогло, то ли не захотело. Особо выделим способность партии власти выстроить партнерские отношения с институтами гражданского общества – некоммерческими организациями различной направленности.

Не стоит забывать, что партия власти – самый действенный и эффективный инструмент национального строительства. В силу своей близости государству она вынуждена предлагать обществу набор целей, ценностей и норм, одинаково приемлемых для всех социальных страт, то есть общенациональных.

Партия власти – идеальный «громоотвод». Даже в мрачные времена «старого Казахстана» «Нур Отан» был законным объектом критики для всех, кто был чем-то недоволен. А общественные приемные «Аманата» во всех регионах всегда открыты для граждан и для их жалоб.

Есть и другие причины, по которым партия для государственной власти крайне важна даже при президентской форме правления. Но мы, разумеется, не призываем к тому, чтобы государство «включило адресный ресурс» в пользу «Аманата», да оно у нас на это и не способно. Поэтому в интересах государства, чтобы «Аманат», оставаясь партией парламентского большинства, усиливал свои конкурентные преимущества, повышал эффективность работы, а не превращался в участника электорального шоу. Переиначив немного Джабу Йоселиани, можно сказать: «Демократия – это вам не бешбармак кушать».

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ 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:
Меуерет СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

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

Обозреватель отдела
«Технологии»:
Ади ТУРКАЕВ
a.turkayev@kursiv.kz

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Схема подъема

Влияние эндаумент-фондов на развитие образования может быть впечатляющим, если бизнесу дадут налоговые преференции

Реформа законодательства об эндаументах позволит запустить долгосрочные позитивные изменения в образовании и здравоохранении. Но возможно это лишь при условии, что на уровне НПА будет сформирована система стимулов для всех участников процесса.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Университет – значит, эндаумент

В мировой практике эндаументы – один из самых распространенных инструментов финансирования высшего образования. В списке топ-10 крупнейших эндаументов, составленном Sovereign Wealth Fund Institute (SWFI), восемь фондов – эндаументы образовательных структур, таких как университеты в Стэнфорде, Принстоне, Йеле, Гарварде и Массачусетсе (MIT). Объемы крупнейших вузовских эндаументов исчисляются десятками миллиардов долларов.

В университете на средства от эндаумента могут быть реализованы как целевые образовательные и исследовательские программы, так и отдельные направления постоянных расходов.

Наиболее распространенная практика – формирование при вузах фондов, вложение средств которых происходит в соответствии с одобренными донорами и руководством вуза инвестиционными декларациями. На нужды вуза используется не вся сумма пожертвований, а лишь инвестиционный доход.

В западных вузах распространен механизм, в соответствии с

которым донор может определять и ограничивать направления использования – например, поддерживать определенные тематики исследований либо обеспечивать поддержку отдельных групп студентов (из семей с низкими доходами) и ученых.

Важным условием расширения масштабов эндаументов является налоговое регулирование как самих фондов (в русскоязычной литературе они получили название фондов целевого капитала), так и доноров. В США к большой части эндаументов (кроме крупнейших) не применяется налог на прирост капитала и на доходы от инвестирования, а для жертвователей применяется налоговый вычет. Мягкими являются ограничения на объем фонда: нижняя граница определяется на крайне низком уровне – несколько десятков тысяч долларов. Сроки

деятельности не лимитируются, а использование собственных средств учредителей не запрещается.

Дать стимулы

Когда «Курсив» затрагивал тему эндаументов в предыдущий раз, казахстанские участники этого рынка говорили о том, что действующих норм законодательства (норм как о благотворительной деятельности, так и о фондах целевого капитала для вузов) явно недостаточно для формирования долгосрочных стимулов финансирования этого вида фондов.

В последнее время эндаументы рассматриваются в качестве инструментов развития вузов на уровне правительства. Министр науки и высшего образования РК **Саясат Нурбек** на расширенном заседании коллегии этого ведом-

Топ-10 крупнейших эндаумент-фондов по объему активов; версия топ-100 мировых эндаументов от SWFI (2022)

Место	Фонд	\$, млрд	Регион	Сфера, где представлен собственник фонда
1	Ensign Peak Advisors, Inc	124	Северная Америка	Религиозная организация
2	Japan Science and Technology Agency	81	Азия	Технологии
3	Stanford University	75	Северная Америка	Образование
4	Harvard Management Company	73	Северная Америка	Образование
5	Yale University	56	Северная Америка	Образование
6	Princeton University	45	Северная Америка	Образование
7	Massachusetts Institute of Technology Investment Management Company	43	Северная Америка	Образование
8	Duke University	30	Северная Америка	Образование
9	New York University	28	Северная Америка	Образование
10	Columbia University in the City of New York	25	Северная Америка	Образование
Всего по топ-100, \$ млрд		1 236		
Концентрация активов в топ-10		47%		

Источник: SWFI

ства в начале января включил создание эндаумент-фондов в список направлений по совершенствованию управления и повышению устойчивости финансирования вузов. Другие направления – создание при вузах независимых попечительских советов и передача в трастовое управление активов вузов.

Тогда же министр высшего образования отметил, что для реализации этих мер потребуются «принятие отдельных законодательных норм по фондам целевого капитала (эндаумент-фондам), трастовому управлению активами вуза, а также по мерам стимулирования, в том числе по налоговым льготам».

«Для устойчивого финансирования университетов разработана концепция закона о фондах целевого капитала и дорожная карта по открытию эндаумент-фондов в пяти пилотных вузах уже в 2023 году», – сообщил Саясат Нурбек.

Внедрение международных практик управления и стимулирования вложений в эндаументы в долгосрочной перспективе может сократить давление на бюджет по его ключевым статьям расходов – образованию (это направление сформировало около 21% расходов госбюджета в 2022-м) и здравоохранению (10%). Второй важный эффект – создание стимулов для поддержки эффективных образовательных проектов, что в итоге позволит создать по-настоящему конкурентные условия на рынке высшего образования и приведет к росту качества образовательных услуг без ужесточения стандартов.

В 2023 году «Курсив» планирует развивать общественную дискуссию по поводу регулирования эндаументов в Казахстане и готов предоставить свою площадку экспертам для обмена мнениями по этой теме.

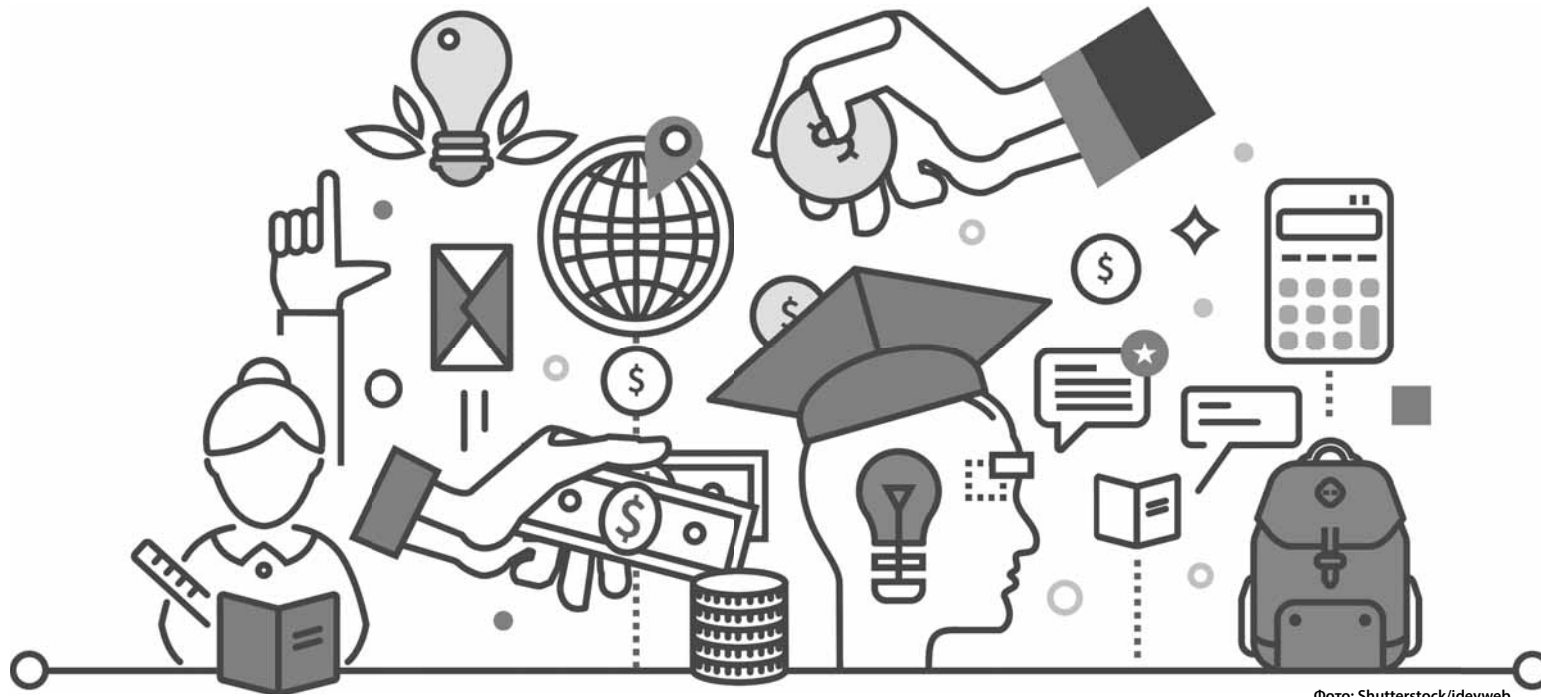


Фото: Shutterstock/ideyweb

Не все в подряд

Казахстанский бизнес, участвующий в госзакупках, получит качественную оценку

Минфин РК готовит отход от доминирования ценового фактора в госзакупках и планирует в среднесрочной перспективе объединить весь госсектор на одной платформе – следует из проекта консультативного документа регуляторной политики (КДРП) в сфере госзакупок, опубликованного в конце января.

Сергей ДОМНИН

В одни и те же руки

Среднее значение годового объема госзакупок в РК, включая закупки ФНБ «Самрук-Казына» (по объему сопоставимы с закупками госорганов), составляет около 20% ВВП. Механизм госзакупок правительство РК использует как один из инструментов развития МСБ в реальном секторе экономики. По данным государственного института развития QazIndustry, в 2021-м уровень показателя внутристрановой ценности (аналог местного содержания) по закупкам госорганов составлял 46%, по закупкам нацкомпаний – 71%.

Не случайно госзакупки стали одной из ключевых тем при разборе полетов после январских событий. «Особое внимание следует обратить на закупки компаний фонда «Самрук-Казына». Кулуарность, непрозрачность, завышенные цены – с этими фактами необходимо срочно разобраться, уже дальше некуда. Даю месяц, причем в последний раз, не будет решения – последуют жесткие решения», – сказал президент РК **Касым-Жомарт Токаев** на встрече с капитанами

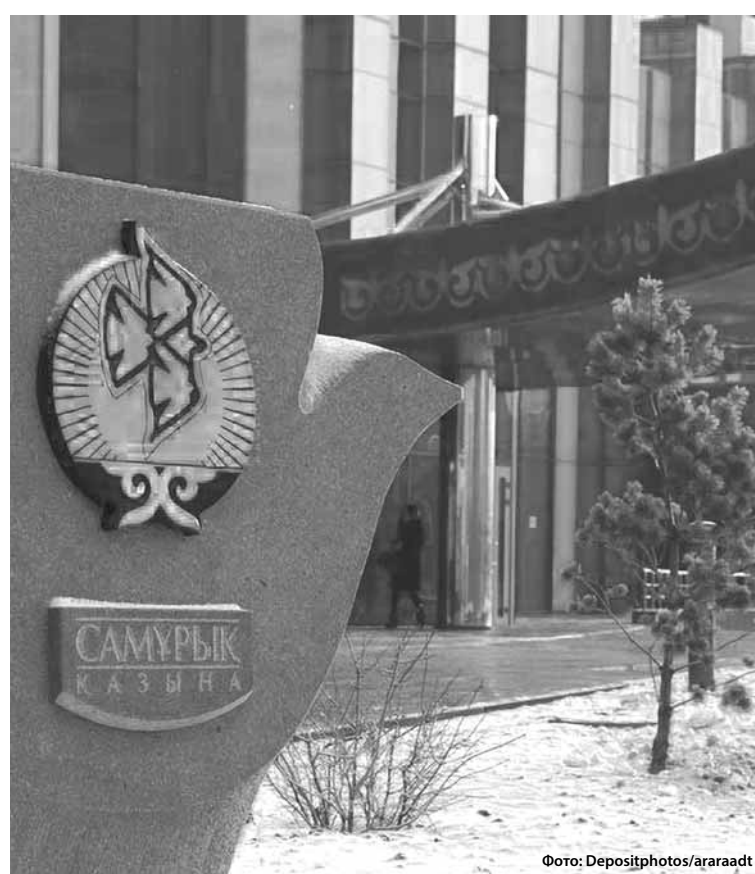


Фото: Depositphotos/araradit

национального бизнеса в январе прошлого года.

В феврале на расширенном заседании правительства глава государства вновь поднял тему госзакупок в привязке с закупками ФНБ «Самрук-Казына», подчеркнув, что говорит о проблеме уже третий год, но результатов пока нет.

Опубликованный после январских событий план ФНБ по реформированию системы закупок включал переход закупочной деятельности на единые правила с закупками госорганов, ужесточение противодействия коррупционным рискам, цифровизацию процесса закупок.

Тема госзакупок вновь прозвучала в очередном послании в

сентябре. «Предстоит выстроить качественно новую систему государственных закупок. В приоритете должно быть качество закупаемых товаров и услуг, а не минимальная цена. Закупки государственных и квазигосударственных организаций необходимо перевести на единую платформу. Для реализации данных подходов потребуются принять новый закон о государственных закупках», – сформулировал поручение президент.

В КДРП рассматривается более широкий круг проблем. Основные направлений три. Первое – «чрезмерная зарегламентированность и детализация процедур государственных закупок». Условие законодательства не гибки,

чтобы оперативно адаптировать их к ситуации в экономике, приходится издавать дополнительные документы. Например, в условиях пандемии правительство учредило специальный порядок проведения закупок на период кризисных ситуаций.

Второе проблемное направление – дефицит качественных критериев выбора победителя в конкурсе или аукционе. При закупке способом запроса ценовых предложений побеждает предложивший меньшую цену. Общий уровень квалификации участников системы разработчики КДРП считают низким.

Третья проблема – разнесение закупок ФНБ, других компаний квазигоссектора и госорганов по разным площадкам. Это создает сложности поставщикам и затрудняет анализ регулируемых закупок. Корень проблемы – закупки разных компонентов госструктур находятся под разным регулированием: «Самрук-Казына» руководствуется законом об ФНБ, госорганы – законом «О госзакупках», квазигоскомпания – законом «Об отдельных закупках квазигоссектора».

На одну платформу

Пакет предложений предлагает развитие системы госзакупок в логике унификации, централизации и цифровизации процесса. Регулирование отдельных механизмов закупочных процедур передается на уровень подзаконных актов.

От ценовых критериев предлагается уйти к таким качественным, как квалификация поставщика, благонадежность и репутация – определение этого уровня будет происходить автоматически с помощью технологии анализа больших данных из баз информационных систем госорганов. Например, уровень квалифика-

ции кадров поставщика будут определять исходя из размера фонда оплаты труда и потока пенсионных отчислений. Каждому поставщику присвоит рейтинг.

Именно этот рейтинг (потенциальных поставщиков) разбавит влияние ценового фактора. Будет также применяться критерий стоимости жизненного цикла, который поможет отбраковывать дешевые, но ненадежные или некачественные товары, работы и услуги. «Такой подход позволит комбинировать ценовые и неценовые критерии», – уверены авторы документа.

В систему госзакупок планируется внедрить элементы

«устойчивых госзакупок», под которыми понимается учет ESG-факторов по всем аспектам: экологическому («зеленые закупки», ВИЭ, утилизация отходов), экономическому (поддержка МСБ), социальному (поддержка лиц с дополнительными потребностями). Все регулируемые закупки планируется завести на единую платформу.

Разработка норм соответствующих законов по плану Минфина должна завершиться в сентябре этого года, а нормы приняты – не позднее I квартала 2024-го. Единая платформа закупок работает с начала 2025 года.

Хотите как в ЕАЭС?

Формирование недискриминационного (национального) режима для поставщиков по госзакупкам – одна из крупных целей на уровне ЕАЭС. В октябре минувшего года ограничения для бизнесов стран при участии в госзакупках раскритиковал премьер-министр РК **Алихан Смаилов**. «Технические и технологические требования, местное содержание, даже географические ограничения – это далеко не полный перечень барьеров, с которыми сталкиваются предприниматели при попытках участвовать в госзакупках стран-партнеров», – заявил он тогда.

Чтобы проходить по национальному режиму, поставщики из стран ЕАЭС должны соответствовать нормам Правил определения страны происхождения отдельных видов товаров для госзакупок. В начале этого года правила были вновь скорректи-

рованы – перечень товаров расширен на 55 товарных позиций (всего их теперь 375), куда вошла продукция пяти отраслей: станкостроения, специального машиностроения, производства медицины, музыкальных инструментов и звукового оборудования, электроники и радиоэлектроники. Это открывает дорогу к участию в госзакупках производителям 3D-принтеров и сканеров, громкоговорителей и микрофонов, кабелей-оптики и светодиодов.

«Принятые условия и технологические операции позволяют максимально задействовать в процессе производства мощностные, созданные в государствах союза, что немаловажно в условиях импортозамещения и релокации производств», – подчеркнул министр по конкуренции и антимонопольному регулированию **ЕЭК Бахыт Султанов**.

4

«КУРСИВ», №4 (972), 2 февраля 2023 г.

ИНВЕСТИЦИИ

Дай пай

Активы ПИФов сокращаются, а пайщиков становится больше

Активы интервальных паевых инвестиционных фондов в Казахстане уменьшились на треть за последний год. При этом количество вкладчиков ПИФов продолжает расти, хотя и более медленными темпами, чем в 2021-м.

Айгуль ИБРАЕВА

Чистые активы интервальных ПИФов за год уменьшились на 34%, с 141,7 до 93,6 млрд тенге. Изменилась и структура активов: вместо облигаций иностранных компаний, которые были основным инструментом в активах фондов на начало 2022 года, сейчас на первое место вышли облигации резидентов.

Неурожайный год

Активы ПИФов сократились из-за неблагоприятных условий на глобальном рынке, комментируют финансисты. «Это связано с ростом инфляции в мире, в том числе за счет геополитической напряженности. Кроме того, наблюдался рост доходности облигаций, что также привело к падению стоимости облигационной части портфелей фондов и, соответственно, к снижению стоимости чистых активов ПИФов», – объясняет директор департамента управления активами UD Capital Дамир Сейсебаев.

В Halyk Finance подтверждают: на стоимости финансовых инструментов негативно отразились январские события в Казахстане, а следом – эскалация военного конфликта в Украине. Проинфляционное давление на рынок ускорило темпы роста потребительских цен во многих странах мира. Центробанки в борьбе с инфляцией начали повышать ключевые процентные ставки в своих странах, и отрицательная переоценка сказалась на долговых финансовых инструментах.

«Редко в истории мы наблюдаем одновременный спад среди обоих классов финансовых инструментов. Хотя обычно облигационный рынок выступал местом перетока активов во времена «медвежьих» рынков на рынке акций», – указывают аналитики департамента управления активами Halyk Finance.

Наиболее известный индекс S&P 500 за прошлый год показал падение на 19,4%, индекс KASE – на 11,5%, долговой рынок (AGG US) – на 13%. «Доходность классического портфеля 60/40 (60% – индекс S&P 500 и 40% – 10-летние казначейские облигации США) составила –17,8%, что является третьим наихудшим результатом с 1928 года», – резюмирует вице-президент департамента по управлению активами Jusan Invest Баглан Ибраев.

Точка входа

Несмотря на отрицательную динамику мировых индексов и сокращение активов ИПИФов, держателей паев в Казахстане становится больше. По данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), за год их число увеличилось почти на четверть, до

7871 пайщика на 1 января 2023 года. Для сравнения: за 2021 год количество пайщиков выросло более чем в 4 раза, с 1457 до 6359.

Такая ситуация может сложиться, когда падение стоимости финансовых инструментов превосходит прирост стоимости чистых активов в результате прихода новых пайщиков, считает Дамир Сейсебаев.

Участники рынка выделяют несколько причин, почему пайщики продолжают приходить в ПИФы. «Первое – это общее повышение интереса и вовлеченности населения в инвестирование в совокупности с упрощением входа в фондовый рынок», – полагает старший специалист отдела управления инвестиционным портфелем Freedom Broker Даурен Галеев. Количество брокерских счетов, по данным Центрального депозитария ценных бумаг, за прошлый год выросло в 4 раза.

«Основной прирост пайщиков ПИФов идет за счет розничных фондов. Это говорит о том, что доверие к рынку коллективного инвестирования выросло, – рассуждает Дамир Сейсебаев. – Долларовые ставки в мире зна-

чительно выросли в 2022 году, в то время как долларовые ставки внутри страны остались невысокими, и это один из факторов привлекательности валютных ПИФов. На рынке появились новые фонды, предлагающие различные стратегии инвестирования».

Еще одной причиной, почему происходит рост числа пайщиков, выступает период нестабильности. «В такие периоды обесцененные активы становятся привлекательными для инвесторов, которые ожидают коррекцию на рынке в среднесрочной перспективе, – говорит Даурен Галеев. – По мнению успешных инвестиционных аналитиков, это перспективное время с точки зрения формирования долгосрочного портфеля».

«Падение фондового рынка в 2022 году предоставило инвесторам возможность приобрести активы по более привлекательным ценам, так как за снижением фондовых рынков исторически следует восстановление и, соответственно, более высокий потенциальный доход от инвестиций. Мы полагаем, что розничные инвесторы решили воспользоваться падением

Инвестиционная структура чистых активов ИПИФ РК

Категория	01.01.2022	01.01.2023
ЦБ нерезидентов	39,9%	29,0%
ЦБ РК	14,7%	30,0%
Паи	0,1%	15,2%
Облигации	5,0%	2,7%
Акции	4,1%	1,1%
Депозитарные расписки	5,0%	1,5%
ГЦБ нерезидентов	2,9%	1,1%
ЦБ МФО	12,3%	0,8%
ГЦБ РК	12,3%	8,8%
Деньги	12,3%	5,8%

Источник: НБ РК

Чистые активы ИПИФ/количество пайщиков в Казахстане

Источник: НБ РК, АРРФР

Топ-5 ЦБ инвестиционных фондов по объему торгов на KASE в 2022 году

На Казахстанской фондовой бирже в секторе «Ценные бумаги инвестиционных фондов» представлены 27 инструментов от 12 эмитентов, в том числе 22 паи и 5 ETF. В 2022 году объем торгов ценными бумагами инвестиционных фондов на KASE упал до 8,8 млрд тенге с 38,1 млрд тенге в 2021-м.

Наибольший объем торгов в разбивке по инструментам за 2022 год пришелся на паи интервального ПИФа «Fixed Income USD» от Freedom Broker – 3,3 млрд тенге (+58,5% к 2021 году).

На второй позиции по объему торгов в 2022 году ЗПИФ «Фонд первичных размещений» с 2,4 млрд тенге, это в 12,5 раза меньше, чем годом ранее. Объясняется такая разница тем, что с 1 марта 2022 года KASE приостановила торги по трем паям российского эмитента «УК «Восток-Запад» из-за введенных ограничений на операции с этими бумагами. Стоит отметить, что паи управляющей компании обеспечили 79% оборота в секторе ценных бумаг инвестиционных фондов биржи в 2021 году.

На третьем месте по объему торгов SPDR Bloomberg Barclays 1-3 Month T-Bill ETF от американской управляющей компании State Street Global Advisors. За год объем торгов ETF составил 926,6 млн тенге.

Динамика изменения чистых активов ИПИФ в РК*

Наименование инвестиционного фонда	Управляющая компания	Чистые активы, млн тенге		Изменение, %
		01.01.2022	01.01.2023	
ИПИФ «Halyk-Валютный»	Halyk Finance	51 850,1	41 650,0	↓ -20%
ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный»	BCC Invest	51 226,5	18 304,0	↓ -64%
ИПИФ «Halyk – Сбалансированный»	Halyk Finance	6 356,4	6 023,6	↓ -5%
ИПИФ «Halyk – Перспективные инвестиции»	Halyk Finance	5 968,9	5 381,5	↓ -10%
ИПИФ «Fixed Income»	Фридом Финанс	4 317,7	4 760,3	↑ +10%
ИПИФ «áIEM»	Jusan Invest	5 709,0	4 747,8	↓ -17%
ИПИФ «ЦентрКредит – Разумный баланс»	BCC Invest	5 384,6	4 450,6	↓ -17%
ИПИФ «allGA»	Jusan Invest	2 640,7	2 384,6	↓ -10%
ИПИФ «TABYS Capital»	ForteFinance	1 252,6	1 522,5	↑ +22%
ИПИФ «SAQ Capital»	ForteFinance	437,2	677,9	↑ +55%

* Топ-10 ИПИФ по объему чистых активов на 1 января 2023 года. Источник: НБ РК

рынков с целью получения более высокого потенциального дохода на восстановлении рынков», – резюмируют аналитики Halyk Finance.

Интервальная оценка

Сейчас в Казахстане 24 интервальных ПИФа, 97% пайщиков ПИФов – вкладчики именно интервальных фондов.

Первая десятка ИПИФов по объему активов представлена пятью управляющими компаниями: Halyk Finance, BCC Invest, Freedom Broker, Jusan Invest и ForteFinance.

Большинство фондов за 2022 год показали снижение уровня активов. Чистые активы интервальных паевых фондов под управлением Halyk Finance (пять фондов) уменьшились на 22,8%, цены на паи – в среднем на 9%. Снижение стоимости паев ИПИФов произошло «из-за высокой турбулентности на мировых финансовых рынках вследствие разгона

мировой инфляции и негативной внешней конъюнктуры, наблюдавшейся в течение года», указывают в компании.

Крупнейший ИПИФ «BCC Invest» «ЦентрКредит – Валютный» потерял за 2022 год 64% чистых активов, а доля ценных бумаг иностранных компаний в портфеле фонда сократилась с 73 до 56%.

Совокупные чистые активы ИПИФ «Fixed Income USD» от Freedom Broker за 2022 год увеличились на 10,3%, до 4,76 млрд тенге, за счет инвестиционного дохода и выпуска новых паев. Другой ИПИФ инвесткомпания, Goodwill KZT, показал сокращение активов. Уменьшение количества паев в обращении и выплата ежеквартальных дивидендов привели к снижению размера чистых активов в 2022 году на 5,5%.

Фонды Jusan Invest также показали снижение стоимости чистых активов. Стратегия ИПИФ «áIEM» строилась на

инвестициях в еврооблигации развивающихся рынков, в том числе в облигации РФ. После начала войны с Украиной ценные бумаги эмитентов РФ продемонстрировали значительное падение, что привело к снижению стоимости паев фонда. Фонду áIEM пришлось менять стратегию инвестирования, фокус был смещен на корпоративные облигации США инвестиционного уровня, объяснили в Jusan Invest.

«ПИФы в I квартале прошлого года инвестировали в акции зарубежных компаний, из США и Европы. Однако падение индексов вследствие ужесточения монетарной политики и геополитических рисков заставило нас пересмотреть стратегию инвестирования и до конца года придерживаться консервативной стратегии. В частности, были минимизированы вложения в акции, что позволило ограничить убытки», – отмечают в ForteFinance, который в 2021 году вывел на рынок два инструмента коллективного инвестирования – ИПИФ «TABYS Capital» и SAQ Capital.

Еще два ПИФа – валютные интервальные UDC Safe+ и UDC Progress – UD Capital зарегистрировал ближе к концу 2022 года, сейчас проходит первоначальное размещение паев фондов.

Прибыль пайщиков

В 2023 году приток пайщиков в ПИФы в Казахстане продолжится, прогнозируют участники рынка. «Падение рынка облигаций и акций в 2022 году предоставляет отличную возможность зайти в ИПИФы по более привлекательным ценам. В этом году мы ожидаем восстановительную динамику на рынке облигаций и рост выборочных секторов акций», – полагают в Halyk Finance.

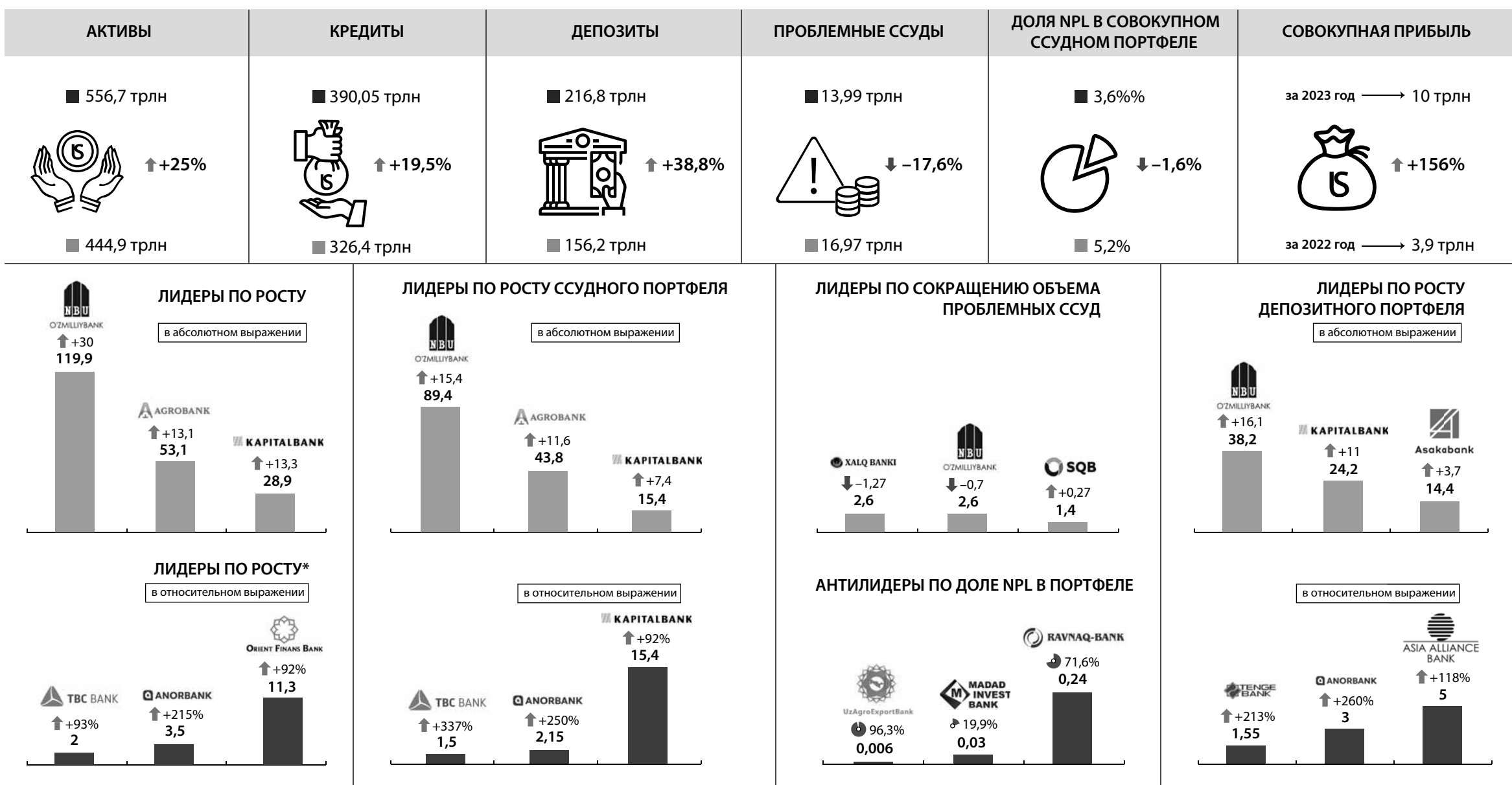
Аналитики ForteFinance добавлют: «Психологически 2022 год сильно повлиял на инвесторов, которые перестали инвестировать и, возможно, были разочарованы значительными убытками в своих портфелях. Но сейчас ситуация на рынках начинает улучшаться. По мнению многих стратегов, худшее для экономики и рынков позади».

«В периоды низких фиксированных ставок по депозитам ПИФы обеспечивают лучшую доходность при минимальных уровнях риска. В связи с этим мы считаем, что паевые инвестиционные фонды как продукты продолжают пользоваться спросом среди населения», – уверен управляющий директор по вопросам казначейства АО «Фридом Финанс» Роман Попов.

Судя по количеству пайщиков ПИФов, которых на начало года было около 8 тыс. человек, и полумиллиону счетов инвесторов-физлиц в Центральном депозитарии, для большинства розничных инвесторов ПИФы пока остаются экзотическим инструментом.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УЗБЕКИСТАНА ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА, трлн сумов

01.01.2022 01.01.2023 ↑↓ Изменение 🕒 Доля неработающих ссуд



* Без учета банка Uzum.

Источник: Центральный банк РУз

Банки Узбекистана заработали рекордную прибыль

Совокупные активы банковского сектора Узбекистана в 2022 году увеличились на 25%, а прибыль выросла в 2,6 раза по сравнению с предыдущим годом. За счет чего банки РУз заработали небывало много – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

В 2022 году количество банков в Узбекистане сократилось с 33 до 32. Ликвидированы были два банка – Hi-Tech и Туркистон, но в конце декабря лицензию ЦБ получил новый игрок – Smart Bank.

ЦБ Узбекистана трижды за год менял основную ставку: сначала поднял с 14 до 17% в марте 2022 года, а затем снижал – до 16% в июне и 15% – в июле.

Базовые плюсы

Положительная реальная доходность депозитов способствовала притоку клиентских средств в банки Узбекистана. Напомним, годовая инфляция в РУз по итогам года сформировалась на уровне 12,3%, а сум девальвировал к доллару за год на 3,6%. При этом среднее значение ставок по депозитам для физлиц в декабре было 20,2%, а для юрлиц – 16,9%.

Самый большой приток клиентских средств (в абсолютных значениях) – у Узнацбанка (+16 трлн сумов), Капиталбанка (+11 трлн сумов) и Асакабанка (+3,7 трлн). В целом по сектору приток депозитной базы составил 60,6 трлн сумов, это почти на 39% больше, чем на начало года.

Кредитование росло более скромными темпами – на конец года ссудный портфель узбекских банков увеличился до 390,05 трлн сумов (+19,5%).

Продолжающийся рост кредитования в Центробанке РУз объясняют так: «Накопленный за многие годы высокий спрос на кредиты проявился в последние четыре-пять лет и отразился в резком увеличении объема кредитных вложений в экономику. В последний год рост розничного кредитования, несмотря на некоторое замедление, остается высоким. Это в свою очередь обуславливает формирование относительно высоких процентных ставок по кредитам населению. В среднесрочной перспективе по мере увеличения долговой нагрузки населения и снижения спроса на кредиты ожидается снижение процентных



ставок по розничным кредитам и их изменение аналогично с процентными ставками по другим банковским услугам».

Качество кредитного портфеля банков в 2022 году заметно улучшилось – доля NPL снизилась с 5,2 до 3,6%, а объем проблемных кредитов уменьшился с почти 17 до 14 трлн. Частично это объясняется ликвидацией в октябре двух банков – Hi-Tech и Туркистона, почти все кредиты которых были проблемными.

Тройка антилидеров – Узагроэкспортбанк (96,3% неработающих ссуд), Равнак банк (71,6%) и Мадад инвест банк (19,9%). Самый проблемный банк в этом списке будет докапитализирован и трансформирован новым владельцем – в конце 2022 года госдолг продала компания Support Level.

Стимул для отказа от доллара

Долларизация банковской системы Узбекистана остается высокой. На 1 января 2023 года 39,2% депозитного портфеля и 47,5% кредитного было сосредоточено в иностранной валюте. Для сравнения: два года назад эти показатели равнялись 43,1 и 50% соответственно.

Директор департамента де-

нежно-кредитной политики ЦБ Узбекистана **Нодирбек Ачилов** объясняет наметившийся тренд на снижение уровня долларизации экономики: «В основном это связано с принимаемыми макропруденциальными мерами. Например, есть дифференцированные нормы по обязательным резервам для депозитов в национальной и иностранной валюте – 4 и 18% соответственно. Именно поэтому срочные вклады в национальной валюте растут. В прошлом году они увеличились в 1,6 раза. В 2021 году рост был в 1,7 раза. Это показывает, что макропруденциальные меры, направленные на повышение роли национальной валюты, работают успешно». ЦБ намерен и дальше придерживаться такого курса, говорит Ачилов. Сейчас регулятор изучает мировой опыт по расширению базы резервирования путем включения более широких обязательств коммерческих банков, например зарубежных займов.

Введение новых мер может подтолкнуть вверх ставки по валютным кредитам и снизить к ним интерес бизнеса (для граждан валютные ссуды запрещены). Сейчас банки Узбекистана берут кредиты в иностранной валюте и кредитуют, не убирая часть

из них в запасы. Изменение правил будет означать, что они не смогут использовать все деньги, поэтому займы будут обходиться дороже.

Стремление ЦБ к деолларизации экономики объяснимо: высокий уровень долларизации снижает эффективность денежно-кредитной политики в достижении главной цели – стабилизации цен.

Стоит отметить, что валютные кредитные ресурсы в РУз дорожают и без вмешательства регулятора – из-за роста ставок в мире. Например, в ноябре 2022-го средневзвешенная ставка в Узбекистане взлетела до максимума с 2020 года – до 7,6%. Зампред правления ЦБ **Бехзод Хамраев** рассказывал «Курсиву», что дорожающие ресурсы на зарубежных рынках подталкивают банки ориентироваться на внутренние источники финансирования.

Из чего складывается высокая прибыль банков

В 2022 году узбекские банки суммарно заработали около 10 трлн сумов чистой прибыли, что в 2,6 раза превышает уровень предыдущего года. Такой резкий рост отчасти объясняется низкой базой. В 2021

году совокупная прибыль упала почти на треть – из-за роста доли проблемных кредитов банкам пришлось увеличить расходы на формирование резервов. Если сравнивать результаты 2022 и 2020 годов, то рост совокупной прибыли окажется скромнее – в 1,8 раза.

В 2023 году, рассчитывает Центробанк Узбекистана, доходы банков вырастут еще больше. «Процесс пошел, коммерциализация банковской системы расширяется, растет конкуренция между банками не только в части охвата кредитов, а за счет расширения оказываемых услуг. И мы ожидаем в этом году тоже увеличения доходности», – говорит председатель правления ЦБ **Мамаризо Нурмуратов**. Глава регулятора добавил, что ЦБ следит не только за ростом объема дохода, но и за тем, чтобы банки создавали соответствующие резервы под возможные потери по активам. «Если вы обратите внимание, расходы банков на формирование резервов увеличились. То есть мы подходим к вопросу более консервативно и требуем, чтобы банки не только получали высокие доходы, но и выполняли свои обязательства в части макропруденциального регулирования», – сообщил он.

По мнению старшего менеджера Ernst & Young **Татьяны Мирошниченко**, на увеличении прибыли узбекских банков сказались сразу несколько факторов. В их числе – увеличение основной ставки с 14 до 17% из-за макроэкономической нестабильности. Повышение показателя способствовало росту чистой процентной маржи на 46% по сравнению с 2021 годом. «Высокая стоимость кредитных средств – процентная ставка, а также банковские комиссии за предоставление заемных средств как юридическим, так и физическим лицам способствуют увеличению прибыли. Рост чистого процентного дохода в банковском секторе был также обусловлен существенным увеличением объема операций с банковскими картами, включая эквайринг», – отметила Мирошниченко.

В два раза вырос беспроцентный доход. На это, считает эксперт Ernst & Young, повлиял в том числе объем денежных переводов из России в Узбекистан, который в 2022 году увеличился в 2,6 раза и составил \$14,5 млрд.

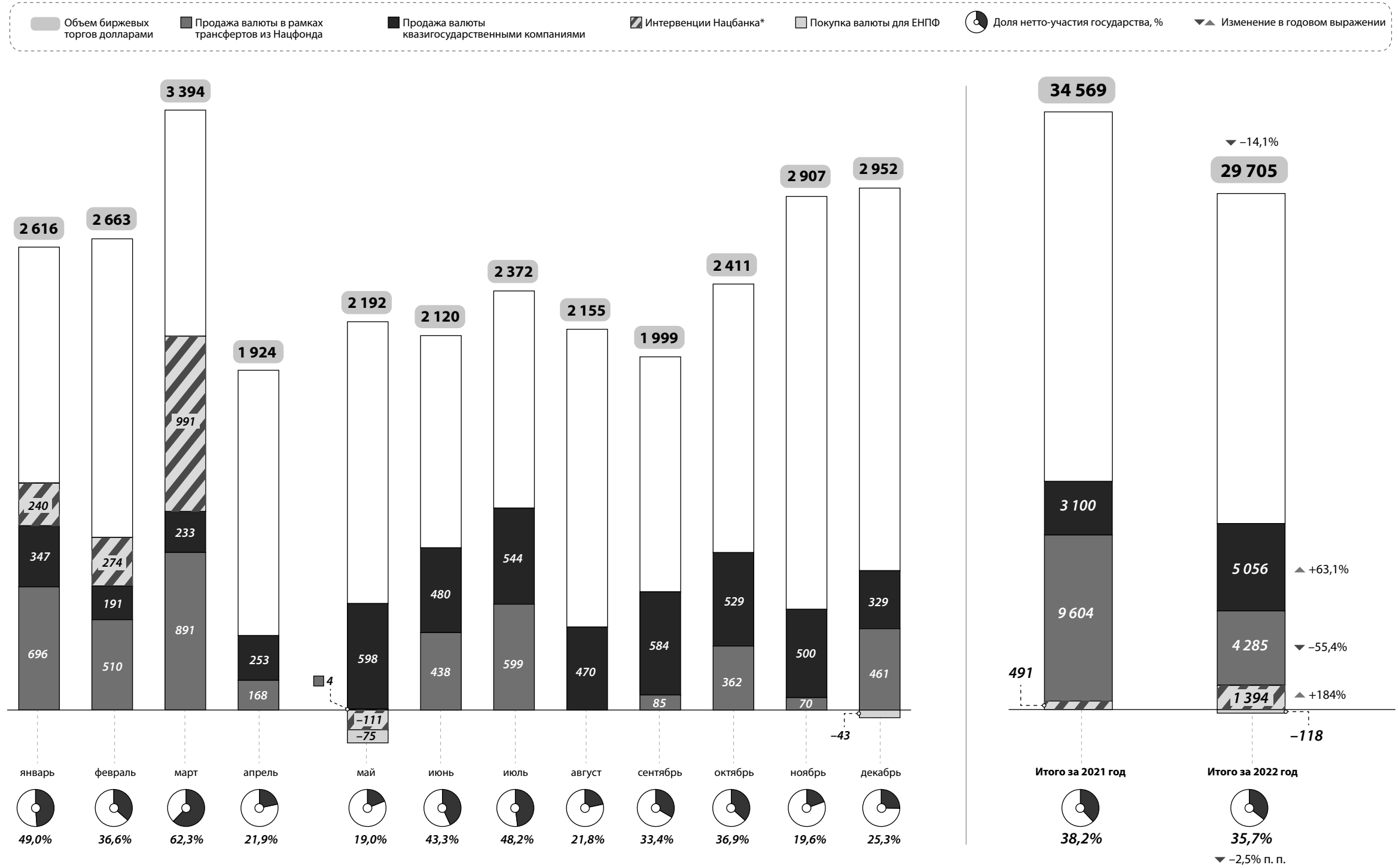
Татьяна Мирошниченко предупреждает, что при оценке прибыли банков Узбекистана нужно учитывать: большинство финучреждений топ-20 являются государственными и в большей степени выступают организационными структурами, нежели финансовыми компаниями. Они получают существенную поддержку со стороны государства, из-за чего сложно точно оценить их реальную прибыльность в конкурентном сценарии.

Позитивным сдвигом в банковской сфере Мирошниченко называет распространение цифровых сервисов. Они, способствуя лучшему пониманию потребностей клиентов, дают банкам возможность формировать индивидуальные предложения для пользователей, одновременно позволяя снижать стоимость услуг за счет сокращения издержек всех участников финансового рынка.

Отчетность по итогам IV квартала 2022 года опубликовали не все банки Узбекистана – многие делают это уже после проведения аудита и собрания акционеров. Судя по статистике Центробанка, почти половина (4,8 трлн) доходов была сосредоточена в руках шести игроков. Четверть чистых доходов банковского сектора – 2,4 трлн сумов – заработал государственный Узнацбанк, став самым прибыльным банком в Узбекистане.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ТОРГАХ ДОЛЛАРАМИ НА KASE В 2022 ГОДУ, млн \$



* Положительное значение подразумевает продажу валюты, отрицательное значение – покупку.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Болтанка и новое равновесие

> стр. 1

Сравнение ежемесячных данных биржи и Нацбанка показывает, что указанные \$2,6 млрд были проданы на KASE (а там еще торгуются евро, рубли и юани) вырос на 9%: с 15,2 трлн тенге в 2021 году до 16,5 трлн в 2022-м (суммы в тенговом эквиваленте рассчитаны «Курсивом» на основе данных Нацбанка с использованием среднегодового обменного курса четырех торгуемых валют). Это новый рекорд по объему рынка в тенговом выражении. Предыдущий (16 трлн тенге) был установлен в относительно далеком 2014 году и продержался целых восемь лет.

За длинным рублем

Несмотря на снижение продажи долларов, в целом объем торгов валютами на KASE (а там еще торгуются евро, рубли и юани) вырос на 9%: с 15,2 трлн тенге в 2021 году до 16,5 трлн в 2022-м (суммы в тенговом эквиваленте рассчитаны «Курсивом» на основе данных Нацбанка с использованием среднегодового обменного курса четырех торгуемых валют). Это новый рекорд по объему рынка в тенговом выражении. Предыдущий (16 трлн тенге) был установлен в относительно далеком 2014 году и продержался целых восемь лет. Впрочем, примечательна не сама по себе рекордная сумма (особенно если учесть, что с 2014 года доллар в стране подорожал в 2,6 раза), а резкое изменение структуры торгов в разрезе валют. До 2022 года подавляющую долю рынка занимали доллары. Однако в прошлом году американская денежная единица лишилась этой своего рода монополии под напором растущего спроса на национальные валюты России и (в меньшей степени) Китая. Доля рубля в общем объеме открытых торгов валютами взлетела с 1,8% в 2021 году до 12,5% в 2022-м, доля юаня подросла с 0,8 до 3,5% соответственно. В результате удельный вес доллара за год потерял свыше 14 процентных пунктов, снизившись с 97,2 до 82,8%.

В номинальном выражении продажи российской валюты на KASE увеличились с 46,7 млрд рублей в 2021 году до 296,5 млрд рублей в 2022-м, или в 6,4 раза. Изучение статистики торгов в месячном разрезе показывает, что спрос на рубли в Казахстане подскочил одновременно с началом войны в Украине и введением антироссийских санкций, которые в числе прочих неприятностей резко затруднили для бизнеса соседней страны возможность оперировать свободно конвертируемой валютой. Если в январе и феврале 2022 года на

KASE было продано 3 млрд и 2,5 млрд рублей соответственно, то в марте объем торгов подскочил до 21,3 млрд рублей, а максимальный показатель пришелся на сентябрь (49,2 млрд рублей). Что касается биржевого курса рубля, то в течение года он колебался в очень широком коридоре между 4,72 и 8,94 тенге за рубль, а за год укрепился на 11,4% (с 5,8 до 6,4 тенге за рубль).

Альтернатива бирже

Помимо KASE безналичные операции по купле-продаже валюты в РК осуществляются на межбанковском рынке. По подсчетам аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), в 2022 году объем торгов долларами на межбанке составил \$101,4 млрд, что в 3,4 раза больше объема открытых биржевых торгов.

«Это взаимозаменяемые рынки. Разница в том, что биржа – более стандартизированная площадка, на которой сделки обезличены, а линии не нужны. Межбанк – это сделка напрямую с конкретным контрагентом», – рассказал «Курсиву» казначей одного из банков. По его словам, банк пойдет за валютой туда, где курс лучше. «Но если ему требуются крупные объемы, то для покупок на межбанке может не хватить линий, которые не нужны при заключении сделок на бирже. Зато на межбанке можно сконвертировать любую валютную пару, тогда как на бирже список пар фиксированный», – заключил собеседник.

Внебиржевая площадка в прошлом году активно использовалась подсанкционными российскими банками для конвертации рублей. Первый всплеск сделок был зафиксирован в апреле, когда на межбанковском рынке было продано 148 млрд рублей по средневзвешенному курсу 5,6 тенге за рубль (эквивалентно 828 млрд тенге). Как уточняется в примечании Нацбанка к данной информации, сумма указана «с учетом операций, проведенных в рамках получения поддержки от материнской организации». Продавцом рублей при таких вводных данных мог выступать только дочерний Сбер, который в марте получил крупный рублевый кредит от российского Сбербанка на сумму, эквивалентную примерно 855 млрд тенге.

Второй всплеск пришелся на декабрь, когда доллар банками-



Фото: Татьяна Николаева

резидентами была заключена сделка на сумму 97 млрд рублей по курсу 7,25 тенге за рубль (эквивалентно 705 млрд тенге). В примечании Нацбанка к этой информации говорится, что сумма указана «с учетом завершения операций, проведенных в рамках получения поддержки от материнской организации». Экономический смысл этой сделки пока не ясен. Возможно, конвертация проводилась для расчетов с российским Сбером за проданную последний на по-

Зеленее не будет

Спрос на наличные доллары со стороны населения в 2022 году тоже снизился (как и на бирже). По данным Нацбанка, в прошлом году физлица потратили на по-

купку долларов в обменниках 1,83 трлн тенге на нетто-основе против 2,04 трлн тенге годом ранее (-10,1%). В долларом эквиваленте покупки сократились сильнее. Начиная с 2018 года Нацбанк представляет эту статистику в тенговом выражении (раньше она формировалась в единицах той или иной валюты), поэтому объем продаж в долларах рассчитан «Курсивом» исходя из среднегодовых обменных курсов. Согласно нашим расчетам, в 2022 году нетто-продажи наличных долларов в Казахстане составили около \$4,0 млрд против \$4,8 млрд в 2021-м (-16,8%).

За последние как минимум 16 лет меньше долларов, чем в прошлом году, казахстанские обменники продали только в

2016-м (\$1,4 млрд). А двумя годами ранее, наоборот, в стране был достигнут исторический максимум по продажам как наличных (\$14,2 млрд), так и безналичных (\$89 млрд) американских денег. В коротком промежутке между рекордом и антирекордом (а именно весной 2015-го) были успешно проведены внеочередные выборы президента Казахстана, после которых возглавляемый Кайратом Келимбетовым Нацбанк перестал удерживать кривой курс и (уже под началом Данияра Акишева) отправил тенге в свободное плавание. И в том же 2015 году в стране был установлен рекорд по нетто-продажам российской валюты (176 млрд рублей). Этот взрыв спроса объяснялся рекордно низким курсом рубля (в моменте опускался до 2,62 тенге за рубль), что позволило нашим предприимчивым соотечественникам устремиться к соседям за автомобилями и прочим сказочно подешевевшим добром.

Понапривозили

Если динамика биржевых торгов и наличных нетто-продаж долларов в 2022 году тесно коррелировала друг с другом, то по рублям эти показатели находились в противоположных. В отличие от резкого роста операций на бирже на наличном рынке нетто-продажи российской валюты уменьшились с 750 млрд тенге в 2021 году до 281 млрд тенге в 2022-м, или в 2,7 раза. В рублевом эквиваленте объемы снизились более чем вдвое, примерно с 129 млрд до 40 млрд рублей. Это минимальная сумма с 2013 года, когда обменниками на нетто-основе было продано 30 млрд рублей.

Такая нисходящая динамика связана не со снижением внутреннего спроса на наличные рубли, а с резким ростом их предложения со стороны релокантов из России. Если в феврале казахстанские обменники продали рублей на сумму 75 млрд тенге (нетто), то в марте сумма сократилась до 59 млрд тенге, в апреле упала до 12 млрд, а начиная с июля колебалась в коридоре от 3 млрд до 7 млрд тенге в месяц. В сентябре и вовсе обменники купили больше рублей, чем продали: нетто-покупки составили 2,2 млрд тенге. Трудно объяснить этот факт какой-либо иной причиной, кроме как частичной мобилизацией, которая была объявлена в России 21 сентября.

В одном из регулярных обзоров Нацбанка авторы отметили, что ситуация, когда предложение наличных рублей в Казахстане превысило спрос, наблюдается впервые с 2003 года. «В сентябре 2022 года население стало продавцом рублей на нетто-основе», – констатировали в Нацбанке. В условиях действующих ограничений на вывоз валюты из страны правительству и Нацбанку дважды пришлось делать исключения для банков, чтобы они смогли транспортировать скопившиеся наличные рубли в страну их происхождения «для конвертации в безналичную форму и пополнения корреспондентских счетов».

Пассы дирижера

По расчетам «Курсива», в 2022 году доля государства в структуре предложения долларов на бирже уменьшилась до 35,7 с 38,2% в 2021-м. Если вспомнить, что в конце февраля и марте прошлого года настроения на валютном рынке были близки к паническим, то можно констатировать, что курс удалось удержать малой кровью. Держатели тенговых депозитов должны быть довольны, поскольку доходность вкладов в нацвалюте оказалась выше, чем ослабление тенге к доллару. А с учетом объявленной государством 10%-ной компенсации по гарантированным тенговым депозитам (при условии их заморозки на год) получатели этого бонуса зафиксируют даже сверхдоходность. Разморозка тенговых вкладов и начисление компенсации произойдут уже в марте, что может оказать определенное давление на курс нацвалюты в предстоящем месяце.

Структура госучастия в биржевых торгах долларами в прошлом году изменилась существенно. Если в 2021 году главным давальцем валюты был Нацфонд, то в 2022-м эта миссия перешла к компаниям квазигосударственного сектора (КГС). КГС в прошлом году поставили на биржу на 63% долларов больше, чем годом ранее (\$5,1 млрд против \$3,1 млрд). Продажа валюты в рамках бюджетных трансфертов из Нацфонда, наоборот, сократилась на 55% (\$4,3 млрд против \$9,6 млрд). Интервенции Нацбанка (нетто) увеличились почти втрое (\$1,4 млрд против \$0,5 млрд).

В прошлом году Нацбанк четыре раза (точнее говоря, на

БАНКИ И ФИНАНСЫ

протяжении четырех месяцев из двенадцати) проводил интервенции и прямо участвовал в формировании обменного курса. В трех случаях (январь, февраль, март) регулятор выступал как продавец валюты, единожды (май) – как покупатель. Кроме того, в мае (когда тенге достиг максимального укрепления) и декабре Нацбанк покупал доллары для пенсионного фонда на общую сумму \$118 млн.

Самым сложным месяцем для валютного рынка РК выдался март, в течение которого Нацбанк потратил на интервенции \$1 млрд, а в целом годола в биржевых продажах доллары превысила 62%. В этом месяце были периоды, когда государство выступало фактически единственным поставщиком СКВ. Например, с 9 по 11 марта удельный вес интервенций Нацбанка и трансфертов из Нацфонда в общем объеме биржевых торгов составил 93%. Обрушение курса тенге тогда усугубилось бегством вкладчиков из российских БВУ и краткосрочным (как выяснилось позднее) дефицитом долларовых купюр во всем банковском секторе. Разумеется, помимо предложения валюты государство приняло ряд мер (таких как расширение спреда по купле-продаже наличных долларов с 6 до 15 тенге, лимитирование вывоза наличной валюты, вышеупомянутая премия по тенговым вкладам), чтобы охладить рынок и успокоить спрос. Все эти шаги надо признать удачными, ибо они принесли искомый результат. Что касается оценки объема прошлогодних интервенций и их эффективности, то для сравнения можно вспомнить аналогичные расходы 2014 и 2015 годов, когда интервенции составили \$22,4 млрд и \$12,7

млрд соответственно, что не удержало тенге от последующей шоковой девальвации.

Куй железо

Отечественным банкам прошлогогодние курсовые качели и увеличенный спред по валютно-обменным операциям (для наличных конвертаций размер спреда не регулируется, и в марте разница между курсами онлайн-покупки и онлайн-продажи доллара доходила до 30 тенге и более) помогли хорошо заработать. Например, чистая прибыль Халык Банка от операций с иностранной валютой за девять месяцев 2022 года (согласно консолидированной отчетности) выросла относительно аналогичного периода предыдущего года почти шестикратно (с 23 млрд до 130 млрд тенге). При этом классические направления бизнеса продемонстрировали достаточно скромную динамику: чистый процентный доход Халык за минусом провизий увеличился лишь на 10 млрд тенге (до 387 млрд), чистый комиссионный доход – на 8 млрд тенге (до 58 млрд).

Из отчетности Евразийского банка по итогам трех кварталов 2022 года следует, что в целом его операционные доходы в годовом выражении выросли более чем вдвое (с 65 млрд до 134 млрд тенге). При этом чистый процентный доход банка увеличился на 71% (с 40 млрд до 69 млрд тенге), чистый комиссионный доход – на 48% (с 17 млрд до 25 млрд тенге). А самый высокий рост в структуре доходов Евразийского (+769%) пришелся на чистую прибыль от операций с иностранной валютой, которая взлетела с 5 млрд до 42 млрд тенге. В результате доля прибыли от таких операций в доходах банка выросла за год с 7,5 до 31,5%, в

то время как вес процентных и комиссионных доходов сократился до 51,2% (-11,1 п. п.) и 18,7% (-7,5 п. п.) соответственно.

Небанковские обменные пункты, судя по трендам в банковском секторе, тоже должны были существенно улучшить финансовый результат. Эти предприятия не являются публичными, но косвенные выводы можно сделать по объему выплаченных ими налогов. Например, сеть обменников «МИГ» в прошлом году заплатила налогов на рекордную для себя сумму 1,12 млрд тенге (данные сервиса Komrga.kz). Предыдущий рекорд компании был установлен в 2015 году (когда население с бешеной активностью скупало рубли) и равнялся 291 млн тенге. По сравнению с 2021 годом сумма выплаченных сетью налогов выросла ровно в 6 раз.

Себя не высечет

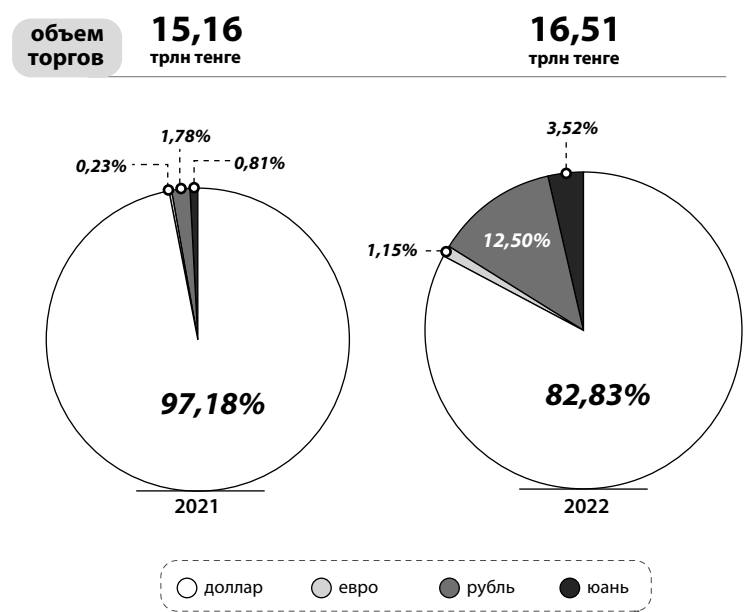
На днях Нацбанк анонсировал, что в этом году купит на KASE около \$2 млрд в портфель ЕНПФ, чтобы довести валютную долю в пенсионных активах с текущих 28,4 до 30%. Покупки будут осуществляться равномерно, их объем составит «не более 6–7% от средних исторических значений годовых торгов долларами на KASE», поэтому в Нацбанке полагают, что данные сделки «не окажут существенного влияния на валютный рынок» (иначе говоря, не будут давить на курс). А вчера макрорегулятор уже отчитался за январь, сообщив о покупке для ЕНПФ \$120 млн, что составило 5,8% от общего объема январских торгов долларами на бирже.

Опрошенные «Курсивом» эксперты согласны, что заявленная сумма в \$2 млрд не критична для формирования обмен-

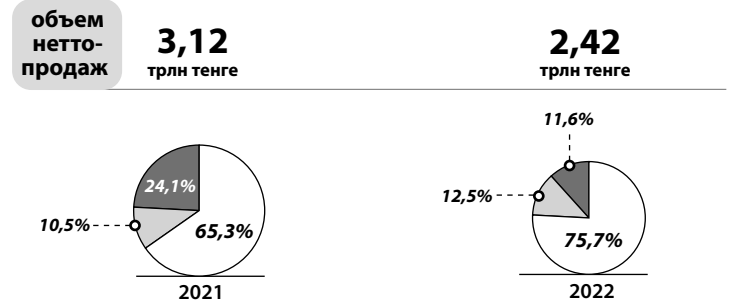
ного курса. «Это, безусловно, выступит дополнительным фактором увеличения спроса на валюту в текущем году. Однако эффект от этих операций будет не разовым, а распределенным на весь годичный период, по мере необходимости аккумулирования валюты для инвестиций в инструменты, торгующиеся на зарубежных рынках», – рассуждает ведущий аналитик аналитического центра АФК Рамазан Досов. По его словам, риск-сентимент на мировых рынках капитала с начала года улучшился, чему способствовали позитивные данные об инфляции в США и ЕС, отмена политики «нулевой терпимости» к ковиду в Китае, что ослабило опасения относительно рецессии в мировой экономике. «Не исключено, что Нацбанк может совместить покупки долларов для ЕНПФ с продажами валюты из Нацфонда (трансферты оттуда в текущем году могут составить 2,2 трлн тенге, или \$4,7 млрд) и тем самым свести влияние сделок по покупке валюты к нулю на нетто-основе. Другими словами, у Нацбанка имеется возможность для сбалансирования валютных операций, что выглядит логичным и наиболее предпочтительным для валютного рынка», – считает эксперт. Технически, продолжает Досов, конвертировать часть тенговых активов ЕНПФ в валюту можно также на внебиржевом рынке, ликвидность которого традиционно существенно выше, но Нацбанк, как правило, не участвует в этих торгах.

По мнению замдиректора филиала рейтингового агентства АКРА в МФЦА Жаннура Ашигали, заявленная сумма приобретения долларов, тем

СТРУКТУРА ТОРГОВ ВАЛЮТОЙ НА KASE



СТРУКТУРА ПРОДАЖ НАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ В ОБМЕННОКАХ

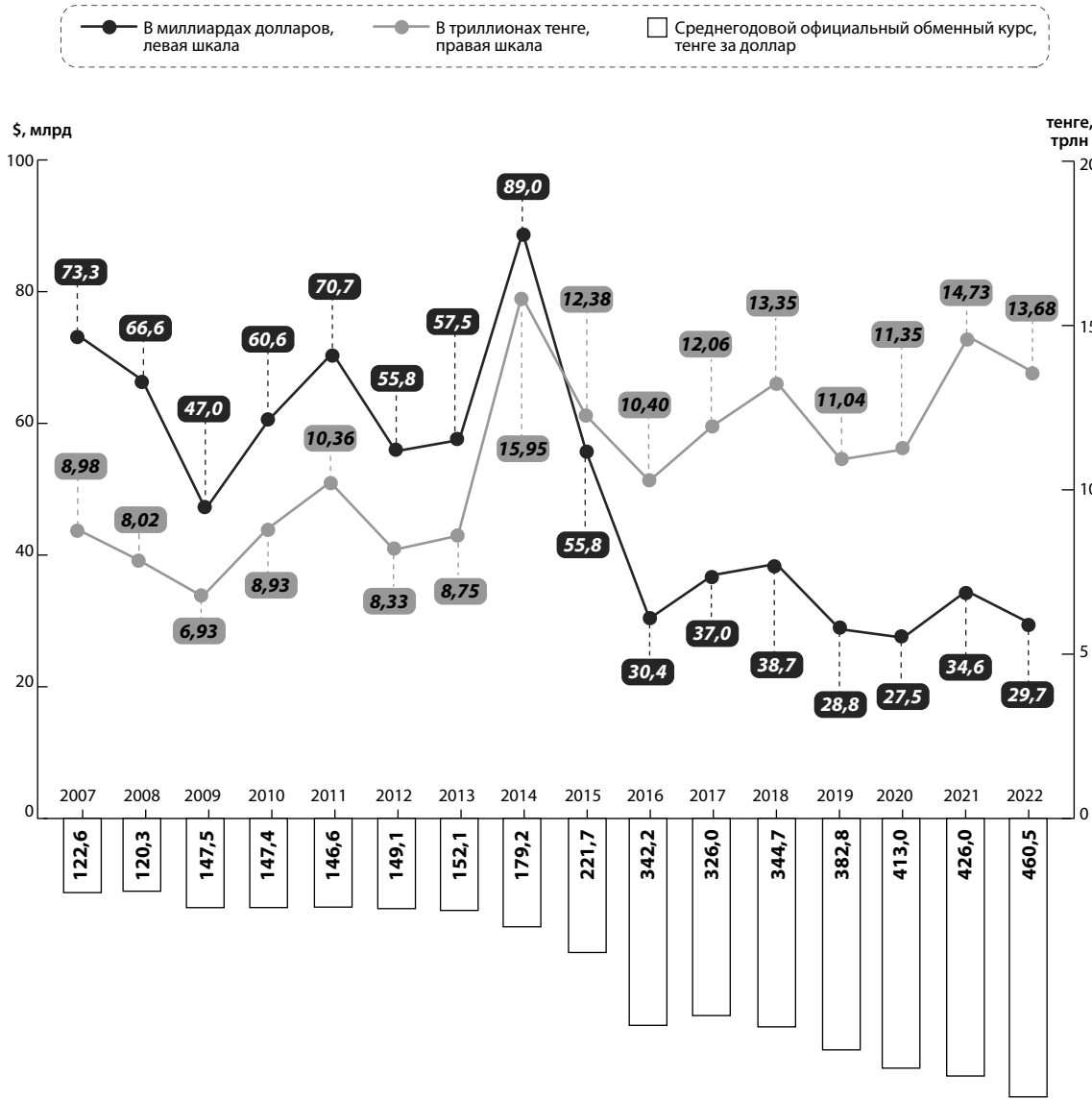


Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

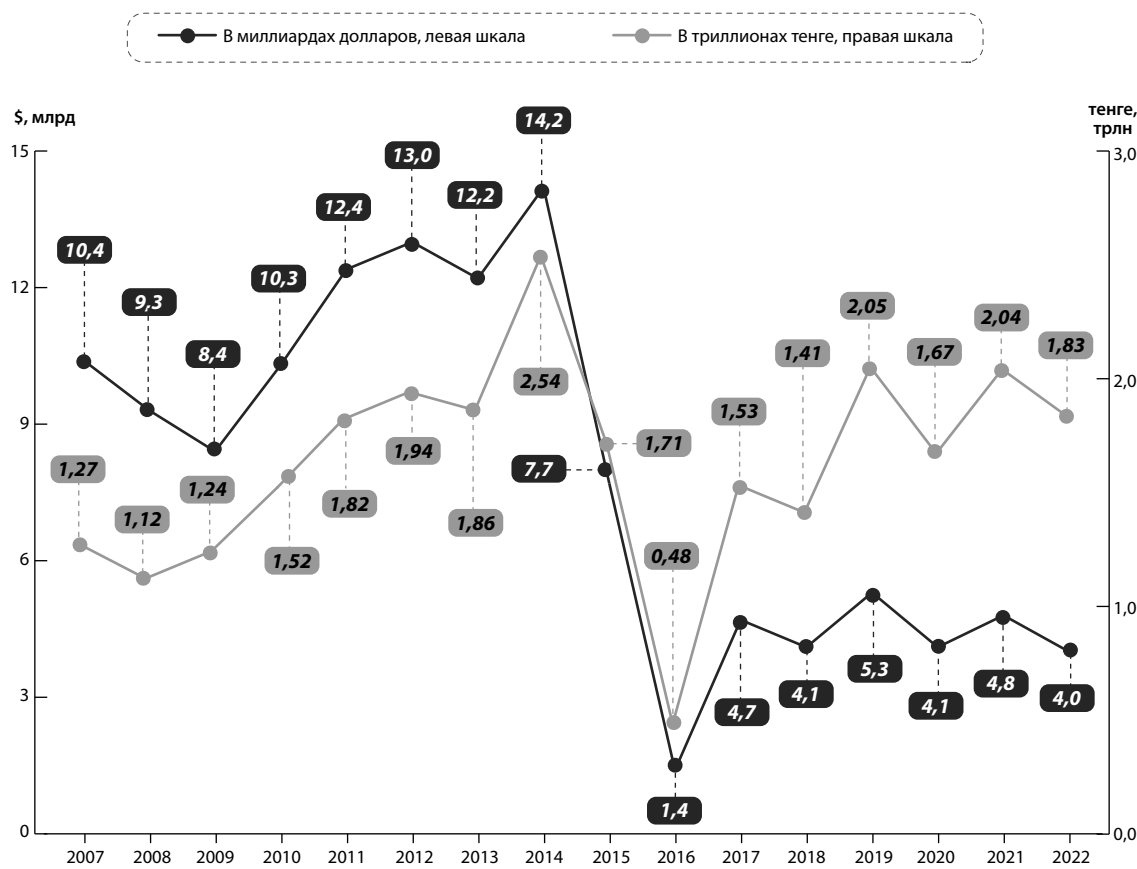
более с учетом равномерности покупок (менее \$200 млн в месяц), не настолько крупна, чтобы привести к заметным валютным шокам. «В отдельные моменты некоторое давление на курс может иметь место в случае слабой активности на валютном рынке со стороны иных факторов, но в совокупности за

год маловероятно, что давление будет значительным. Более того, регулятор может в течение того же периода воздействовать на тенговую ликвидность на рынке в случае усиления волатильности курса, тем самым нивелируя любой потенциальный эффект от указанных мер», – отметил эксперт.

ОБЪЕМ ТОРГОВ ДОЛЛАРАМИ НА КАЗАХСТАНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ

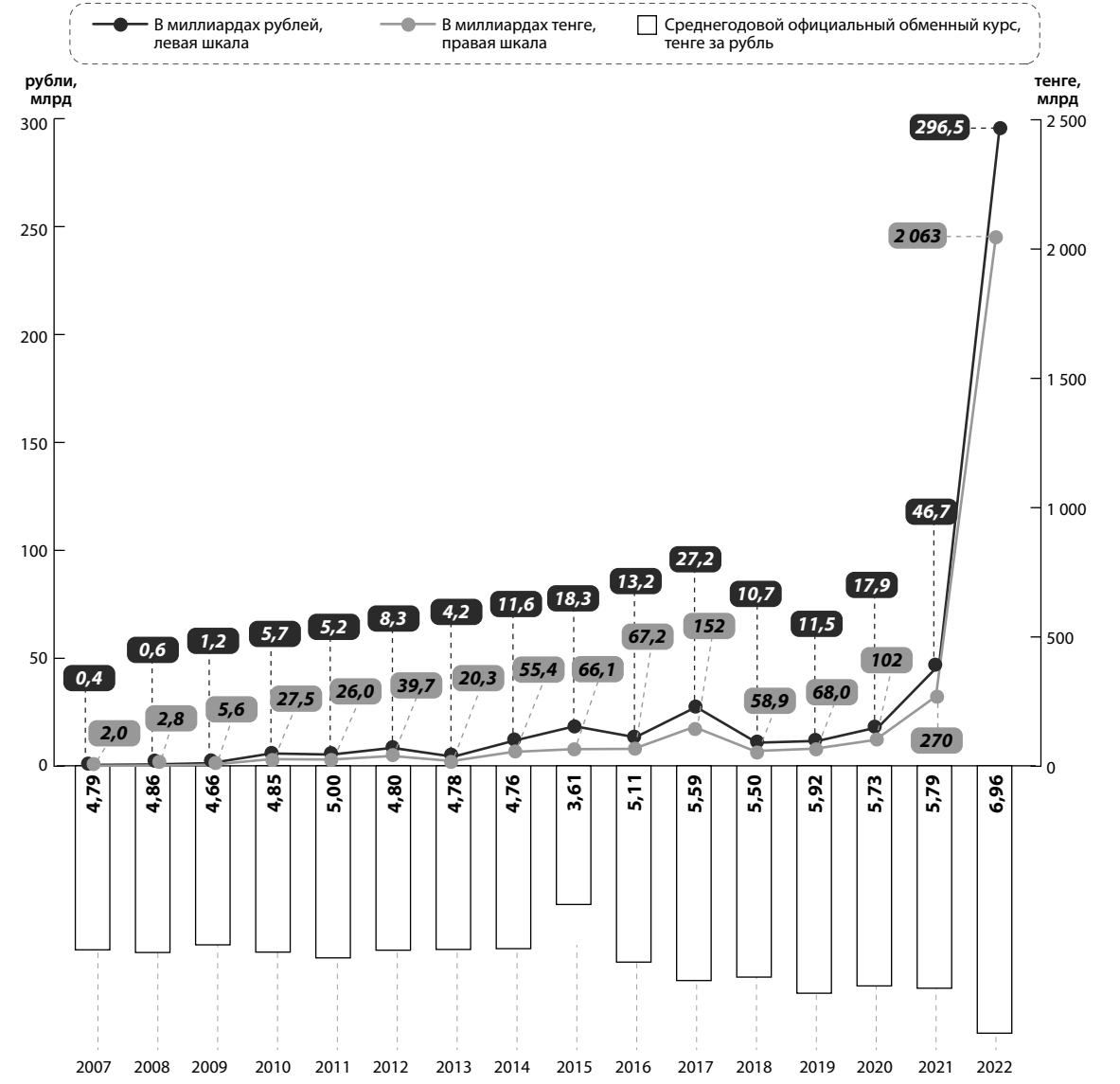


НЕТТО-ПРОДАЖА НАЛИЧНЫХ ДОЛЛАРОВ ОБМЕННОМИ ПУНКТАМИ В КАЗАХСТАНЕ

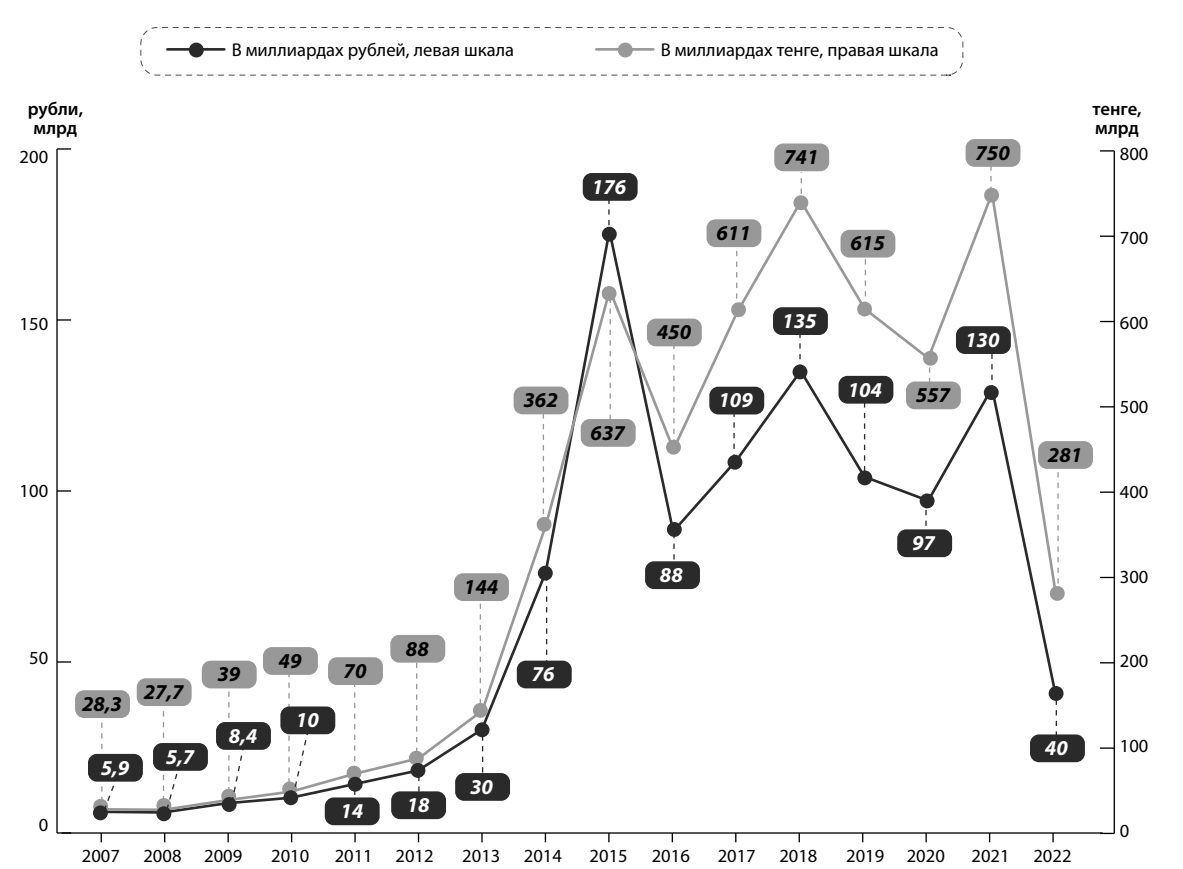


Примечание: правая (тенговая) и левая (долларовая) оси изображены в произвольных масштабах. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ОБЪЕМ ТОРГОВ РУБЛЯМИ НА КАЗАХСТАНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ



НЕТТО-ПРОДАЖА НАЛИЧНЫХ РУБЛЕЙ ОБМЕННОМИ ПУНКТАМИ В КАЗАХСТАНЕ



Примечание: правая (тенговая) и левая (рублевая) оси изображены в произвольных масштабах. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Тренды на рынке электронной коммерции Казахстана

Казахстанские продавцы наращивают свое присутствие на площадках не только локальных, но и международных маркетплейсов. Казахстанские покупатели разнообразили свою корзину интернет-покупок и теперь активно включают туда автотовары и товары повседневного спроса. Тренды e-commerce 2022 года, которые отметили участники казахстанского рынка, – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Виртуальная ярмарка

Четыре из пяти покупок в казахстанском секторе розничной электронной коммерции совершаются на маркетплейсах (по данным PwC Kazakhstan, в первом полугодии 2022 года на них приходилось 83% транзакций). Отвечая на вопросы «Курсива» об итогах года, все крупные

игроки сделали акцент на возросшем интересе казахстанских бизнесменов к торговле на маркетплейсах.

«На начало января 2023 года на нашей платформе свою продукцию реализуют более 38 тыс. продавцов из Казахстана, это в 24 раза больше, чем было годом ранее. Их продажи через Wildberries выросли в 48 раз год к году, до 12,8 млрд руб. (84,1 млрд тенге), благодаря активному переходу предпринимателей в сегмент электронной коммерции», – сообщила пресс-служба Wildberries.

По данным генерального директора Ozon в Казахстане Мольдер Рысалиевой, число локальных продавцов на этом маркетплейсе в III квартале 2022 года стало больше на 44% относительно II квартала 2022 года. А объем продаж за тот же период умножился в пять раз.

«В 2022 году количество продавцов на маркетплейсе выросло на 6%. Это притом что в прошлом году мы удаляли с маркетплейса некачественных продавцов с низким сервисом. В результате на Satu.kz остались только про-

веренные продавцы», – рассказал CEO Satu.kz Максим Мельник.

Наибольший прирост продавцов продемонстрировал маркетплейс Kaspi. По данным компании, в III квартале 2022 года на площадке работало 258 тыс. мерчантов (+ 218% год к году). Общий товароборот за этот период достиг 803 млрд тенге (+ 58% год к году).

Количество продавцов на ForteMarket расширилось в 2,7 раза за 2022 год и достигло 3,7 тыс. В «Jusan Магазине» число продавцов увеличилось в 10 раз за 2022 год, точную цифру в компании не назвали.

Как на заказ

Казахстанцы продолжили в 2022 году активно заказывать онлайн косметику и парфюмерию, одежду, товары для дома, книги, хозяйственные средства и детские игрушки. При этом, по данным Wildberries, стремительно начал расти спрос на товары повседневной необходимости. Например, детское питание, которое в прошедшем году заказывали почти в четыре раза больше, чем годом ранее.

На Ozon, ForteMarket и Satu самыми быстрорастущими категориями в 2022 году были авто- и мототовары, включая аксессуары для автомобилей. «Также активно растут такие категории, как «мебель», «товары для дома и дачи», «детские товары», – поделился итогами года генеральный директор ForteMarket Дмитрий Комиссар.

«Если ранее продажи в e-commerce были ассоциированы только с электроникой, то сейчас мы видим, что люди готовы покупать и иные категории, среди которых товары для дома и сада (+970% в 2022-м по отношению к 2021 году), мебель (+670%), украшения и аксессуары (+605%). Прогнозируем, что категории «товары для дома», «мелкая бытовая техника», «товары по уходу телом» будут показывать наибольший рост в сравнении с остальными категориями», – рассказали «Курсиву» аналитики «Jusan Магазина».

Kursiv Research в декабре 2022 года провел опрос среди более чем 1200 казахстанцев из разных регионов страны, чтобы узнать об их текущем потребительском поведении. 32% респондентов в возрасте от 18 до 29 лет и 25% в возрасте от 30 до 44 лет рассказали, что в 2022 году стали чаще делать покупки онлайн. В основном выбор казахстанцев в интернете падает на одежду, электронику и бытовую технику. На эти категории приходится больше половины совершенных онлайн-покупок.

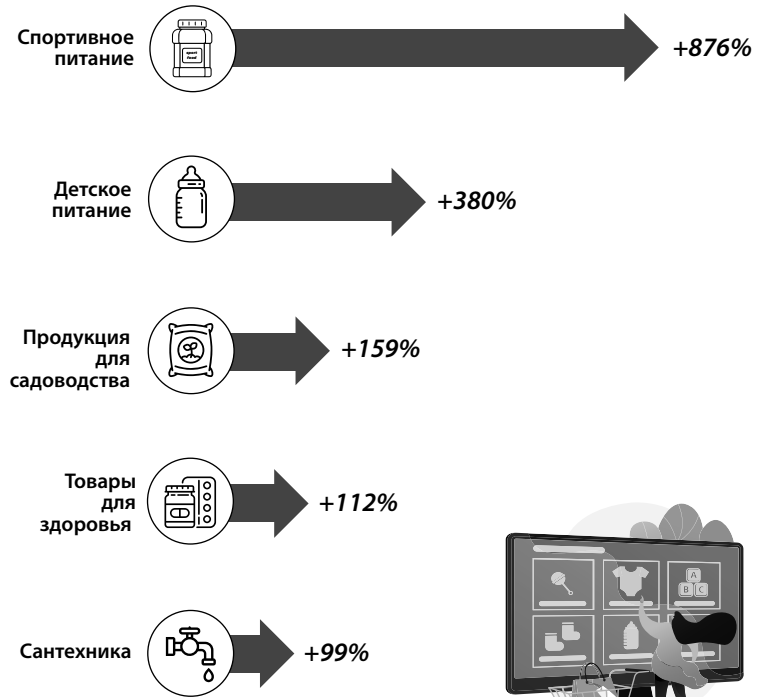
Большее трети – 38% из всех опрошенных – признались, что не покупают онлайн. Процент сельских жителей, которые не пользуются e-commerce, выше, чем городских: 46% сельчан и 33% горожан не делают покупки через интернет.

Карманный супермаркет

Быстрыми темпами расширяется спрос на доставку из супермаркетов – Q-commerce (quick commerce, «быстрая коммерция»). По данным пресс-службы Glovo в Казахстане, пользователи их приложения в 2022 году сделали на 277% больше заказов доставки из супермаркетов по сравнению с 2021 годом. «Электронная коммерция полностью трансформировала FMCG-рынок. Появление дарк-сторов и фулфилмент-центров, как Glovo Express, сделало доставку товаров первой необходимости еще быстрее. Так называемые карманные супермаркеты, которые всегда под рукой и доставку из которых можно получить от 21 до 25 минут», – сообщила компания.

Казахстанцы, пользуясь Glovo, чаще всего складывают в свою продуктовую корзину мясо птицы, бананы и овощи. «Интересную динамику наблюдаем в категории непродовольственных товаров: на 52% увеличилось количество заказов доставки электронных сигарет, и в сравнении с 2021 годом казахстанцы стали на 23% больше заказывать цветов», – сообщила «Курсиву» пресс-служба Glovo в Казахстане. Увеличение спроса на непродовольственные товары в 2022 году отмечает и онлайн-супермаркет Agbiz. По их данным, в течение года клиенты вдвое чаще заказывали товары из категории «здоровье». «Такая категория, как «фермерская лавка», выросла в три раза по сравнению с 2021 годом», – рассказали в супермаркете.

Товары, пользовавшиеся наибольшей популярностью у казахстанцев в 2022 году на Wildberries (рост за год)



Источник: Wildberries

Все большей популярностью у казахстанцев пользуется e-Grocery (продажа товаров повседневного спроса через интернет), отмечают в Kaspi. Это направление их магазин развивает совместно с ретейлером Magnit. Общий объем оборота товаров повседневного спроса, заказанных через приложение Kaspi, повысился в 16,1 раза (с 321 млн в III квартале 2021 года до 5,2 млрд в III квартале 2022), за аналогичный период было совершено в 9,8 раза больше покупок – с 42 тыс. до 416 тыс. И потенциал роста у этого направления остается высоким, считают в Kaspi.

Предварительный рост

В полной мере итоги года для сектора электронной розничной торговли в Казахстане можно будет оценить только в мае 2023 года – тогда Бюро национальной статистики должно представить официальные данные за год. Согласно анализу от консалтинговой компании PwC Kazakhstan, по итогам первого полугодия казахстанский e-commerce прибавил 18% относительно аналогичного периода 2021 года. Напомним, в 2021 году казахстанский рынок e-commerce расширился на 75%, в 2020-м – на 82%.

В том, что рынок электронной коммерции продолжил путь вверх в 2022 году, уверены все опрошенные «Курсивом» игроки, хоть и расходятся в оценке скорости этого движения. «В прошлом году рынок продолжал расти уже в более спокойных темпах, такая тенденция будет характерна и для 2023 года», – считает Мольдер Рысалиева. С ней согласен Максим Мельник, который прогнозирует подъем рынка в пределах 15% на ближайшие годы.

Более резкий подъем рынка ожидают банковские маркетплейсы. Аналитики «Jusan Магазина» предсказывают двукратный рост e-commerce год к году, а Дмитрий Комиссар считает, что за год рынок увеличится на 60–70%. Он уверен, что во многом это произойдет благодаря активному развитию локальных банковских маркетплейсов. У них есть возможность предложить клиенту онлайн-рассрочку или онлайн-кредит, и эти виды

оплат привлекают клиентов. В 2022 году 88,59% покупок в «Jusan Магазине» сделали в рассрочку, 9,54% – в кредит и лишь 1,87% оплатили картой. «Расширение партнерства между торговыми площадками и банками является еще одной из тенденций, которая наблюдается на рынке e-commerce», – сказал генеральный директор ForteMarket.

О складах и доставке

Один из главных факторов, которые сдерживают развитие электронной коммерции, – отсутствие в Казахстане большого количества складских помещений и логистических хабов. Как работает логистика у маркетплейсов и что они меняли в этом направлении в 2022 году?

Wildberries: У маркетплейса в настоящий момент работают три логистических хаба – в Алматы, Астане и «Хоргосе». Последний открылся в 2022 году. Сеть открывает новые пункты самовывоза как самостоятельно, так и в партнерстве с казахстанским бизнесом. Всего за 2022 год партнерская сеть пунктов выдачи заказов в Казахстане выросла в три раза по сравнению с началом года, а общее количество точек выдачи заказов компании превысило 28 тыс.

Ozon: У компании открыто два сортировочных центра, в Алматы и Астане, а также около полсотни брендированных пунктов выдачи заказов.

Kaspi: В 2022 году компания сделала акцент на развитие Kaspi Postomat. Если в IV квартале 2021 года у них насчитывалось 327 постаматов, то в III квартале 2022 года – уже 3026. Шкафчики, где можно забрать свой заказ, установлены уже в 55 городах Казахстана. На их долю пришлось 18,7% поставок электронной коммерции в III квартале 2022 года.

ForteMarket: Товары площадка хранит на стороне мерчантов. Доставка до конечного клиента осуществляется силами сторонних курьерских компаний – DHL, Spark Logistics, СДЭК, «Яндекс. Доставка», MyPost, Tastamat.

Результаты на рынке e-commerce за первое полугодие 2022 года

По данным консалтинговой компании PwC Kazakhstan, в первые шесть месяцев 2022 года рынок розничной электронной коммерции продемонстрировал рост, хоть и довольно скромный, по сравнению с аналогичными периодами 2020 и 2021 года. За первое полугодие 2022 года объем розничной электронной коммерции вырос на 18%, составив 501 млрд тенге. Для сравнения: за аналогичный период 2021 года рост был 116%, а за первые шесть месяцев 2020-го – 53%.

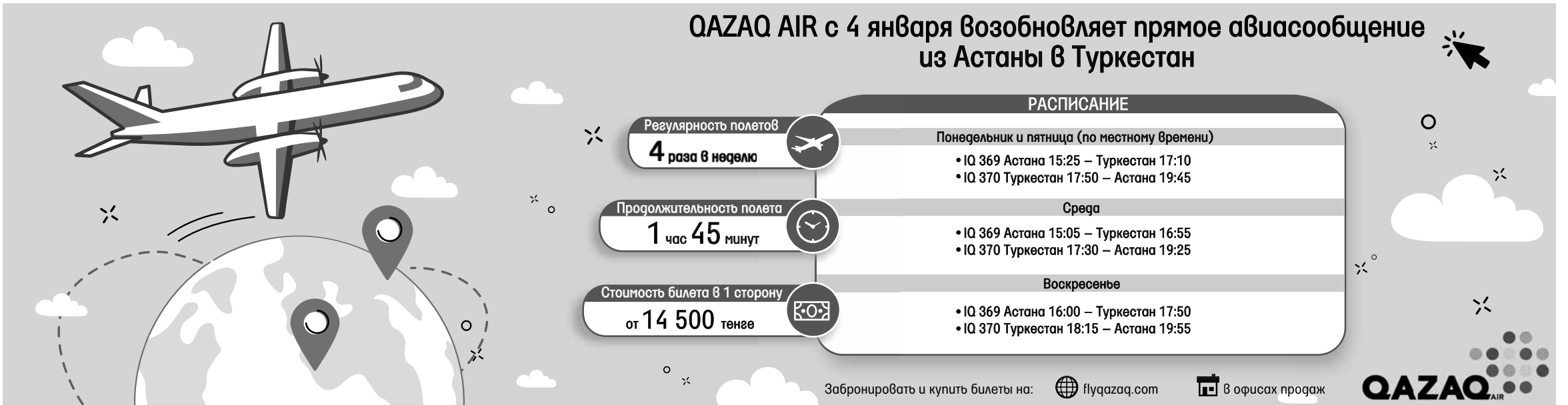
За первые полгода 2022-го казахстанцы сделали 19,3 млн заказов, что на 19% больше, чем за аналогичный период 2021 года. Но вот сумма среднего чека снизилась. По консолидированным данным PwC Kazakhstan, средний чек в долларах снизился на 6%, в тенге снижении составило 1%: с 26,3 тыс. в первом полугодии 2021-го до 26 тыс. в первом полугодии 2022 года.

То есть покупать онлайн стали больше, но вот денег на эти покупки тратили меньше. В этом плане сектор e-commerce повторяет картину на рынке FMCG-ритейла, где на фоне высокой инфляции и снижения покупательской способности люди, желая сэкономить, стали отдавать предпочтение более дешевым брендам либо сокращали свою корзину.



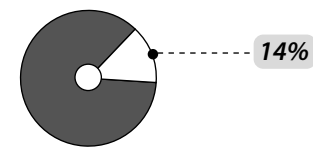
Источник: PwC Kazakhstan

QAZAQ AIR с 4 января возобновляет прямое авиасообщение из Астаны в Туркестан

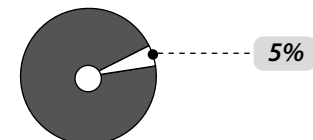




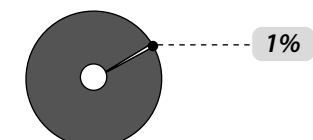
Доля вакантных площадей*, %



Узбекистан



Беларусь



Кыргызстан



Казахстан

* Складская недвижимость класса А и В. Источник: NF Group

Товарное соседство

На складском рынке Казахстана низкая конкуренция при высоком спросе

> стр. 1

Лекарства, электроника и бытовая техника тоже требуют отдельных помещений и климат-контроля. Многие из этих товаров не терпят влаги, перепадов температуры и близости к системам отопления. А значит, требуют хранения на складах высших классов А или В – они, в отличие от неотапливаемых ангаров класса С, оборудованы холодильниками, тепловыми узлами и даже автономными электростанциями.

Профессиональные логистика и складирование позволяют ретейлерам не только сохранить качество товара, но и получить другие преимущества на конкурентном рынке. «Нынешний потребитель не готов ждать товар дольше, чем его может предоставить конкурент. Если в нужный момент товара не оказалось в наличии, теряются продажи и лояльность потребителя. Кроме этого неэффективно выстроенные логистические процессы негативно отражаются на себестоимости», – делится доводами в пользу профессиональных складов один из казахстанских девелоперов.

Дорогие деньги

Бизнес основных клиентов складов высшей категории – фармацевтических и FMCG-компаний, продавцов бытовой техники, электроники и fashion retail – за турбулентные 2020–2022 годы не слишком пострадал, а зачастую даже прибавил в объемах. Так, импорт фармпродукции, до

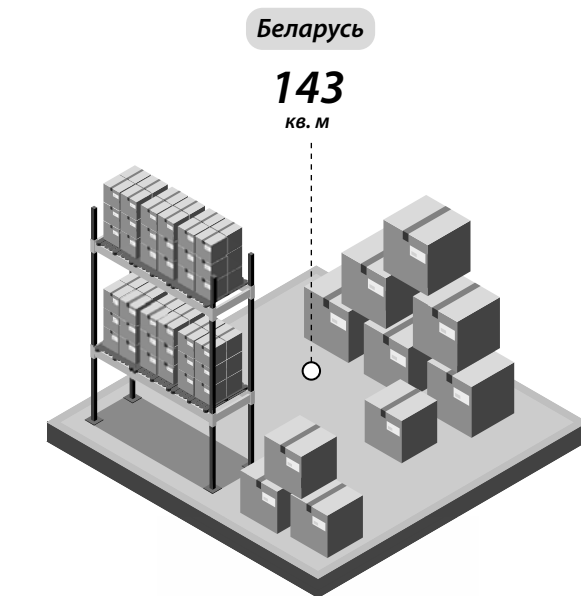
пандемии колебавшийся в пределах \$1 млрд, в разгар эпидемии достиг почти \$1,6 млрд. Объем рынка бытовой техники и электроники в 2021 году прибавил в денежном выражении сразу 38% относительно предыдущего года и продолжил предыдущий рост в 2022-м (правда, по оценке продавцов бытовой техники, начал сокращаться в количественных показателях). Рост физического объема розничной торговли за 2021 год составил 6,5%, за 2022 год – еще 2,1%.

Вместе с ростом бизнеса основных клиентов растет спрос на склады высшей категории. Уже в 2019 году загрузка складов категории А подобралась к 90%, а в 2020–2021 годах практически достигла 100%-ной отметки.

«На складах не ниже класса В в Казахстане свободные площади для аренды отсутствуют, – констатировали аналитики NF Group в октябре 2022 года. – Это говорит, с одной стороны, о высоком спросе на качественные площади, а с другой – демонстрирует сдержанные темпы ввода в эксплуатацию новых объектов».

При внушительных перспективах развитие отрасли сдерживают высокие кредитные ставки, считают эксперты.

«В Казахстане невозможно реализовывать большие проекты при банковских кредитах под 20–25% годовых», – уверен партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане Евгений Долбиллин. Он приводит простые расчеты: «В среднем, чтобы построить склад, нужно вложить тысячу долларов

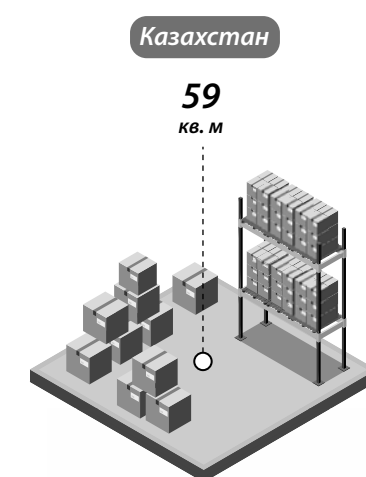


Беларусь

143 кв. м

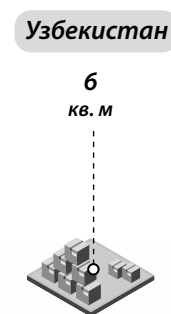
* Складская недвижимость класса А и В. Источник: NF Group

Обеспеченность качественной складской недвижимостью* (на 1 000 человек)



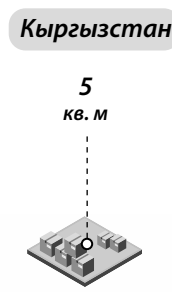
Казахстан

59 кв. м



Узбекистан

6 кв. м



Кыргызстан

5 кв. м

за «квадрат». А ставка аренды будет в районе \$7–12 в месяц или \$90–130 в год (около 10%). Но за каждую взятую в кредит тысячу долларов банку нужно заплатить \$200–240. Такой проект не будет работать».

Обеспечь себя сам

В сложившихся условиях единичным девелоперам на крайне дефицитном казахстанском складском рынке проще и надежнее реализовывать объекты в формате built-to-suit, иными словами, строить склады под крупного заказчика, объясняют в NF Group. В результате две трети

складских площадей в стране вводятся в эксплуатацию уже заполненными, а вакансия на рынке не увеличивается.

Крупным ретейлерам такой подход позволяет получать складские площади с учетом специфичных собственных требований к помещениям, а владельцам складских объектов – сразу обеспечить арендный поток, не искать клиентов на открытом рынке.

Но те ретейлеры, которые только начинают выход на рынок Казахстана, сталкиваются с трудностями в поиске качественных складов и нередко вынуждены строить складские помещения за счет собственных средств.

«В Республике Казахстан среди качественных складских площадей класса А лишь порядка 32% используется для сдачи в аренду. Это значительно ограничивает выбор объекта. С учетом того, что практически все объекты уже заняты арендаторами, выбор в пользу строительства собственного логистического центра становится вполне обоснованным решением», – поясняет партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group Константин Фомиченко.

Компания «МЕТРО» с трудностями при поиске надежного партнера по складской логистике столкнулась еще в 2008 году, когда заходила на казахстанский рынок. Спустя 15 лет «МЕТРО» владеет 56 тысячами «квадратов» собственных складов класса А и А+ в семи городах республики, а также дополнительно арендует склады еще в шести локациях.

С тех пор ситуация не слишком изменилась. В 2022 году о нехватке складских площадей и планах по развитию собственной логистической инфраструктуры в Казахстане заявили сразу несколько иностранных ретейлеров.

В поисках локации для строительства крупного логисти-

ческого центра находится компания Wildberries. Российский маркетплейс развивает собственную логистическую инфраструктуру как самостоятельно, так и в сотрудничестве с предпринимателями. В III квартале 2022 года в дополнение к имеющимся хабам в Алматы и Астане компания открыла новый пункт приемки поставок в «Хоргосе». «В 2023 году компания продолжит строить и арендовать новые складские объекты», – поделились планами в пресс-службе Wildberries.

Компания Ozon пока арендует площади под два сортировочных центра в Алматы и Астане, но тоже планирует создать свой фулфилмент-центр для хранения товаров местных продавцов и формирования интернет-заказов.

Турецкий ретейлер LC Waikiki на открытии в декабре минувшего года в Алматы своего самого большого магазина за пределами Турции подтвердил, что инвестирует \$15 млн в логистический склад в южной столице Казахстана. Новый логистический центр площадью 20 тысяч кв. м турецкий fashion-бренд планирует запустить в 2023 году.

Интересуются возможностями развития логистики в нашей стране и другие иностранные ретейлеры, не раскрывая детали «из-за высокой конкуренции на рынке».

Безысходность или радужные перспективы?

Усилившаяся тенденция строительства собственных складов ретейлерами – вынужденная мера, вызванная острой необходимостью пересмотра логистических цепочек между Азией и Европой, соглашаются эксперты. Но расходятся в оценке значимости казахстанского рынка для ретейлеров.

«Выгодное географическое положение Казахстана позво-

ляет ему выступать крупным потребительским рынком между Восточной Азией и Европой. Наличие платежеспособного спроса делает страну перспективным направлением для развития ретейла», – говорят в NF Group.

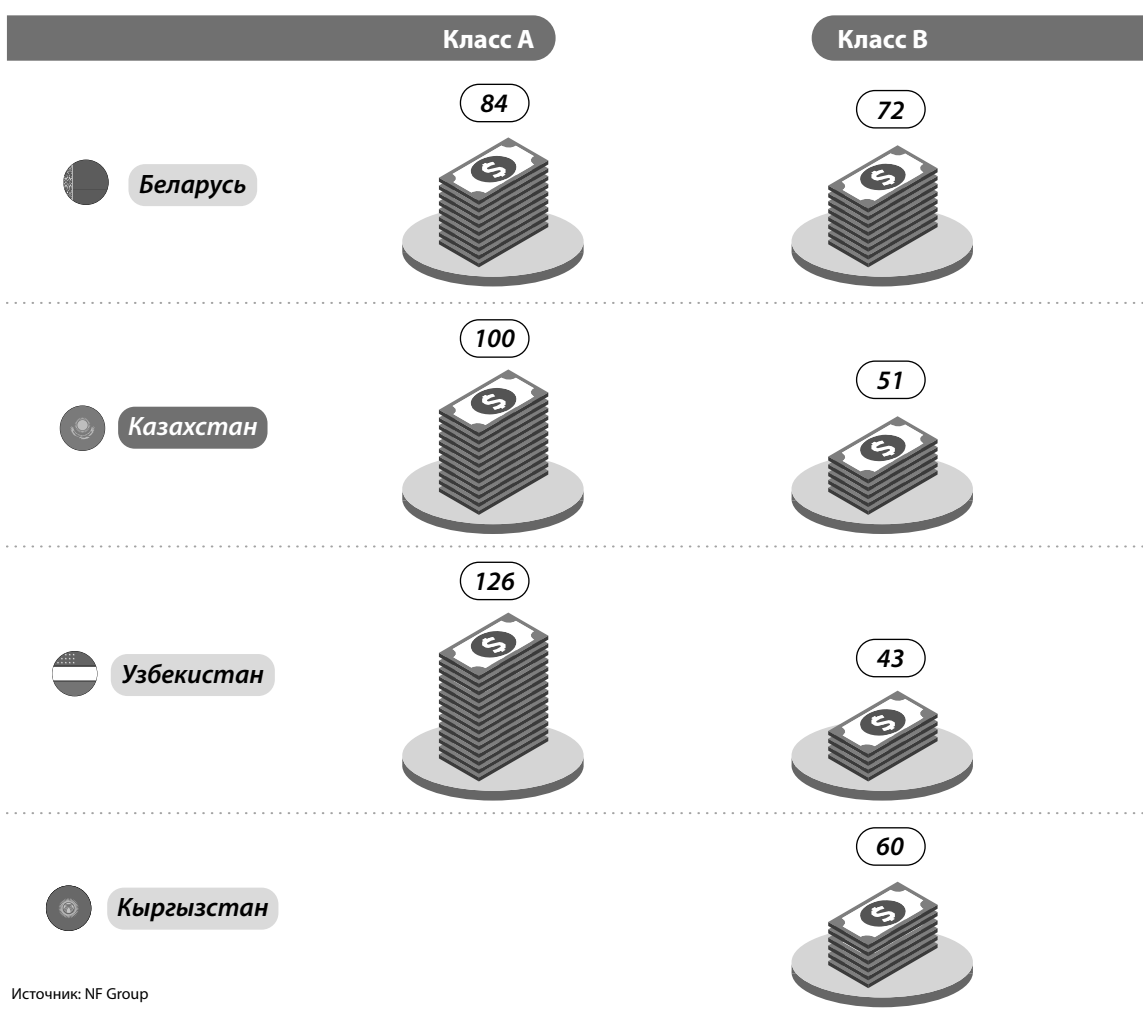
«Страны СНГ давно представляют интерес для Ozon с точки зрения привлечения новых продавцов для расширения ассортимента на витрине», – добавляет генеральный директор Ozon в Казахстане Мольдер Рысалиева.

«Казахстан с его нынешним местоположением и рыночным потенциалом – стратегически важная страна для бренда, отсюда координируют поставки в другие страны Центральной Азии», – отмечает заместитель генерального директора по международной розничной торговле LC Waikiki Илькер Хаджиоглу.

Евгений Долбиллин не разделяет такого оптимизма.

«То, что ретейлеры изыскивают собственные средства и строят в Казахстане склады, не совсем естественно. Во-первых, это не профессиональный девелопмент, когда специальные логистические компании строят инфраструктуру, а фонды – фондируют проекты. Во-вторых, Казахстан для ретейлеров не является привлекательной страной. Небольшой рынок, низкая плотность населения, огромная территория, дорогая логистика, доходы людей не самые высокие. Ко всему этому дорогое кредитование. Текущий тренд – следствие санкций, наложенных на Россию. Ретейлеры вынуждены как-то подстраиваться под эту ситуацию. Они реализуют логистические проекты в РК с прицелом на Центральную Азию и Россию, используя площадки в Казахстане как вынужденный транзит из-за текущей геополитической ситуации», – уверен партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане.

Средневзвешенная запрашиваемая годовая ставка аренды, \$/кв. м



Источник: NF Group

ТЕХНОЛОГИИ

Автозапчасти – сложная ниша сегмента e-commerce. В ней смогли закрепиться единицы казахстанских стартапов. «Курсив» узнал, почему стартапы в этом сегменте быстро закрываются и как технологические решения развивают легальную часть рынка.

Ади ТУРКАЕВ

Емкость казахстанского рынка автозапчастей и сервисных услуг (другими словами, ремонта машин) сами участники этого рынка оценивают в \$2,5 млрд. Это означает, что – условно – каждый день в республике продаются запчасти и услуги на более чем \$6 млн. Встретиться в цепочки продаж при помощи технологических решений пытаются казахстанские стартапы.

Без базара

Стартап STOgram запустился в 2017 году и за время существования привлек \$900 тыс. инвестиций.

STOgram работает как заявочный центр (клиент создает заявку в приложении о нужном ремонте авто, а STO предлагает свои услуги и цены), а также продает запчасти напрямую от поставщиков. Большой объем продаж позволяет стартапу получать от крупных поставщиков дисконтные цены.

Запчасти продаются через автосервисы (СТО), которые, выявив неполадки в авто, выбирают нужные запчасти от поставщиков в приложении, а стартап доставляет детали на СТО. Зарабатывает стартап как на разнице отпускной цены и цены реализации, так и на ежемесячных подписках со стороны СТО. Сегодня к приложению подключено 2 тыс. СТО, из них около 700 активных. Подписка стоит от 30 тыс. тенге, так что ежемесячно приносит от 2 млн тенге.

«Но большую часть выручки нам приносит продажа запчастей. Наши конкуренты – все компании, реализующие запчасти, и даже мелкие продавцы на Car City. Но дело не столько в конкуренции, сколько в том, что рынок сложный, трудно придумать IT-решение. Стартапы, если запускаются как IT-компании, быстро закрываются из-за дороговизны разработки технологий, плюс пытаются ее применить на пока еще плохо оцифрованном рынке», – говорит CEO STOgram **Жандос Турсумбаев**.

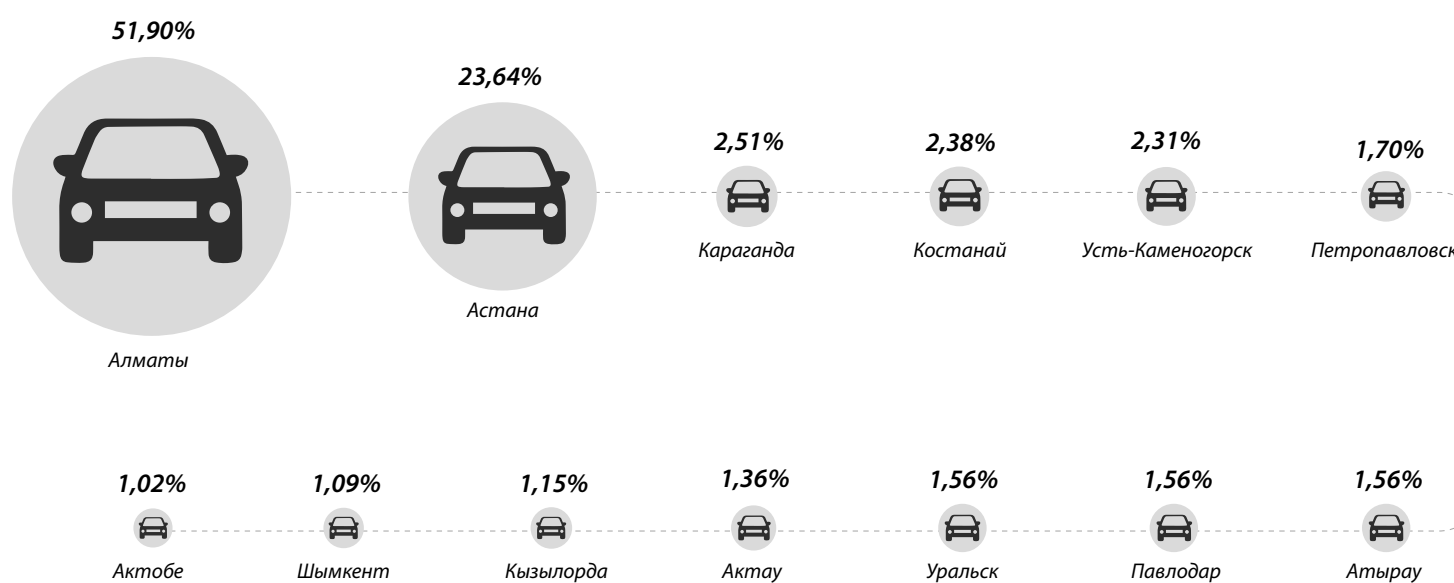
Стартапы, продавая запчасти, не конкурируют с поставщиками, считает Турсумбаев. Задача стартапа – быстрее доставить запчасть и привлечь больше клиентов. «Мы собираем большие данные, какие запчасти востребованы, в какой сезон и т. д. Поэтому в перспективе мы можем пополнять склады с учетом этих данных. Сейчас решаем, что будем делать после привлечения инвестиций – либо открывать свои СТО, либо продавать уже свои запчасти», – делится Жандос Турсумбаев.

Еще один казахстанский стартап в сфере автобизнеса – Веер – в 2022 году планировал совместно с Qiwi запустить продажи запчастей в России, но из-за войны в Украине стартап развернулся в



Оцифрованные запчасти Почему продажа запчастей – трудное дело для стартапов

В каких городах покупают запчасти через «Kolesa. Запчасти»



сторону США. В Казахстане компания работает как онлайн-помощь на дороге для словашеского авто, предоставляя услуги мастеров по ремонту вне СТО.

«В РК уже есть сильные игроки на рынке, которые заняли определенные ниши. Например, STOgram закрывает нужду клиента ехать на базары и покупать запчасти самому. Запчасти привозятся на СТО. Хотя большинство автолюбителей все еще предпочитают ездить сами на базары из-за недоверия», – комментирует CEO Веер **Баглан Олжабаев**. Он отмечает, что те IT-компании, которые закрепились на рынке автозапчастей, как минимум сумели и найти свою нишу, и убедить клиентов работать с ними. А многие стартапы на рынке автозапчастей, сталкиваясь с чередой трудностей, в итоге решают, что проще закрыться.

Логистика запчастей

Группа компаний Leopart.kz занимается продажей автозапчастей, работает на рынке с 2012 года. В 2015 году она предоставила технологические решения для оптовиков на SaaS-платформе – с персонализированными сайтами, содержащими каталоги запчастей, платежным шлюзом, системой трекинга заказов.

А в 2021 году компания разделила свои сервисы на b2b и b2c. Розничное направление, выделенное в отдельный продукт, стало называться Auto.kz.

«Auto.kz мы запустили как стартап для розницы. Мы убрали сложности подбора запчастей. Клиент просто вводит VIN-код авто и ему сразу выводятся в поиске поверхностные детали (свечи, масла, колодки, ремни, ролики), которые розница может сама купить. А более сложные детали покупают сервисные станции, но это уже другая экономика, для которой нужна развитая логистика», – объясняет CEO Leopart.kz **Диас Чукобаев**.

Онлайн-продажи запчастей идут не только через платформы специализированных компаний, таких как Leopart.kz, но и через обычные маркетплейсы. По данным PwC Kazakhstan, в первом полугодии 2022 года на Ozon, ForteMarket и Satu самыми быстрорастущими категориями были авто- и мотовары, включая аксессуары для автомобилей. Но для маркетплейсов автозапчасти не основной продукт, преимущественно они продают аксессуары.

«Поставщики торгуют на разных маркетплейсах: у нас, на Kaspi, Kolesa, OLX и в офлайне. Но у маркетплейсов рекомендательные системы поднимают позиции, которые релевантны их площадке. В основном это конечный продукт или гаджет (автохолодильник, компрессор, коврики и т. д.). А масла не пользуются спросом, поэтому внизу списка. Для таких маркетплейсов запчасти – непрофильное направление», – комментирует Диас Чукобаев.

Сегодня Leopart.kz обслуживает 7,5 тыс. клиентов, в их числе магазины запчастей и СТО, автодилеры и склады запчастей. Компания позиционирует себя как онлайн-агрегатор (электронная площадка, которая объединяет множество поставщиков). Средний чек по b2c и b2b – 12 тыс. и 20 тыс. тенге. В тройке автобрендов, для которых запчасти продаются в самых больших объемах – Toyota, Nissan, Hyundai. Третий продаж приходится на Алматы, далее в рейтинге Астана, Караганда, Усть-Каменогорск, Уральск, Павлодар. Шымкент больше ориентирован на базары, рассказывают в компании.

У Leopart.kz нет своих складов с закупленными запчастями. Компания предоставляет дистрибьюторам и маркетплейсам (таким, как Kolesa.kz) услугу «последней мили», продавая и доставляя запчасти клиентам по стране.

«Многие стартапы попытались работать с запчастями, но по мере роста заказов запчастей встает вопрос операционной обработки этих заказов (логистика, закупки, работа с отходами и прочее). И, как правило, стартапы сконцентрированы на одной нише, но в автобизнесе это не работает, потому что запчасти не конечный продукт. Потребителю нужна не запчасть, а запчасть плюс сервис. Поэтому стартапов, вышедших на прибыльность, почти нет в автобизнесе, за исключением продаж авто, но это другая отрасль», – резюмировал технический директор компании **Евгений Ачин**.

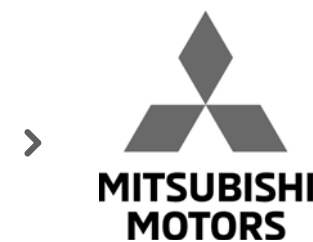
«Компаниям основную часть выручки приносит не продажа запчастей в розницу, а софт, который в свою очередь помогает зарабатывать производителям и поставщикам запчастей. Стартапу в этой системе можно найти нишу, когда он разрабатывает дистрибьютору пакет технологий, которые увеличивают ему объем продаж и за которые он платит тебе», – добавляет Диас Чукобаев.

В последнем раунде инвестиций в 2022 году Leopart.kz привлек \$800 тыс. от Seven Rivers Capital.

Как переманить покупателя из офлайна в онлайн

В 2021 году группа компаний Kolesa Group запустила маркетплейс «Запчасти». Во время тестирования MVP (Minimal Viable Product, минимально жизнеспособный продукт) в компании выяснили объем продаж на рынке, потенциал трафика и конверсий, проанализировали поис-

Топ-5 автобрендов, для которых покупают запчасти на «Kolesa. Запчасти»



ковые запросы на маркетплейсе и создали таблицу популярности авто и запчастей к ним. Составили портрет целевой аудитории – среднестатистический владелец авто (старше трех-пяти лет), которому нужна запчасть и который хочет решить свою проблему как можно быстрее. Но главное открытие – потребителям проще покупать запчасти на базарах, а не в онлайн-сервисах.

«Наш основной конкурент – это традиционные базары. Несмотря на развитие онлайн-магазинов, многим людям все еще проще прийти к знакомому продавцу и купить запчасть у него, нежели искать ее в интернете. Конечно, есть и различные стартапы, и онлайн-магазины, с которыми мы конкурируем за покупателей, в том числе и российские», – рассказывает руководитель проекта «Маркетплейс Запчастей» Kolesa Group **Усоро Пайус**. «Покупательская привычка меняется, но постепенно. Люди стали чаще покупать запчасти онлайн, мы видим это и по опросам, во время которых респонденты стали чаще упоминать различные онлайн-площадки, и по динамике роста нашего продукта», – отмечает он.

В компании затруднились спрогнозировать, когда ожидать массового перехода покупателей запчастей в онлайн.

«Все зависит от скорости и качества развития продуктов по продаже запчастей, которые должны удовлетворять две основные потребности пользователя – наличие широкого и доступного ассортимента и простой процесс покупки», – резюмирует Усоро Пайус.

Серый рынок – главный конкурент

Конкуренция между собой и традиционными продавцами запчастей – не главная проблема стартапов. Основной проблемой они называют контрафактную продукцию, на которую приходится львиная доля рынка. В НПП «Атамекен» оценили, что общая стоимость контрафактной продукции, завезенной в Казахстан с 2018 по 2021 год, превышает 30 млрд тенге. И этот объем увеличивается минимум на 10% в год. Например, в мае 2022 года в Алматы были изъяты более 100 тыс. контрафактных запчастей на марки Toyota, Lexus, Honda на сумму около 2 млрд тенге.

«Доля легальных запчастей на рынке составляет 15–20%, остальное – нелегальный рынок. И мы присутствуем в этих 15–20%. И стараемся делать, чтобы легального было больше. Ожидаем, что с 1 апреля, возможно, вступит в силу нововведение от КГД в виде электронной СНТ, которая прошла тестовый режим два-три года, и никто не сможет продавать юрлицам товары непонятного происхождения. Поэтому компании-однодневки

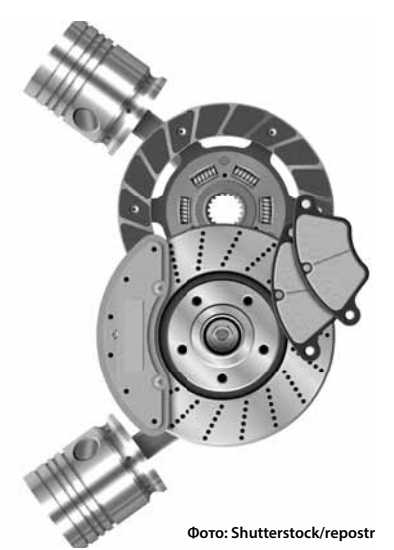


Фото: Shutterstock/repotr

не смогут торговать, разве что останутся на базарах, но тоже через несколько лет перейдут в онлайн. И уже мы видим миграцию продавцов с базаров в онлайн, что подразумевает открытие ИП, заключение договоров», – заключает Диас Чукобаев.

Игроки на рынке запчастей поддерживают партнерство друг с другом и пытаются перестроить офлайн-рынок в онлайн с помощью технологических и логистических решений. Обладая огромной аудиторией, нишу запчастей большие игроки делегируют технологическим компаниям, чтобы они занимались агрегацией, сбором данных и доставкой автозапчастей. Но таких компаний, кто сумел построить в нише успешный бизнес, – единицы. Остальным приходится закрываться или перереформировать бизнес несмотря на \$6 млн, на которые в Казахстане ежедневно продаются запчасти и услуги.



Фото: Илья Ким

Непрерывно-противоречивые сигналы

Конкуренция и монополизация на телеком-рынке идут рука об руку

> стр. 11

По выражению президента РК **Касым-Жомарта Токаева**, «монополия – это дело не очень хорошее». Своё отношение к этому явлению он обозначил на расширенном заседании правительства, которое состоялось 8 февраля 2022 года. Спустя месяц появилась правительственная Комиссия по демополизации, которую возглавил действующий премьер и куда вошли министры, отвечающие за экономический блок.

В начале апреля состоялось заседание этой комиссии, где **Багдат Мусин**, министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности (МЦРИАП), предложил демополизовать группу компаний «Казактелеком», выведя на рынок одного из мобильных операторов, входящих в ее состав. У нацкомпании, напомним, 100-процентный контроль Tele2/Altel, также она владеет 51% Kcell. Основанием для такого решения, как следует из официального сообщения, стало «отсутствие положительного эффекта от консолидации Kcell и Tele2 в нацкомпании».

Второй пакет мер связан с ограничением деятельности магистральных операторов, к которым относятся «Казактелеком» и «Транстелеком». Было предложено внедрить подачу электронной заявки для получения доступа к кабельной канализации и составить четкий перечень оснований для отказа в нем (разрешение

предоставляет «Казактелеком»), законом устанавливать цены доступа к сетям «Казактелекома» и «Транстелекома» в селах для малых операторов связи.

Что касается предоставления радиочастотного спектра, который является ограниченным ресурсом, «было предложено провести аукционный механизм». Профильное ведомство посчитало, что это позволит обеспечить прозрачность распределения частот, а также изъятие неэффективно используемых радиочастот. К примеру, в столице на сегодня нет свободных частот, а большая часть выданных радиочастот находится у группы «Казактелеком».

На заседании также прозвучало предложение проверить сделку по продаже 24% Kcell – пакет акций, который «Казактелеком» реализовал в сентябре прошлого года двум компаниям: Pioneer Technologies S.A.R.L. (14,87%) и First Heartland Jusan Bank (9,08%), этот банк контролируется, согласно данным Казакстанской фондовой биржи (KASE), First Heartland Securities).

МЦРИАП планировало провести анализ обоснованности тарифов «Транстелекома» (совет директоров возглавляет **Нурали Алиев** – внук первого президента РК **Нурсултана Назарбаева**), которые эта компания установила за услуги предоставления инженерной инфраструктуры для центров обработки данных.

Тогда же **Алихан Смаилов**, премьер-министр РК, поручил МЦРИАП провести переговоры

с азербайджанской стороной по замене казахстанского оператора в совместном проекте по прокладке оптоволоконного кабеля на дну Каспия (на тот момент с казахстанской стороны эксклюзивное право было у «Транстелекома»). Также было предложено проанализировать продажу долей «Транстелекома» частным лицам на возможное причинение ущерба государству.

Отбираем и даем

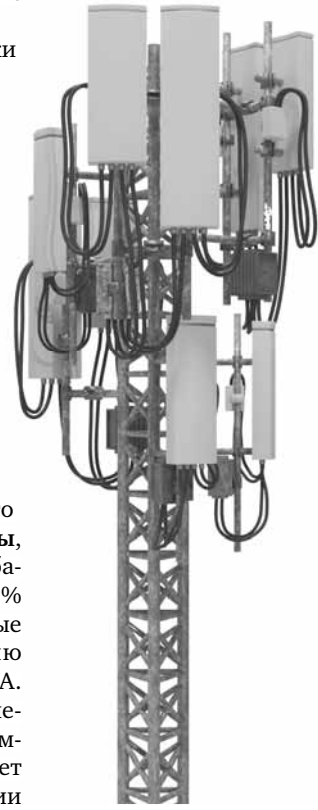
Какие из заявленных инициатив, поданных под соусом демополизации, сдвинулись с мертвой точки?

Об итогах проверки продажи 24% Kcell и обоснованности тарифов «Транстелекома» до сих пор ничего не известно. По данным KASE, к началу 2023 года 14,87% и 9,08% Kcell продолжают контролировать Pioneer Technologies S.A.R.L. и First Heartland Jusan Bank соответственно.

Зато государство увеличило свое присутствие в нацкомпании «Казактелеком». Спустя неделю после первого заседания Комиссии по демополизации вышла новость о том, что бизнесмен **Кайрат Сатыбалды**, племянник Нурсултана Назарбаева, вернул государству 24,95% акций «Казактелекома», которые были записаны на компанию Skyline Investment Company S.A. К началу 2023 года «Казактелеком» контролировали ФНБ «Самрук-Казына» (52,02%), Комитет госимущества и приватизации

Минфина РК (28,81%) и The Bank of New York Mellon DRS (9,77%, номинальный держатель).

В сентябре минувшего года стало известно о замене «Транстелекома» на «Казактелеком» в проекте прокладки волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) по дну Каспия. Со слов Мусина, «Транстелеком» по-прежнему считал экономической основой проекта, и она оказалась слабой, поэтому компания не стала его развивать. «Поэтому «Казактелеком», как компания, принадлежащая «Самрук-Казына»,



может стратегические проекты реализовывать, несмотря на экономическую основу», – считает министр.

ВОЛС по дну Каспия – совместный с азербайджанской стороной проект на паритетных началах. Торжественная церемония начала строительства, напомним, прошла в январе 2019 года.

В октябре 2022 года Багдат Мусин дал казахстанским СМИ комментарий о состоянии проекта. «Уже в 2023 году начнется строительство волоконно-оптических линий связи по дну Каспия по маршруту Казахстан – Азербайджан. Проект позволит обеспечить странам региона альтернативный доступ к интернету, а также расширить транзит трафика между Европой и Азией», – заявил он. По его словам, начата разработка высокоуровневого дизайна, затем последуют соответствующие исследования, позже – проектирование и непосредственное строительство оптики по дну Каспия.

Планируется маршрут Актау – Сиазань (Азербайджан), который составит более 340 километров. Резервный канал протяженностью около 330 километров будет проложен от казахстанского порта Курык до селения Бузовны, что недалеко от Баку. Оператором со стороны Азербайджана выступает национальная компания AzerTelecom. В январе 2023 года пресс-служба компании сообщила о переходе проекта к активной фазе.

Что касается вывода одного из мобильных операторов из состава «Казактелекома». В конце января текущего года Мусин заявил о работах по созданию третьего инфраструктурного оператора, но без деталей о том, какую компанию государство планирует отдать рынку.

На фоне провозглашенного курса на демополизацию в конце 2022 года прошел аукцион по распределению частот 5G. Были разыграны два лота: первый в полосах радиочастот 3600–3700 МГц (100 МГц), второй – в диапазоне 3700–3800 МГц (100 МГц). Начальная цена каждого лота составила почти 1,8 млрд тенге.

По итогам аукциона цена первого лота выросла до 62,7 млрд тенге, второго лота – до 93,4 млрд тенге. Победителем стал консорциум из двух мобильных операторов, которых контролирует национальная компания «Казактелеком»: Kcell и «Мобайл Телеком Сервис» (бренды Tele2 и Altel).

Консорциуму необходимо будет построить немногим более 7 тыс. базовых станций по всей территории РК. Заплаченные за два лота деньги в размере 156 млрд тенге будут направлены в бюджет, а оттуда на развитие технологии 5G. Тем самым государство поможет сотовым операторам, которых само и контролирует. «Beeline Казахстан» – единственный в РК частный мобильный оператор – не стал участвовать в аукционе.

Цифры телекома в 2022 году

В целом минувший год выдался для телеком-рынка вполне удачным. Согласно данным Бюро национальной статистики АСПР РК, объем услуг связи в январе – декабре 2022 года составил чуть более 1 трлн тенге, добавив в сопоставимых ценах 8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Услуги по предоставлению интернета остаются ключевым сегментом по объему, который в минувшем году достиг 474,1 млрд тенге, или 43% от всех услуг связи. Положительная динамика в сопоставимых ценах составила 15,4%.

Вторым по значимости сегментом являются услуги мобильной связи. Его объем в прошлом году достиг 252,3 млрд тенге, или 23% от всех услуг связи. Сегмент с учетом инфляции провалился на 2,1%, к слову, отрицательная динамика на рынке мобильной связи не наблюдалась с 2018 года.

Третий по объему сегмент – прочие телекоммуникационные услуги. Его величина в 2022 году достигла 233,8 млрд тенге, или 21% от всех услуг связи. Сегмент показал высокую реальную динамику, прибавив по итогу 13,3%.

На этом фоне продолжают показывать отрицательную динамику секторы, которые в эпоху новых технологий теряют былую популярность. Услуги междугородной и международной телефонной связи в реальном выражении просели на 1,4%, услуги местной телефонии – на 16,6% (самое глубокое падение за последние

пять лет), услуги платного телевидения – на 0,7%.

Позитивные тренды фиксируются в еще одном направлении. Число абонентов мобильного интернета достигло 17,4 млн, прибавив за год 3,1%. Число абонентов фиксированного интернета увеличилось почти до 2,9 млн, прирост составил 4,6%.

На фоне роста числа пользователей фиксированного интернета наблюдается ухудшение позиции Казахстана в Speedtest Global Index. В рейтинге по скорости фиксированного интернета по итогам декабря 2022 года мы заняли 83-е место (74,84 Мбит/с). По сравнению с декабрем 2021 года Казахстан спустился на одну строчку.

Капиталовложения в отрасль достигли 178,9 млрд тенге, прибавив 18,4%. Тем самым восполняются потери, которые были в 2021 году, когда инвестиции в основной капитал сократились на 15,1%.

Рынок мобильной связи стагнирует

Объем услуг сети интернет и мобильной связи, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Рейтинг по Speedtest Global Index, декабрь 2022 г. к декабрю 2021 г. (мобильный интернет)

№	Страна	Скорость (Мбит/с)	Изменение
1	ОАЭ	331,77	-
2	Катар	311,24	-
3	Бахрейн	262,50	▲ +5
4	Южная Корея	246,68	▼ -1
5	Кувейт	214,57	-
6	Дания	213,59	-
7	Норвегия	189,62	-
8	Китай	188,96	▲ +1
9	Кипр	187,07	▲ +2
10	Саудовская Аравия	181,24	-
85	Россия	37,57	▲ +3
87	Казахстан	37,23	-
90	Армения	36,32	-
104	Кыргызстан	28,91	-
120	Узбекистан	22,99	▼ -7

Источник: speedtest.net

Рейтинг по Speedtest Global Index, декабрь 2022 г. к декабрю 2021 г. (фиксированный интернет)

№	Страна	Скорость (Мбит/с)	Изменение
1	Монако	319,59	-
2	Сингапур	300,83	-
3	Чили	298,50	-
4	Гонконг	292,21	-
5	Китай	280,01	▲ +1
6	Швейцария	279,80	▼ -1
7	Франция	271,33	-
8	Дания	270,27	-
9	Румыния	260,97	-
10	Таиланд	260,54	-
81	Индия	77,62	-
83	Казахстан	74,84	▼ -1
85	Армения	73,55	▼ -1
91	Турция	64,52	-
93	Узбекистан	63,05	-

Источник: speedtest.net

Рынок TV упал почти на 1%

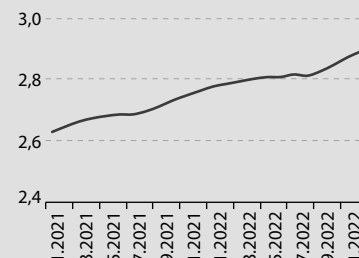
Услуги передачи данных и услуги по распространению программ, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Количество абонентов фиксированного интернета выросло почти на 5%

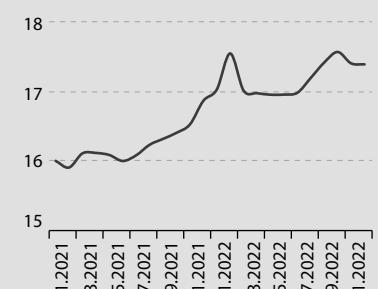
Число абонентов фиксированного интернета (млн ед., на конец периода)



Источник: БНС АСПР РК

Количество абонентов мобильного интернета увеличилось на 3%

Число абонентов мобильного интернета (млн ед., на конец периода)



Источник: БНС АСПР РК

Капиталовложения в отрасль по итогам 2022 года выросли на 18%

Инвестиции в основной капитал по направлению «Информация и связь» и динамика



Источник: БНС АСПР РК

Объявления

- ТОО «DL Travel», БИН 220640029222, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, пр. Кошкарбаева, д. 40/1, кв. 75. Тел. +7 701 690 47 74.
- ТОО «ISNA Translog», БИН 221140037684, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Майлина, д. 31, оф. 445. Тел. +7 707 215 55 10.
- ТОО «Транссервисосток», БИН 221240011614, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Момышулы, д. 13/3, кв. 59. Тел. +7 701 527 06 32.
- ТОО «Умат 2020», БИН 180440009363, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Айтматова, д. 29, кв. (офис) 35.

- ТОО «Allegro-NS», БИН 100940004055, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 28, кв. (офис) 3.
- ТОО «D&K Unique company», БИН 230140017163, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Астана, р-н Сарыарка, пр. Богенбай батыра, зд. 73/1.
- Общественное объединение «Столичная федерация регби», БИН 170840021163, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Желтоқсан, д. 2/3.
- ТОО «Нур.Архитектура.kz», БИН 210440028255, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, ВП-1.
- ТОО «Madiproduct», БИН 220840022490, сообщает о своей ликвидации. Претензии при-

- нимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Есиль, ул. Керей, Жәнібек хандар, д. 12/1, кв. 342. Тел. +7 775 313 44 66.
- ТОО «Катча», БИН 190940006355, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Шевченко, зд. 4, кв. 3. Тел. +7 776 976 43 45.
- ТОО «ЗАМАН-133», БИН 200340014785, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кажымукана, д. 2, оф. 4.
- ТОО «ASA electronics», БИН 220240009075, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Туркестан, пр. Тауке хана, д. 188.
- ТОО «Platon LTD», БИН 220240031031, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу:

- Аршаланский р-н, пос. Жибек Жолы, ул. Казыбек би, д. 53.
- ТОО «Специальное питание», БИН 150640023743, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, пр. Кудайбердылы, д. 25/1, кв. 102. Тел. +7 777 199 99 96.
- ТОО «Ломбард Народный-дом», БИН 121040013860, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Гагарина, д. 232а, кв. А. Тел. +7 777 209 75 66.
- Утеранный 16 февраля 2022 года кассовый аппарат «Меркурий 115 Ф», заводской номер 1377775, 2016 года выпуска, дата постановки на учет 14.10.2016, адрес проставления ККМ на учёт: Казахстан, Акмолинская область, Егиндыкольский район, с. Тоғанас, зарегистрированный на ТОО «Алтын Касқыр», БИН 050340025897, считать действительным.

LIFESTYLE

За что мы платим, покупая вино

Почему одно вино стоит 3,5 тыс. тенге, второе – 10 тыс., а третье – 350 тыс.? От чего зависит ценообразование на винном рынке и какие вина служат точкой ценового отсчета для всех остальных – в материале «Курсива».

Анастасия НАУМЕЦКАЯ

Где лозы росли

Один из самых значимых факторов, определяющих стоимость вина, это место его происхождения. Учитываются и имидж страны-производителя на мировом рынке, и исторически сложившийся уровень определенного винного региона, и уникальность терруара, где произведено вино. Что такое терруар? Это совокупность многих географических показателей, влияющих на конечное качество и характер вина.

Сам термин появился во Франции от латинского слова *terra* (земля). Понятие терруара включает в себя климат определенной местности, ее рельеф, солнечные дни, состав почвы. Например, в почвах известняковых пород в Шаблы до сих находят окаменелые ракушки – миллионы лет назад эта территория была дном мирового океана. Стоимость одного гектара виноградника здесь начинается от десятков тысяч евро, и это не может не сказываться на стоимости очень тонкого и дорогого шардоне из этого уникального терруара.

В терруаре важны и многие другие образующие: экспозиция виноградника, высота над уровнем моря, возраст лоз и метод их подвязки.

Объем имеет значение

Стоимость вина зависит не только от качества винограда, но и от того, каким методом собирают урожай – машинным или ручным. Еще один фактор – урожайность винограда на

Испании, где огромные площади виноградников и производится большой объем вина, килограмм собранного винограда, как правило, недорог. В престижных регионах – Бургундии, Шампани, Бордо, испанских Приорате

Производство таких продуктов, как чай, кофе, оливки, томаты тоже привязано к терруару

и Рибера-дель-Дуэро, в итальянском Пьемонте или калифорнийском Эльдорадо – долине Напы, цена за тот же килограмм винограда во много раз выше и не зависит от площади виноградников.

Винная аристократия

Системы апелласонов и крЮ (отдельных виноградников), сложившиеся во Франции, стали моделью винного законодательства для других стран.

А началось все с истории вин Бордо и Бургундии. Коммерческая успешность и влияние этих регионов до сих пор задает тон всему мировому винному рынку и формирует стоимость коллекционных вин. Разберем на примере винного авторитета Бордо его влияние на ценообразование других вин.

Бордоские вина были важной частью французского экспорта уже в начале XIV века – в то время, когда коммерческое виноделие, к примеру, Нового Света даже не существовало.

В Бордо, а именно в субрегионах Медок и Грав, с 1855 года действует знаменитая пятиуровневая классификация Grand Cru Classe. Всего в эту систему входит 61 шато (шато – поместье с виноградником, где хранят традиции виноделия). К первой категории – Premier Grand Cru Classe – относятся пять легендарных хозяйств: Château Haut-Brion, Château Lafite-Rothschild, Château Latour, Château Margaux и бунтарь Château Mouton Rothschild. Почему бунтарь? Потому что это



Фото: Friedrich Petersdorff

Система винных апелласонов защищает уникальность вина и борется с подделками. Это ключевое понятие, которое лежит в основе всех винных классификаций Европы (а теперь и единой классификации ЕС). Аббревиатура АОС, Appellation d'Origine Contrôlée, переводится как «наименование, контролируемое по происхождению». Важно понимать, что апелласон – это не обязательно географически единая зона, она может быть раздробленной на субместности или деревни, но в целом за общей местностью производства исторически и законодательно закреплено некое наименование, которым наделяются происходящие из этой зоны вина (вина из винограда, выращенного и винифицированного в ее пределах). Вина должны соответствовать определенной технологии производства и перечню характеристик, которые подробно описываются в законах для этой зоны. Чтобы еще немного усложнить и заинтриговать вас, скажу, что в Бордо классифицируются хозяйства, в Бургундии – виноградники, а в Шампани – целые деревни.



Фото: Shutterstock/ClarkSandefo



Фото: Shutterstock/FreeProd33



Фото: Shutterstock/blaupunk



Фото: Shutterstock/Chateau Haut-Brion

гектар: чем ниже урожайность, тем выше качество спелых ягод, в них больше питательных веществ, микро- и макроэлементов, соответственно, из такого винограда вино получается более ярким и богатым на вкус. В зависимости от законов каждого региона и классификации выпускаемого вина с одной лозы (куст винограда) производят от одной до трех бутылок вина. И объем производства вина зачастую также заложен в стоимость: чем меньше вина, тем оно дороже.

Стоимость самого винограда также влияет на конечную цену вина. В крупных винодельческих регионах, таких, например, как Кастилия-Ла-Манча в

редкий случай пересмотра классификации из-за упорства владельца: в число первых гран крЮ в 1855 году вошли четыре шато, а Mouton Rothschild присоединился к ним только в 1973-м. У каждого из пяти шато своя красивая история, великие урожаи, продажи акций, аристократический имидж и вес в винной истории.

На правом берегу Бордо, в Сент-Эмильоне, существует другая классификация – Cru Classe, принятая почти на сто лет позже, в 1954 году. В отличие от левобережной, эта классификация пересматривается каждые десять лет. В соответствии с ней к Grand Cru Classe относится 71 шато. Так же, как и на

левом берегу, здесь есть свои шато – первые принцы, и на данный момент, после достаточно неожиданного пересмотра в 2022 году, из четырех хозяйств в высшей лиге осталось всего два: Château Pavie и Château Figeac.

Все эти производители, как первые, так и вторые, несмотря на уровень в классификации, подчиняются определенным правилам апелласона и производят свои роскошные вина согласно им.

Вот уже почти двести лет вина Бордо и Бургундии, а за ними еще около десяти топовых винных регионов мира, задают финансовый тон и формируют цены The Liv-ex 100 Fine Wine Index, который иногда называют винной версией Standard & Poor's 500.

Вина знаменитой первой пятерки левого берега Бордо всегда пользовались огромным спросом и продолжают это делать. Надо заметить, что вина-звезды правого берега – Château Ausone, Château Cheval Blanc, Château Angélus и Petrus (стоимость этого вина в зависимости от винтажа начинается от 1 млн тенге) – многими ценителями также считаются отличным объектом для винных инвестиций.

На винном рынке есть и пассажиры «второй палубы» Бордо, так называемые вторые-пятые вина, и они, в свою очередь, формируют следующую ступень ценообразования на винном рынке – как ориентир для других производителей.

Самой выгодной покупкой вин, которые всегда будут в тренде, считается

фьючерсами» или авансовой покупкой вина.

Сегодня En Primeur – важнейшее событие мира вина, которое формирует ценообразование на мировом рынке на следующие несколько лет. Объект сделки – вино текущего урожая, которое еще выдерживается в бочках. Таким образом, участники En Primeur инвестируют в вино по цене в половину меньше окончательной. Частные винные инвесторы всего мира покупают вина по системе ан-примёр, хранят их на бондовых складах и затем реализуют на винных аукционах.

Liv-ex, The London International Vintners Exchange, Лондонская международная биржа вина – главная торговая площадка лучших вин мира. Это официальный рынок инвестиционно привлекательных вин, который ориентируется на самые высокие оценки винных экспертов.

Liv-ex – лучший информационный источник для всех, кто живет в мире винных продаж, занимается коллекционированием или только думает об инвестициях в вино. На этом рынке традиционно торгуют топовыми винами из главных винных регионов: Бордо, Бургундии, Долины Роны, Шампани, Пьемонта, Тосканы, некоторых регионов Испании, Португалии, США, Чили, Аргентины и Австралии.

Торговля вином начинается с одной ящика (12 бутылок) и ограничивается не только вашими финансовыми возможностями, но и наличием того или иного лучшего винтажа у производителя. Да-да, это целый мир, и покупателей в нем немало.

