

САНКЦИЯЛЫҚ РИКОШЕТ

*Қазақстандық компаниялар
Ресейге қарсы санкциялар
өздеріне қалай әсер ететіндігі
туралы әңгімеледі*

**Бір реттік зерттеу
2022 Маусым**

МАЗМҰНЫ

05 [Сауалдама құрылымы](#)

06 [РФ-мен қарым-қатынас](#)

08 [Салдарды бағалау](#)

11 [Инфляциялық болжал](#)



Негізгі тұжырымдар



Сауалдама нәтижесі бизнестің РФ-ға өте тәуелді екендігін растады – 41%. РФ-мен қарым-қатынас жасайтын компаниялардың жартысынан астамы басқа серіктестерге ауыса алмайды



Антиресейлік санкциялар отандық бизнеске жағымсыз ықпал етеді: сатып алу бағалары өседі, банк аударымдары мен тауар жеткізу бойынша қиындықтар туындайды



Қазақстанда ресейлік тауарларға деген сұраныс көлемі сақталған жағдайда сауда арналары арқылы инфляция да импортталады. Жауап берген компаниялар сұраныстың төмендемейтінін растады



Бизнес санкциялық шоктан кейін төлемдер мен аударымдарға қатысты мәселелер туындағанын мәлімдеді. Қазіргі уақытта банктік бизнес-үдерістерді қарастыра отырып, біз мұндай мәселенің жоқ екендігіне көз жеткіземіз. Егер ЕДБ тез арада қайта бағдарланып үлгермегенде, мұндай мәселелер тауар жеткізу тізбегінің ұзарып кетуіне әсер етуі мүмкін еді



Отандық бизнес сыртқы факторларға - әсіресе валюта бағамының құбылмалылығына мейлінше тәуелді. Бұдан кейін ішкі, операциялық факторларды айтуға болады



Жауап бергендердің 37%-ы өндіріс қысқарады деп күдіктенеді. Әрине, бұл ішкі экономикалық құлдырауға немесе сұраныстың азаюына емес, өндіріс пен жеткізу тізбегінің бұзылуына және оның ұзартылуына тікелей байланысты

Негізгі тұжырымдар



Қазақстандық бизнес өзінің тауарлары мен көрсететін қызметтерінің бағасын көтеруді жоспарлауда. Қазіргі жағдайда бұл бизнестің маржиналдылықты қолдау мақсатында қабылдаған ең оңтайлы шешімі. Әкімшілік реттеу енгізілген жағдайда бизнес өндірісті қысқартуға мәжбүр болады. Бұл өз кезегінде ЖІӨ-нің өсу қарқынының едәуір төмендеуіне және қанағаттандырылмаған сұраныстың, бағаның өсуіне әкеп соғуы мүмкін



Бизнес алдағы 3 айда бағаны орта есеппен 5.36 пайыздық тармаққа көтеруді жоспарлауда. Атап айтқанда, түпкі тауарларды сатушы компаниялар – 6.52 п.т., шикізат пен тауарларды одан әрі қайта өңдеу үшін сататын компаниялар – 5.57 п.т. және қызмет көрсететін компаниялар – 3.3 п.т өсірмек ниетте

Сауалдамаға 227 компания қатысты:



Сауалдама құрылымы

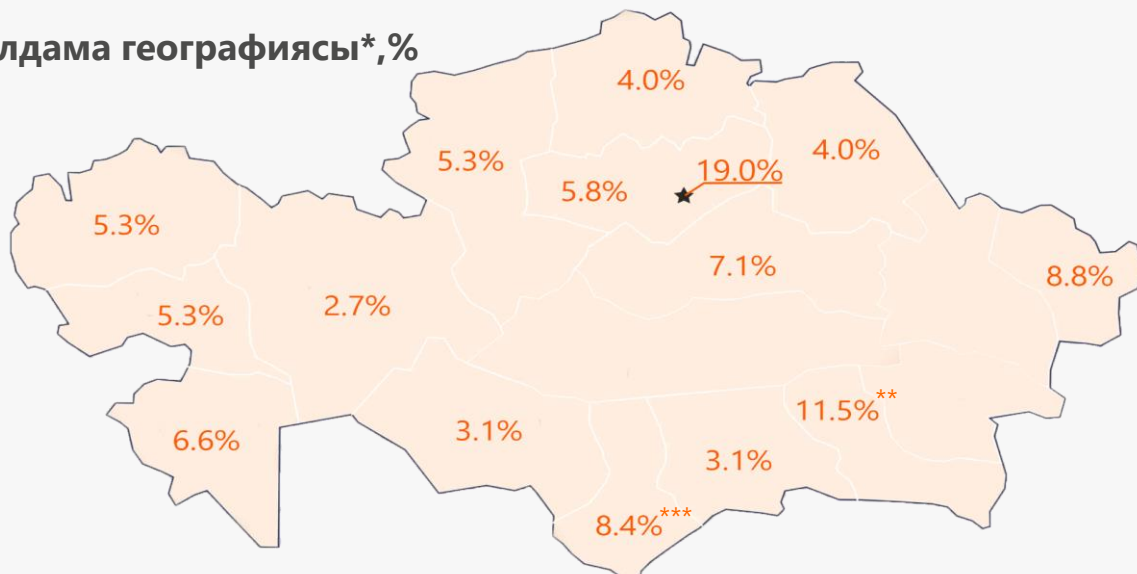
Jusan Analytics командасы Jusan Bank клиенттері - шағын және орта бизнес өкілдері арасында сұрақ-жауап, яғни сауалдама жүргізді. Ондағы мақсат - антиресейлік санкциялардың Қазақстандағы бизнеске ықпал ету ауқымын анықтау. Оның ішінде бірқатар сұрақтар бизнестің РФ-ға қаншалықты тәуелді екендігін белгілеуге, оның кейіннен экономикалық тұрлаусыздықтың өсуіне қалай әсер ететіндігін бағалауға мүмкіндік берді.

Сауалдама 2022 жылдың мамырында өткізілді, оған Қазақстан бойынша 227 респондент-компаниялар қатысты.

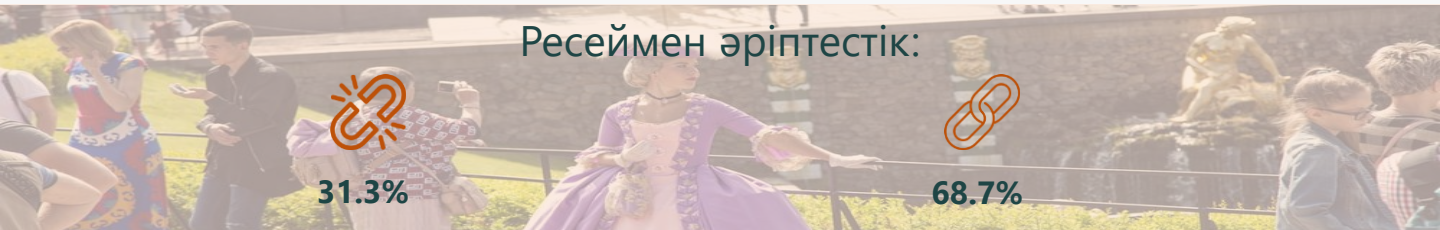
Олардың өңірлерге қатысты орналасуы мейлінше әрараптандырылған. Жұмыскерлердің саны тұрғысынан алып қарағанда, жауап бергендердің 44%-ы - микробизнес өкілдері. Бұл ретте шағын бизнес - 43%, орта бизнес - 10% және ірі бизнес - 3%-ды құрады. Осылайша ұсынылған іріктеу транспаренттік, яғни ашықтық сипатқа ие және болып жатқан үрдістерді шынайы көрсетеді деуге болады.

Жауап берушілердің 57%-ы тауарларды сатумен, 33%-ы қызмет көрсетумен және 10%-ы шикізат пен материалдарды сатумен айналысады.

Сауалдама географиясы*, %



* Жауап берушілерді жаңа облыстарды есепке алмай үлестіру
 ** Алматы және Алматы облысы
 *** Шымкент және Түркістан облысы



Ресеймен әріптестік:



31.3%



68.7%

РФ-мен қарым-қатынас

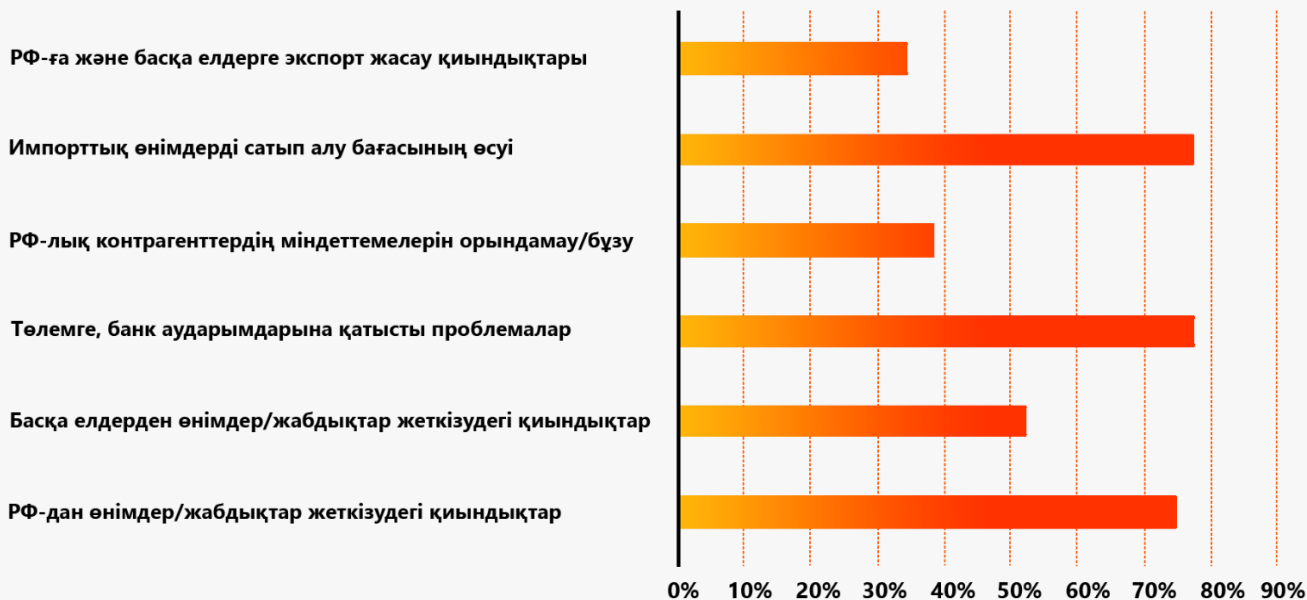
Сауалдама нәтижесіне сәйкес, компаниялардың 31%-ы РФ-мен ешқандай да әрекеттеспейді. **Ал 40.5%-ы Ресеймен өте тығыз қарым-қатынас жасайды** және олардың 67%-ы қысқа мерзім ішінде басқа елдердегі жеткізушілерге, серіктестерге ауыса алмайды.

Серіктестерді ауыстыруды жоспарлаған немесе соны ойластырып жүргендердің жиі таңдайтыны - **Қытай**. Респонденттердің 41%-ы осылай жауап берді. Бірақ Қытаймен арадағы сауданың логистикалық мүмкіндіктері РФ-мен арадағы сауда талаптарына қарағанда едәуір төмен.

Қытаймен арадағы серіктестікті кеңейту логистикаға және уақытқа қатысты қосымша шығындарға әкеп соғуы мүмкін. Бұл әрине, түпкі дайын өнімнің бағасына және ішкі инфляцияға әсер етеді.

РФ-мен қарым-қатынас жасайтындар үшін елеулі проблемалар - сатып алу бағасының өсуі (77.6%), төлемге және банк аударымдарына байланысты мәселелер (77.6%) және РФ-дан өнімдер мен жабдықтарды жеткізуге қатысты қиындықтар (75%). Бұл факторлардың орташа жағымсыз әсерін 5-баллдық шәкілде бағалау сәйкесінше 3.9, 3.5 және 3 балл деңгейінде қалыптасты.

Жағымсыз факторларды бағалау,%



Қазіргі жағдайда санкциялар және РФ-да өндірістердің қысқаруы бойынша болжамдарға байланысты инфляциялық қысым күшейе түседі

Осы жайттарды ескере отырып, мынадай тұжырым жасауға болады: РФ-дан мәжбүрлі түрде инфляция импорттау - ерекше маңызға ие жағымсыз факторлардың бірі.

Импортты қайта бағдарлау, фискалды және монетарлық саясатты қатаңдату - инфляциялық шиыршықтың айнала қарқын алып, ұлғаю қаупін бәсеңдетуге арналған тиімді құралдар болып табылады.

РФ-лық контрагенттерге банк аударымдарымен төлем жасауға қатысты проблемалардың тамырланып кетуі импорттың нақты көлемінің азаюына және белгілі бір

тауарлар бойынша уақытша тапшылықтың орын алуына әкеп соғуы мүмкін. Бұл инфляцияға қатысты онсыз да шиеленіскен ахуалды одан сайын ушықтырып жіберері хақ.

Отандық компаниялар үшін РФ-ға қатысты санкцияларға байланысты ең болмашы мәселе - "контрагенттердің міндеттемелерін орындамау". Жауап берушілердің 38.5%-ы осылай деп есептейді. Бұл ретте орташа баға - 1.92. құрап отыр. Сәйкесінше бұл Ресейде қаржылық дағдарыстың айқын белгілерінің жоқ екендігін және қаржылық орнықтылықтың әлі де мығым екендігін білдіреді.

Жағымсыз ықпалдарды бағалау



Валюта бағамының тұрақсыздығы мен сатып алу бағасының өсуі - бизнес үшін ең негізгі жағымсыз салдар

Салдарды бағалау

Сонымен қатар біз барлық респонденттерден, олардың РФ-мен арадағы қарым-қатынастарының қандай дәрежеде және қандай сипатта екендігіне қарамастан, антиресейлік санкциялардың бизнеске қалай әсер ететіндігін 5 балдық шәкіл бойынша бағалауды өтінген едік.

Жауап берушілердің айтуынша отандық бизнестің дамуына кері әсер ететін факторлар мыналар: ресейлік рубльдің тұрақсыздығы (орташа баға - 2.73), сатып алу бағасы мен отандық жеткізушілердің бағасының өсуі (2.59), доллар/еуро бағамының тұрақсыздығы (2.54).

Атап өтілген факторлардың көбісі сыртқы шоктардың ықпалын білдіреді. Олар ішкі экономиканың дамуы мен өсуіне тәуелсіз.

Жауап берушілер үшін онша маңызды емес факторлар: сұраныстың төмендеуі - (орташа баға - 1.4) және пайыздық мөлшерлемелердің өсуі - (1.9). Алайда ішкі экономиканың жай-күйі мен дамуын бірінші кезекте дәл осы факторлар көрсетеді.

Бизнеске ықпал ететін факторлар



Факторлардың бизнеске ықпалының орташа бағасы:

3.8

доллар/еуро бағамының тұрақсыздығы

3.91

рубль бағамының тұрақсыздығы

3.97

сатып алу бағаларының өсуі

Сауалдама нәтижелеріне сүйенер болсақ, бизнес сатып алушылық сұраныс төмендейді деп ойламайды. Бір жағынан мұндай оптимизм орынсыз сияқты көрінеді және ол жұмысты дұрыс жоспарламауға әкеп соғуы мүмкін. Басқа жағынан алып қарағанда, жүргізіліп жатқан ақша-несие саясатына қарамастан, бұл жиынтық сұраныстың жоқтығын немесе оның аздап өзгергендігін білдіруі мүмкін.

Бұл ретте жауап бергендердің жартысына жуығы өздерінің бизнестеріне рубльдің (респонденттердің 37%-ы), доллар мен еуро бағамының тұрақсыздығы(34%) және сатып алу бағасының өсуі (35%) ықпал етпейді деп санайды. Олар ықпалды 5 балдың ішінде 0 деп бағалады.

Ал ықпалды тікелей бағалағандардың ішінде орташа баға, сұраныстың азаю факторын қоспағанда 3.5 балды құрады.

Факторлардың бизнеске ықпалы, %



Жауап берушілердің 37%-ының болжауынша биыл өндіріс қысқарады

Жауап бергендердің арасында өткен жылдың нәтижелерімен салыстырғанда өндіріс көлемі бойынша болжал былайша қалыптасты:

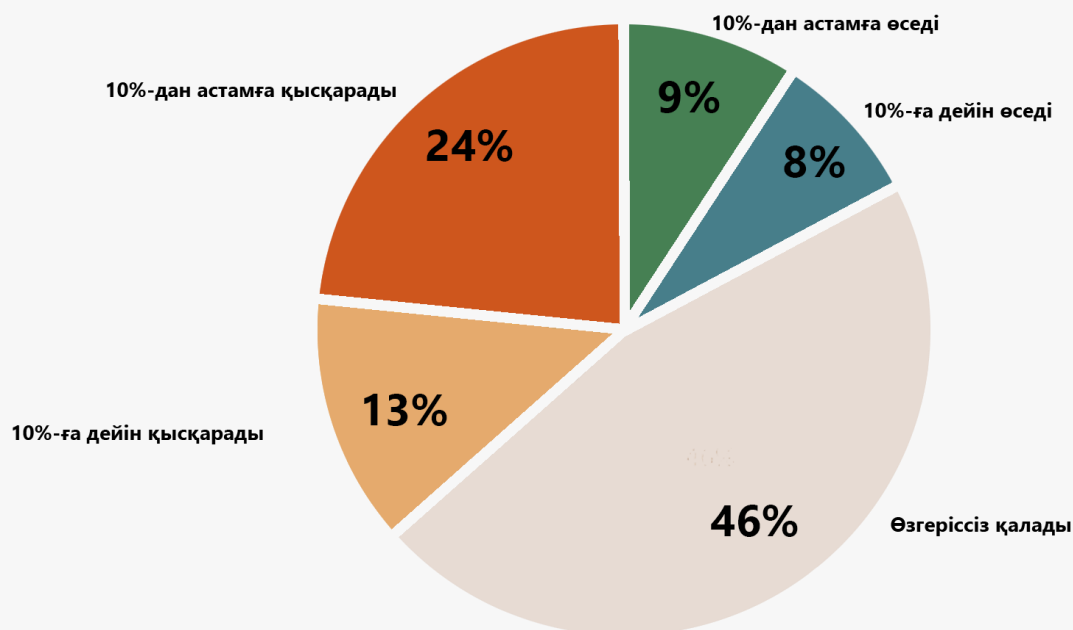
- 46.3%-ы өзгерістер болады деп күтеді;
- 13.2%-ы 10%-ға дейін қысқаратындығын күтеді;
- 23.3%-ы 10%-дан астамға қысқаратындығын күтеді;
- 17.2%-ы өндіріс көлемінің ұлғаятындығын күтеді.

Мұндай нәтижелер ЖІӨ өсу қарқынының өткен жылғы мәндермен салыстырғанда төмендеуі мүмкін екендігін көрсетеді (2022 жылға болжам – 2.8%).

Осылайша респонденттердің 63.5%-ының болжауынша өндіріс қысқармайды. Өйткені оларда сұраныс сақталады. Пайыздық мөлшерлемелердің өсуі олардың бизнесіне елеусіз ғана әсер етеді. Отандық компаниялар табыстылықты сақтап қалу үшін шығындардың өсімін түпкі бағаларға ауыстыруды жоспарлауы мүмкін.

Ал қызыметкерлер құрамы бойынша, жауап бергендердің тек 11%-ы ғана алдағы уақытта жұмыс орындарын қысқартуды жоспарлауда.

Өндірістің болжалды көлемі, %



Дайын тауарларды сату саласындағы компаниялар алдағы 3 айда бағаларды орта есеппен 6.52 п.т.-қа көтеруді жоспарлайды

Инфляциялық болжал

Сұрақтарға жауап берген, тауарлар сатушы компаниялардың 65%-ы алдағы 3 айда бағаны көтеруді жоспарлауда. Олардың:

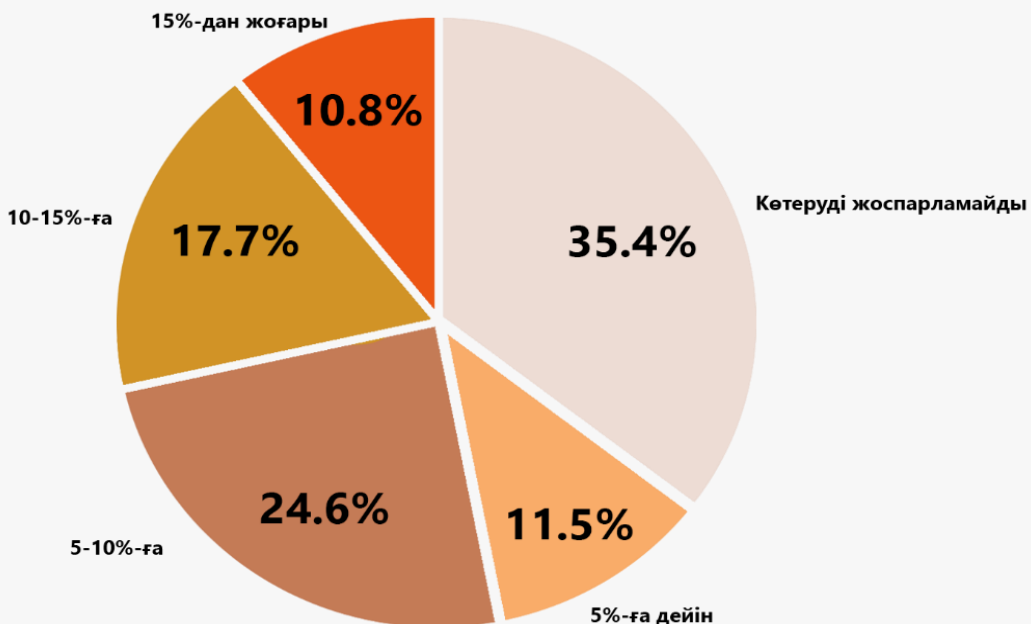
- 11%-ы 15 п.т астамға;
- 18%-ы 10-15 п.т.;
- 25%-ы 5-10 п.т.;
- 11%-ы 5 п.т. дейін көтеруді жоспарлауда.

Бұл компаниялардың 47%-ы РФ-ға өте тәуелді екендіктерін көрсетті. Бұл басқа топтар арасындағы ең үлкен үлес. Статистикалық деректер бойынша, жиынтық импорттың ішінде РФ үлесі орта есеппен шамамен 35%-ы құрайды.

Аталмыш инфляциялық болжал тұтынылатын және тұтынылмайтын тауарлар бойынша алдағы уақытта инфляцияның өршуіне негіз бар екендігін көрсетеді.

Сұрақ-жауап жүргізілген компаниялардың пікірі мен болжалынша тұтынушылық сұраныстың төмендемейтіндігін ескерер болсақ, баға өсімінің түпкі мәні сауалдамада көрсетілген көрсеткіштен 1.5 – 2 п.т. жоғары болуы ықтимал. Осылайша тауарлық ұсыныстың төмендеуі сұраныстың тиісті төмендеуімен теңелмейді.

Тауарлар бағасының жоспарланған өсімі, %



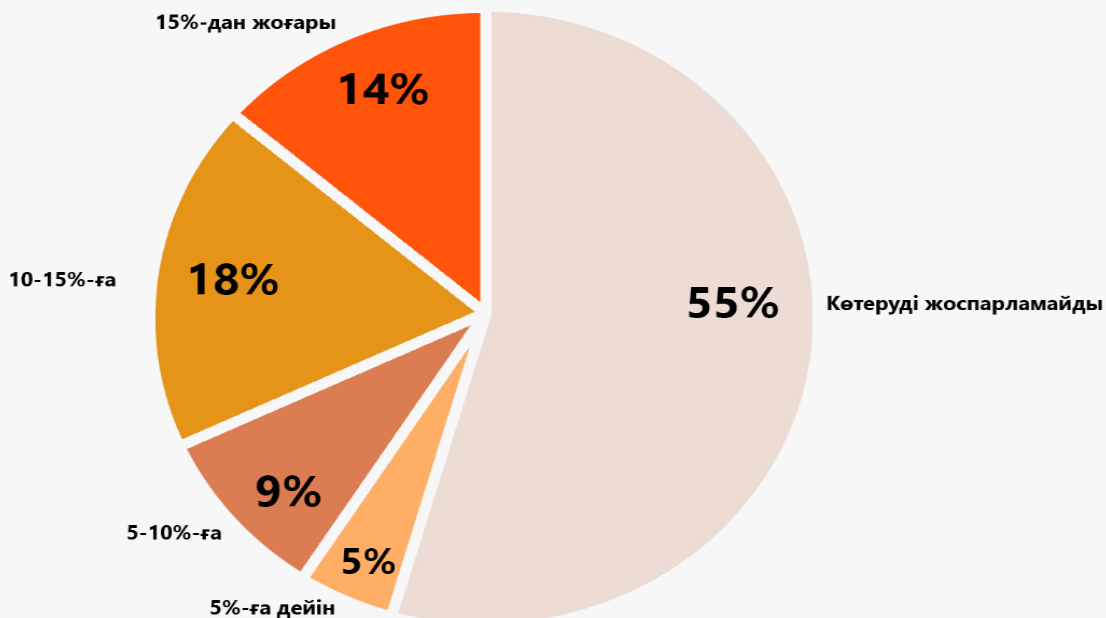
Шикізаттар мен материалдарды сату саласындағы компаниялар алдағы 3 айда бағаларды орта есеппен 5.57 п.т.-қа көтеруді жоспарлайды

Шикізаттар мен материалдарды сатуға және одан әрі өңдеуге байланысты компаниялардың 55%-ы алдағы 3 айда бағаны өсіруді жоспарламайды. Ал жоспарлайтындардың ішінде 14%-ы 15 п.т. астамға, 18%-ы – 10-15 п.т., 9%-ы – 5-10 п.т. көтермек ниетте.

Осылайша бағаларды өсіру қажеттілігі РФ-мен тікелей әрекеттеспейтіндерге де әсер етуі мүмкін. (РФ-мен қарым-қатынас жасамайтындардың 61%-ы бағаны көтеруді жоспарламаған).

Аталмыш инфляциялық болжалдар өндірушілердің бағалары бойынша инфляцияның одан әрі жедел өсуіне негіз бар екендігін көрсетеді. Бағалардың өсуі өндірістің ішкі тізбектеріне әсер етеді. Бұл бизнес жағдайында, жоғарыда айтқанымыздай, шығындар мен өзіндік құндардың өсуін түпкі өнімдердің бағасына қосуға әкеп соғады.

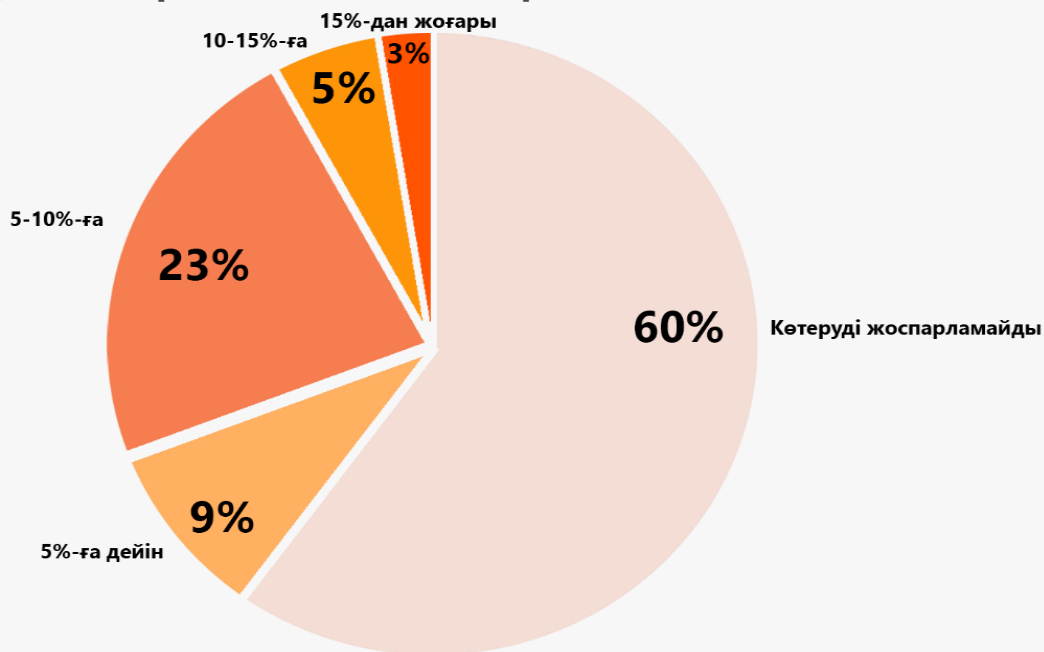
Шикізаттар мен материалдар бағасының жоспарланған өсімі, %



Қызмет көрсету саласындағы компаниялар бағаларды орта есеппен 3.3 п.т.-қа көтеруді жоспарлайды

Қызмет көрсету саласындағы компаниялардың 60%-ы алдағы 3 айда бағаны көтеруді жоспарламайды. Компаниялардың 23%-ы бағаны 5-10 пайыздық тармаққа көтермек ниетте. Осылайша ақылы қызметтер бойынша бағаның бірқалыпты өсетіндігін күтуге болады. Өйткені оларға макроэкономикалық тұрлаусыздықтар аз әсер етеді. Олар негізінен халықтың артық сұранысының өсумен және тұтыну құрылымымен тығыз байланыста болады.

Көрсетілетін қызметтер бағасының жоспарланған өсімі, %



Автор: Владислав Туркин (V.Turkin@jusan.kz)

Алғыс: сауалдама өткізуге көмектескендері үшін корпоративтік бизнес блогы мен Jusan Bank филиалдарындағы әріптестерімізге алғыс білдіреміз

Материалды пайдалану мәселесі бойынша Jusan Analytics-ке жүгініңіз:

Қазақстан Республикасы, Алматы қ.
A25D5F7, әл-Фараби даңғылы, 36, B блогы, 6 қабат.
analytics@jusan.kz

Жауапкершіліктің шектелуі:

Jusan Analytics - «Jusan Bank» АҚ аналитикалық құрылымдық бөлімшесі.

Бұл таза ақпараттық сипатқа ие жұмыс. Сонымен қатар бұл Jusan Analytics тарапынан қандай да бір есеп-қисап беру емес, сондай-ақ іскерлік, қаржылық, инвестициялық, заңдық, салықтық немесе басқа да кәсіптік консультациялар және көрсетілетін қызметтер ұсыну бойынша ұсынысқа немесе қандай да бір ұмтылысқа жатпайды. Аталмыш материал біз сенімді деп санаған, шынайы әрі ашық ақпарат көздерінен алынған мәліметтерге негізделген. Алайда біз келтірілген мәліметтерді мінсіз деп айта алмаймыз. Біз оқырмандардың дербес қаржылық шешім қабылдау үшін осы жұмыстағы мәліметтерді пайдаланғандары үшін жауапты болмаймыз.

«Jusan Bank» АҚ Jusan Analytics тұлғасында жарияланымдағы ақпараттарды тұрақты түрде жаңартып тұруға немесе ондағы ықтимал дәлсіздіктерді түзету үшін өзіне міндеттеме алмайды. Осы ретте аталмыш жұмыстың құрамындағы мәліметтер толық, түпкілікті болып саналмайды және алдын ала ескертусіз кез келген уақытта өзгертілуі мүмкін.

Бұл жұмыстағы жарияланған ақпарат жеке пайдалануға қолжетімді, бірақ коммерциялық тұрғыда таратуға арналмаған және Jusan Analytics-тің алдын ала жазбаша рұқсатынсыз оны толығымен немесе ішінара қайта жаңғыртуға, жолдауға және жариялауға болмайды.

© 2022 ж., барлық құқықтар қорғалған.



JUSAN ANALYTICS