



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ВЫСОКИМ ЦЕНАМ ЕСТЬ
КУДА РАСТИ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
УЗБЕКСКИЙ TEPGE В МИНУСЕ

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
БАУРСАКИ ПО-БЫСТРОМУ

стр. 9

LIFESTYLE:
КАРТИНЫ ПОДЗЕМЕЛЬЯ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Не забрал только ленивый

Консервативная политика Нацбанка по управлению пенсионными активами оказалась подавлена высокой инфляцией, вызванной реализацией геополитических рисков. С начала года доходность ЕНПФ составила 2,2%, в то время как потребительские цены взлетели сразу на 5,2%. Из пяти игроков, управляющих пенсионными деньгами, заработать больше инфляции в I квартале удалось только одному.

Виктор АХРЁМУШКИН

Минувший март стал заключительным месяцем, на который распространялись «старые» пороги изъятий из ЕНПФ. С апреля суммы, свыше которых разрешено забирать пенсионные средства, резко возросли. Например, для вкладчиков в возрасте 30 лет – с 2,5 млн до 4,4 млн, 40 лет – с 3,4 млн до 5,8 млн, 50 лет – с 4,5 млн до 7,4 млн тенге. Казахстанцы не преминули запрыгнуть в последний вагон и в марте вывели из ЕНПФ 535 млрд тенге. Всего с февраля прошлого года по март текущего из фонда было изъято 3,4 трлн. В апреле, когда вступили в силу новые пороги, сумма изъятий упала до ничтожных 8,7 млрд. Это означает, что фактор давления пенсионных денег на цены на рынке недвижимости себя практически исчерпал.

Масштабные изъятия сдерживали рост пенсионных активов в стране. На 1 февраля 2021-го стоимость портфеля ЕНПФ достигла 13,108 трлн тенге, спустя год она уменьшилась до 13,096 трлн, несмотря на инвестдоход и новые регулярные взносы. В феврале 2022-го, на фоне подорожания долларовых инструментов из-за девальвации, пенсионные активы резко выросли до 13,58 трлн тенге (+484 млрд). В марте укрепление тенге, а также крупные изъятия из фонда привели к обратному процессу и активы ЕНПФ сократились до 12,983 трлн тенге (-597 млрд). Будущие изъятия, с учетом новых, повышенных, порогов, уже не будут так радикально влиять на динамику «пенсионного пирога».

Высокая прошлогодняя инфляция (8,4%) не помешала Нацбанку показать положительную реальную доходность по активам ЕНПФ (+2,73%). В текущем году «на фоне обострения геополитической ситуации» инфляция ускорилась до 12% в годовом выражении (март к марту) и до 5,2% с начала года (за I квартал). За этим ускорением управляющие ЕНПФ не успевают. Реальная доходность пенсионных активов для вкладчиков за последние 12 месяцев (с апреля 2021-го по март 2022 года) составила минус 1,57%, а за I квартал 2022 года – минус 3,01%.

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Все уйдут, а я останусь Что станет с тысячами сотрудников «дочек» российских банков в Казахстане

Служащие трех казахстанских банков оказались в зоне риска – части из них уже предложили написать заявления об уходе по собственному желанию. Игроки финансового рынка оценили перспективы работников подсанкционных банков на рынке труда.

Александр ВОРОТИЛОВ,
Ольга ФОМИНСКИХ

Завтра, 6 мая, вступают в силу американские санкции в отношении казахстанской дочки Альфа-Банка. Вчера БЦК купил у Альфы половину

активов за 220 млрд тенге, ожидается, что сегодня сделка будет завершена.

Санкции в отношении российских «дочек» Сбербанка, Альфа-Банка, ВТБ вынудили их сворачивать свой бизнес и распродавать портфели в Казахстане. О своем интересе к активам российских банков заявили Банк ЦентрКредит, объявивший о покупке Альфы, Halyk Bank, выкупивший часть розничного портфеля Сбера, и Евразийский банк, получивший часть розницы ВТБ. Однако дальнейшая судьба «российской тройки» до сих пор туманна, как нет и полного понимания того, что будет с теми людьми, кто работает в этих банках, а их почти 8,3 тыс. человек во всех регионах Казахстана.

Внутренний
спрос

Опрошенные «Курсивом» сотрудники Сбера и Альфы в большинстве своем наблюдают за ситуацией и ожидают увольнений. «Пока трудно сказать, в каком банке я буду работать», – сказал «Курсиву» на условиях анонимности один из топ-менеджеров казахстанского Альфа-Банка. В разговорах с сотрудниками казахстанского Сбера, попросившими не указывать их фамилии, тоже мало оптимизма: «Очевидно, работу сохранять не все».

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Почему растут цены на аренду жилья

На 9,5% за I квартал 2022 года в среднем подорожали арендные ставки на жилье в Казахстане. Заметнее всего – на 12–16% – съёмные квартиры подорожали в четырех городах – Актобе, Шымкенте, Алматы и Караганде. «Курсив» попросил риелторов назвать причины столь стремительного роста цен.

Наталья КАЧАЛОВА,
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ

Выше рынка

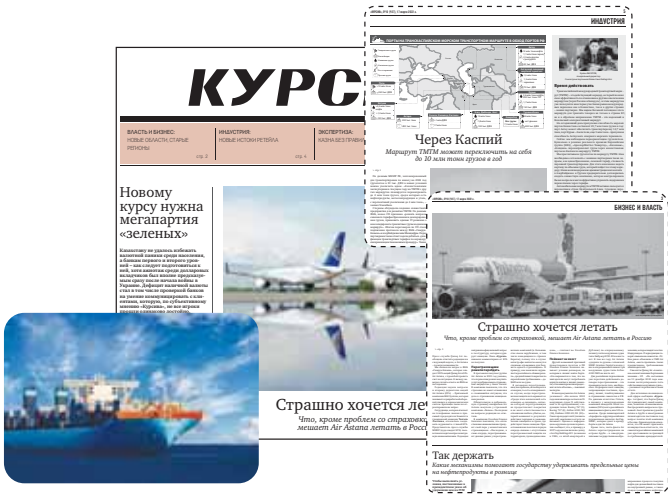
Лидером роста цен на аренду жилья в республике по итогам I квартала 2022 года стал Актобе, где аренда подорожала на 15,9%. Наибольший рост цен пришелся на февраль (+8,7%).

Местные риелторы говорят о еще большем повышении ставок – до 25%. «В среднем с начала года цены на аренду в Актобе выросли на 20–30 тыс. тенге. Если раньше в микрорайоне Батыс-2 (перспективный район города. – «Курсив») аренда однокомнатной квартиры с хорошим ремонтом и новой бытовой техникой стоила 120 тыс. тенге, то сейчас – 150 тыс. тенге. Если аренда квартиры в пятиэтажке 90-х годов постройки в центре стоила 80 тыс. тенге,

то сейчас – 100 тыс. тенге», – приводит примеры актобинский риелтор Жанболат Жарбаев.

Шымкент и Алматы – на втором и третьем местах по росту арендных ставок (+15% и +12,8% соответственно). В обоих городах аренда максимально повысилась в январе: в Шымкенте – на 9,8%, в Алматы – на 8,2%. «Недвижимость подорожала после Нового года. Если три-четыре месяца назад за 60 тыс. тенге можно было найти арендное жилье, то сейчас очень сложно. Двухкомнатные квартиры в среднем состоянии сдаются минимум от 100 тыс. тенге», – подтверждает статданные шымкентский риелтор Айгерим Калбаева.

> стр. 7



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Теория большого прорыва
Как доверие стало парадигмой нового Казахстана



Тимур ТУРЛОВ,
CEO Freedom Holding Corp.

Я всегда стремился построить вокруг себя атмосферу доверия, и для этого есть несколько причин.

Во-первых, доверие – это главное, на чем построен мой бизнес. Люди доверяют мне свои деньги, порой значительную часть своих сбережений. Потеряв доверие своих клиентов, я потеряю свой бизнес. Это я усвоил с самого начала.

Во-вторых, как бизнесмен и руководитель крупной компании, я понял, что доверять людям, с которыми работаешь, выгодно. Это главный принцип командной работы, который в итоге приводит к успеху. Люди, работающие в атмосфере взаимного доверия, сотрудничают гораздо продуктивнее, достигают нужных результатов быстрее и с меньшими издержками. В отсутствии доверия бизнес замедляется и резко возрастают издержки.

В-третьих, как без доверия в семье? Идея резко изменить свою жизнь, переехать в другой город, в другую страну могла отпугнуть любого. Но мои близкие, жена поддержали меня на этом крутом жизненном повороте.

В-четвертых, Казахстан стал нам настоящим домом, с которым я и моя семья связали свое будущее. Доверие всегда было присуще народу этой страны, без него выжить в суровых природных условиях было бы невозможно. Закон гостеприимства, предписывающий открыть двери своего дома незнакомцу, встретить его как друга, – это ли не самый главный признак доверия казахов?

Война России с Украиной все изменила. Для меня особенно болезненно то, что происходит сегодня между двумя родными мне странами. В одной из них – России – я родился и начал свой путь, в другой – Украине – приобрел много друзей и партнеров. Драма сегодняшней ситуации в Украине, помимо человеческих жертв и разрушения экономики, заключается в том, что вооруженный конфликт на корню уничтожил доверие между странами, народами, людьми, восстановить которое получится нескоро.

Вся система мироустройства, все основы, на которых строилась система международных отношений в последние десятилетия, подверглись серьезному удару: старые принципы неактуальны, новые только предстоит найти.

Казахстан и его руководство в этих сложнейших условиях демонстриру-

ют удивительную принципиальность, приверженность своим ценностям и стратегическим целям. Несмотря ни на что, Казахстану удалось сохранить доверительные отношения со всеми партнерами. И это не изворотливость и гибкость, как может показаться, а трезвость и последовательность.

Доверие может и должно стать основой, на которой страна способна двигаться вперед, развиваться. Она не просто формирует атмосферу в обществе, но и стимулирует рост экономики, повышает уровень жизни людей.

Я приехал в Казахстан более 10 лет назад и построил свой бизнес практически с нуля. Как бизнесмен, я четко понимаю, что таких условий, какие дает Казахстан, в мире попросту нет. Это не громкие слова, а личный опыт. Нигде больше мы не смогли бы за столь короткий срок построить многомиллиардную компанию.

На мой взгляд, секрет в том, что в Казахстане очень высокое «скрытое доверие».

Да, исследования показывают, что уровень доверия в Казахстане очень низкий. В 2020 году глобальное исследование World Values Survey показало, что лишь 22% казахстанцев склонны доверять другим. Это очень низкий показатель, значительно ниже среднемирового, не говоря уже о развитых странах. Но если ты сумел добиться доверия, оно легко конвертируется в лояльность и поддержку, с которыми можно добиться потрясающих результатов.

Доверие – наша главная ценность. Мне кажется, это прекрасно понимает президент Казахстана **Касым-Жомарт Токаев**, который строит свою политику именно на принципах доверия. Сегодня соцопросы показывают, что главе государства доверяет большинство казахстанцев. Того же самого президент требует от всех институтов государственного управления, ставя задачу повышения доверия в каждом своем выступлении.

Сегодня в мире сформировались два подхода в развитии государств. Первый – это новый общественный договор: благополучие и безопасность в обмен на права и контроль. Такой путь несколько упрощает работу государства. Здесь велик соблазн быстрых решений, но в итоге стабильность системы оказывается под вопросом. Второй путь, гораздо более сложный, – равноправие и взаимная ответственность общества и государства.

Принципиально важно, что президент четко обозначил приверженность Казахстана демократическому пути развития, строя государство, основанное на доверии. А это внушает уверенность: страна имеет огромные перспективы и будет развиваться в правильном направлении. И это то самое главное, что позволяет мне строить свою жизнь и свой бизнес именно в Казахстане.

При этом в некоторых сферах Казахстан демонстрирует уникальную степень

доверия, которая дает немедленный результат. Например, открытость во взаимоотношениях между правительством и финансовыми институтами в части доступа к государственным базам данных. Это создает уникальные условия для развития FinTech: цифровые документы, широкий спектр регистрационных действий, оформление социальных пособий, штрафы и платежи в бюджет онлайн, наш первый в мире проект цифровой ипотеки, наконец – все это стало возможным благодаря открытости государства и проявленному им доверию своим партнерам. Смело могу утверждать, что такого нет нигде в мире.

Доверие сегодня можно распространить достаточно быстро. Этому способствует повсеместная цифровизация, которая уже охватила все аспекты нашей жизни.

Цифровизация делает все прозрачным. Опыт показывает, что люди очень быстро адаптируются к цифровым решениям вне зависимости от уровня цифровой грамотности или квалификации. Например, сегодня практически все население Казахстана активно пользуется банковскими приложениями каждый день. Пандемия сделала этот процесс необратимым, ведь большинство работали из дома, мы заказывали необходимые товары через службы доставки и так далее.

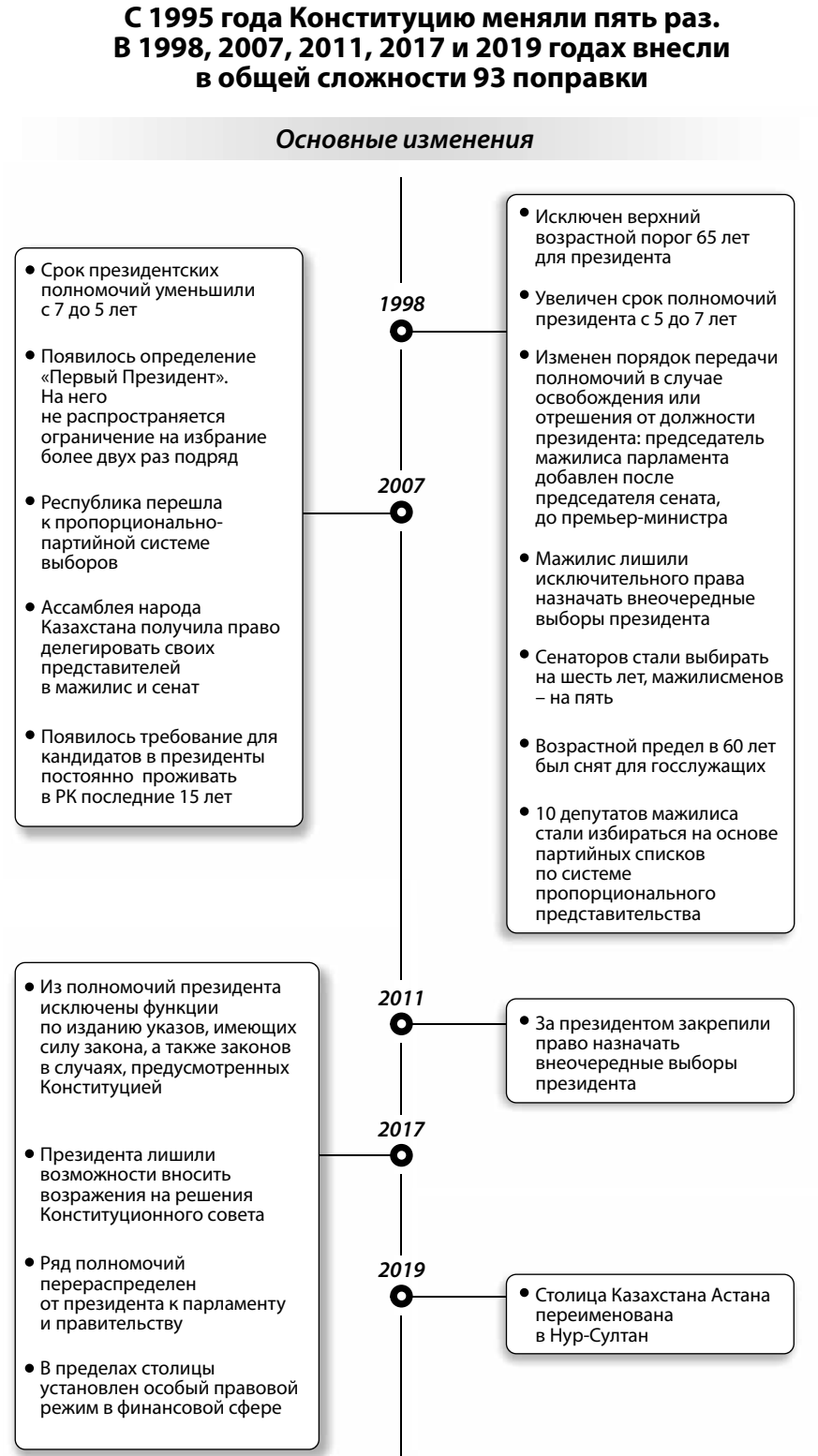
Благодаря доверию Казахстан буквально за считанные годы вышел на лидерские позиции в FinTech и GovTech-сферах. Это факт, просто мы сами этого пока еще не осознали. Когда мы рассказываем о своих проектах за рубежом, они вызывают огромный интерес у наших партнеров и у широкой аудитории. Для многих, даже на Западе, такой уровень проникновения цифровых решений в повседневную жизнь пока недостижим, а наши решения проще и эффективнее. Принципиально важно, что это стало возможным благодаря открытости государства, его готовности доверять бизнесу.

Сегодня успешные проекты формируют узнаваемость Казахстана в глобальном информационном пространстве, а значит, и на политической карте мира. Это становится задачей не просто государства, которое в принципе ограничено в своих возможностях, а всего общества в целом. Наши артисты, актеры и художники за последние годы стали популярны далеко за пределами страны, формируя позитивный образ Казахстана. Я считаю, что следующей на очереди находится отечественная IT-сфера. При правильном подходе мы способны задавать тренды развития в этой сфере.

Я живу и построил свой бизнес в этой стране, гражданином которой я надеюсь стать в скором будущем, и очень хочу, чтобы она развивалась. Связав свою жизнь с Казахстаном окончательно и бесповоротно, я надеюсь внести свой вклад в его процветание.

Как менялась
Конституция РК
Основной закон собираются
корректировать в шестой раз

Действующую Конституцию Казахстана приняли на республиканском референдуме 30 августа 1995 года. После этого в Основной закон вносились многочисленные изменения и дополнения. Новации утверждались парламентом страны, а не референдумом. Поправки, находящиеся сейчас в Конституционном совете, станут первыми, за или против которых сможет проголосовать каждый избиратель.



Заводы, затраты, зарплаты
«Самрук-Казына» поделился своей частью плана повышения доходов населения

ФНБ «Самрук-Казына» примет активнейшее участие в реализации правительственной программы повышения доходов населения, рассчитанной до 2025 года. На тематическом совещании 3 апреля 2022 года руководство холдинга и его портфельных компаний раскрыло свои планы реализации государственных задач. Фонд будет больше платить работникам, активнее инвестировать и способствовать повышению уровня местного содержания через закупки недропользователей.

Жанболат МАМЫШЕВ

Местное содержание

Общий объем закупок товаров, работ и услуг в недропользовании в 2021 году, по данным министра энергетики **Болат Ақчулакова**, составил 4,7 трлн тенге. «Среднеотраслевой показатель местного содержания составил порядка 61,8%, на сумму 2,9 трлн тенге. Порядка 75% закупок приходится на три крупных нефтегазовых проекта – это разработка месторождений Тенгиз, Карачаганак и Кашаган», – сказал министр.

Для увеличения доли местного содержания создан международный центр развития нефтегазового машиностроения, призванный развивать производство товаров для нужд трех крупных нефтегазовых проектов. В портфеле уже несколько проектов на сумму 4,9 млрд тенге.

До конца июня этого года планируется запуск производства

детекторов газа американской Honeywell совместно с Borkit Safety, а также производство преобразователей температуры с AbiTech Group. С еще одним местным партнером – Orbis Kazakhstan – планируется производить шкафы систем управления взрывозащищенного исполнения.

Итальянская PetrolValves совместно с Merlion Development Group открывает производство запорной арматуры в Аксае. Sigma Solutions планирует запустить в Атырау в 2023 году производство электрораспределительных коробов взрывозащищенного исполнения и систем электрообогрева взрывозащищенного исполнения, а Elektro Serve в 2023 году начнет производство насосов, генераторов азота и электрических вращающихся машин.

Сокращения на Тенгизе

До конца года на месторождении Тенгиз в Атырауской области ожидается сокращение 39 тыс. рабочих мест. Оператор проекта «Тенгизшевройл», акимат области и Минтруда РК договорились совместными действиями создать или поддерживать рабочие места на добывающих проектах. Эти проекты, по словам вице-премьера **Ералы Тугжанова**, обеспечат 20 тыс. новых рабочих мест.

Председатель правления НК «КазМунайГаз» **Магзум Мирзагалиев** сообщил, что планируется доразведка на пяти операционных активах и разведка на восьми разведочных проектах. До 2031 года планируется проведение сейсмических исследований в объеме более 2000 кв. км и бурение более 50 поисковых и оценочных скважин.

«Нам крайне важно ускоренное внедрение улучшенного модельного контракта на недропользование с фискальными преференциями и послаблениями в части обязательств, что позволит увеличить инвестиционную привлекательность разведки. В случае обнаружения рентабельных запасов могут быть созданы дополнительные рабочие места», – сказал он.

Повышение зарплат

Важный элемент программы повышения доходов населения – увеличение зарплат. По информации главы КТЖ **Нурлана Сауранбаева**, в этом году зарплаты работников компании были повышены на 25–30%. Если в прошлом году средняя зарплата сотрудников нацкомпании была ниже средней по республике, то в этом году она превысила ее

на 16,5%. Нацкомпания нивелировала разницу в зарплатах предприятий, находящихся в одной области: разрыв достигал 1,5–1,8 раза.

Зарплаты производственного персонала повышались по всей группе ФНБ «Самрук-Казына». «Зарплаты повышены от 5 до 48% с акцентом пока на низкооплачиваемые должности. Всего зарплаты повысили более чем 248 тыс. работников, что составляет 96% от их общей численности. Также с учетом проведенного повышения зарплат четыре компании группы фонда планируют дополнительное повышение зарплат персоналу: в «Казатомпроме» повышение составит 5–30%, в «Тау-Кен Самруке» – около 10%, в «Казакхтелекоме» – до 18%, в Samruk-Kazyna Odeu – до 15%», – отчитался глава ФНБ **Алмасам Саткалиев**.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

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

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректур:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimaddinov@kursiv.kz

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

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

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

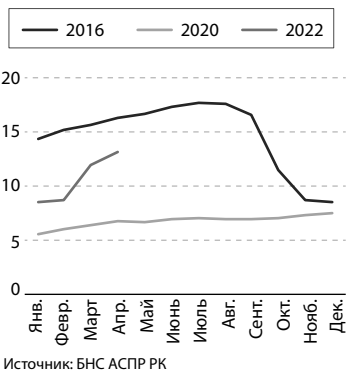
Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

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

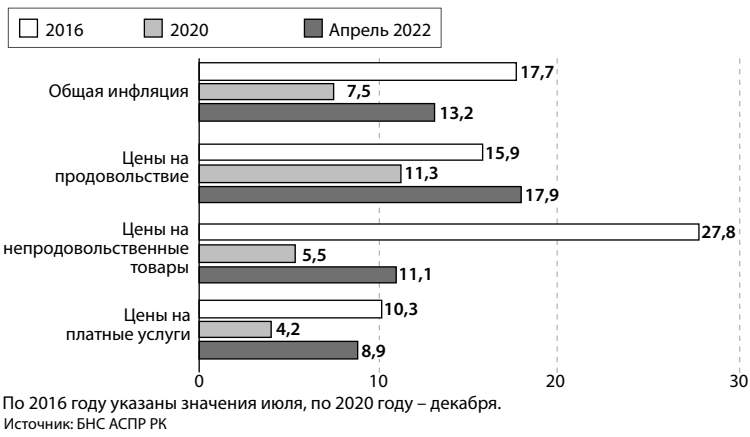
Потребительские цены близки к уровням 2016 года

Потребительская инфляция в РК в кризисы 2015–2016, 2020 и с начала 2022, г/г



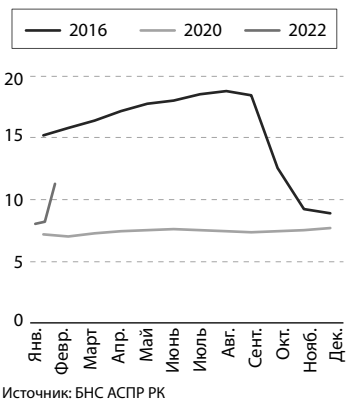
Продовольственная инфляция уже обогнала пики прошлых кризисов

Пиковые значения компонентов потребительской инфляции в кризисы 2015–2016, 2020 и по итогам апреля 2022, % г/г



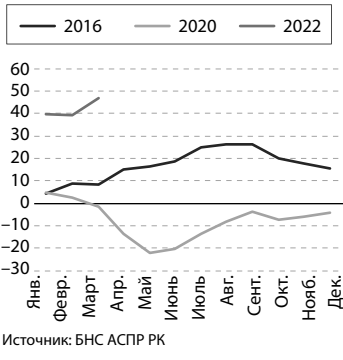
Базовая инфляция ускоряется

Базовая инфляция в РК в кризисы 2015–2016, 2020 и с начала 2022, % г/г



Цены производителей выросли почти в 1,5 раза

Инфляция производителей промышленной продукции в РК в кризисы 2015–2016, 2020 и с начала 2022, % г/г



В плохих оценках сходятся

Казахстанские официальные лица говорят об инфляции достаточно часто. С конца минувшего года рост цен попал в объектив внимания президента, правительство разработало серию планов и концепций с элементами антиинфляционной политики. При этом краткосрочные прогнозы по инфляции ухудшаются. Ранее планировавшийся на 2022 год переход к коридору потребительской инфляции в 3–4% перенесен на период после 2023 года.

Касым-Жомарт ТОКАЕВ, президент РК:

«Инфляция снижает эффективность экономической и социальной политики. Пришла пора поставить точку в этом вопросе, стабилизировать цены и инфляционные ожидания населения. Нужна планомерная работа по снижению инфляции. Пороговый коридор – 3–4% к 2025 году».

Алибек КУАНТЫРОВ, министр национальной экономики РК, 5 апреля 2022 года:

«Инфляция на 2022 год определена в коридоре 8–10%».

Бахыт СУЛТАНОВ, вице-премьер, министр торговли и интеграции РК, 6 апреля 2022 года:

«FAO озвучивала цифры: более 20% инфляция, с 5 до 7% зарегистрирована инфляция в европейских странах. В соседних странах зафиксирован рост цен до 15%. Это приводит к импорту инфляции. Помимо этого геополитическая обстановка за последние месяцы непосредственно повлияла на курс нашей нацвалюты. В результате волатильности курса тенге упал на 18%, это привело к росту цен».

Национальный банк РК, в сообщении

о повышении ставки, 25 апреля 2022 года:

«Значимым драйвером инфляционных процессов остается положительный фискальный импульс, наблюдаемый третий год подряд... Инфляционные ожидания не закорены и продолжают демонстрировать высокую волатильность. Результаты опроса в марте 2022 года указывают на снижение оптимизма населения и ответственное повышение инфляционных ожиданий, отражая ухудшение геополитической ситуации и ослабление обменного курса национальной валюты. Количественная оценка инфляции на год вперед составила 11,4%».

Галымжан ПИРМАТОВ, председатель НБ РК, 27 апреля 2022 года:

«Сохраняется пространство для дальнейшего ужесточения денежно-кредитных условий с учетом траектории инфляционных ожиданий, обновленных прогнозов по инфляции, совокупному спросу и импорту, а также с учетом риска реализации возможных дополнительных инфляционных шоков».

ЦБ РФ; фактическая инфляция по итогам марта – 16,7% г/г, будет перетекать в Казахстан.

С июля инфляцию может ускорить внутренний фактор – завершится период заморозки розничных цен на энергетические товары. Вторая половина года, по-видимому, станет периодом пика инфляции в нынешнем цикле роста цен.

Высоким ценам есть куда расти

Инфляция в апреле ускорилась до 13,2%, но пик роста цен ожидается во второй половине года

Минувший апрель стал третьим по счету месяцем ускорения инфляции в Казахстане. Динамика потребительских цен уже превзошла значения кризиса 2020 года и приблизилась к значениям 2016 года. Учитывая внешние и внутренние факторы влияния на цены, до конца текущего года и этот уровень будет преодолен.

Сергей ДОМНИН

Шок за шоком

В апреле ускорились все компоненты инфляции. Самый большой рост в годовом выражении показала продовольственная инфляция – 17,9% после 15,4% в марте. Если сравнить динамику цен на продукты питания на пиках кризисов 2015–2016 годов и коронакризиса (2020), то в апреле 2022-го она оказалась самой высокой.

Шоки распределены по всем группам продуктов питания: цены растут как в группах с высокой локальной составляющей (сырье, производственные мощности) – хлебобулочные изделия (+17,9% г/г), молочные продукты (+14,9%), мясо (+14,4%), так и в тех, где импорт высок, – овощи и фрукты (+27,6%). Который месяц обновляют максимумы цены на сахар (+54,6%) и подсолнечное масло (+22,3%). Снизились цены лишь на яйца (–4,1%): сказался эффект высокой базы минувшего года.

В компоненте непродовольственных товаров зафиксирован рост цен на 11,1% г/г, и это заметно ниже, чем в кризис 2015–2016 годов (27,8%), однако вдвое больше, чем на пике в 2020-м (5,5%). Рост обеспечивают фармпродукция (+7,6%), одежда и обувь (+8,1%), моющие средства (+14,3%), товары личного пользования (+15,1%).

Приближается к уровням 2016 года и инфляция платных услуг: в апреле 2022 года рост составил 8,9% (в 2016-м – 10,3%). Ускорение компоненту придает рост цен на аренду жилья (+23,4%), услуги общепита (+13,9%), амбулаторные услуги (+11,9%), электроэнергию (+10,6%).

На то, что нынешний рост цен почти лишен сезонного влияния, указывает базовая инфляция по итогам марта 2022 года (наиболее свежие данные на момент выхода номера в печать) – рост цен, очищенный от цен на овощи, фрукты и энергоносители,



составил 11,3% (в июле 2016-го – 18,5%).

На этом фоне бьет рекорды инфляция производителей. Цены производителей промышленных товаров в марте 2022-го в годовом выражении выросли на 47,1%, тогда как в кризис-2020 цены производителей снижались, а в 2016-м на пике они показывали рост на 26,3%. Среди отдельных производственных секторов заметный рост цен произошел в отраслях, обслуживающих преимущественно внутреннее потребление: в нефтепереработке – на 22,5%, в автопроме – на 20,9% г/г, в пищевой – на 20,9% г/г, в легкой, в производстве электрооборудования – на 13,1%, в производстве строительных материалов – на 10,9%, в мебельной промышленности – на 9,9%, в бумажной промышленности – на 9,6%; в производстве электроэнергии тарифы выросли на 19,3%.

На 17,0% поднялись цены производителей сельхозпродукции. Рост на 14,6% был зафиксирован в оптовых продажах. Умеренный рост цен пока сохраняется в грузоперевозках (6,5%) и строительстве (4,5%). Рост цен производителей будет стимулировать рост потребительских цен в следующие периоды.

Глобальный бум

Инфляция в Казахстане ускоряется на фоне ралли сырьевых цен на мировом рынке. В апрельском отчете по сырьевым товарам

Всемирный банк прогнозирует сохранение высоких цен на всю номенклатуру отслеживаемых им коммодитиз: от нефти и газа до продовольствия и удобрений. Высокими темпами отличаются цены на ключевые экспортные товары РК.

Только с января этого года цены на нефть (Brent) выросли на 35%, на природный газ (в Европе) – на 50%. Отказ ряда европейских стран от российских углеводородов привел к реализации стрессовых сценариев. Замещение этих объемов выпуском других экспортных товаров черного и голубого топлива продлится несколько кварталов, а массовый переход на энергоэффективные технологии – несколько лет. Это значит, что высокие цены на углеводороды в краткосрочной перспективе точно сохранятся.

Диапазон роста цен на промышленные металлы в первые несколько месяцев года – от 1 (свинец) до 16% (алюминий), цены на медь выросли на 5%, на цинк – на 10%, на железную руду – на 15%. На удорожание металлов влияет как сторона предложения – производители, испытывающие проблемы с выпуском, так и потребители, сформировавшие долгосрочный устойчивый спрос на промышленные металлы в рамках зеленых политик.

Подъем цен на продовольственное сырье (soft commodities) заметен как по маслам (соевое масло подорожало с начала года

на 33%, рапсовое – на 16%, подсолнечное – на 8%, но накопленный рост по этой позиции с января 2020-го – 85%), так и по зерновым: американская пшеница HRW с января подорожала на 30%. Дорожают мясо птицы (+16% за февраль – март), говядина и сахар (по +5%). Стимулом роста здесь выступает угроза ухода с рынка поставщиков из РФ и Украины: россияне до августа закрыли экспорт пшеницы, а украинцы вынуждены резко сократить выпуск зерновых и масличных из-за боевых действий. Потенциал замены более дорогого сырья на дешевые субституты в этой группе товаров был исчерпан еще в ходе коронакризисного ралли цен.

Издержки остающихся на рынке продовольствия игроков будут расти на фоне удорожания факторов производства. Наряду с нефтепродуктами продолжается мощный рост цен на удобрения: гидрофосфат аммония с начала года подорожал на 34%, азотистые удобрения – на 7%; в ретроспективе трех лет рост цен еще более впечатляющий – 254 и 321% соответственно.

Рост цен на сырье комфортен для стран – экспортеров коммодитиз, к каким относится и Казахстан: доходная часть бюджета увеличивается, растет объем экспорта в денежном выражении, улучшается баланс счета текущих операций. Для стран-экспортеров с плавающим обменным курсом валюты это

означает еще и укрепление национальных денежных единиц. Однако высокие мировые цены стимулируют и рост цен и на внутренних рынках – пусть и не такой динамичный, как на мировом рынке. Часть роста цен уже просочилась в цены производителей. Рост последних трех месяцев перетечет туда в ближайшие один-два квартала.

Буря и натиск

Динамика инфляции в РК в краткосрочной перспективе будет зависеть от влияния серии факторов.

Первый и основной (но часто недооцениваемый) канал давления на потребительские цены – фискальный. «Существенное проинфляционное давление будет оказывать фискальная политика. В 2022 году расходы республиканского бюджета вырастут на 23,6% при средних темпах роста в предыдущие три года 16,7%. Сохраняющийся положительный фискальный импульс окажет проинфляционное давление как в 2022, так и в 2023 году», – отмечают в Нацбанке РК. Высокий уровень расходов бюджета, значительная часть которых направлена на социальные выплаты и зарплаты бюджетников, в ближайшие 8–12 месяцев будет усиливать тенденцию к росту цен.

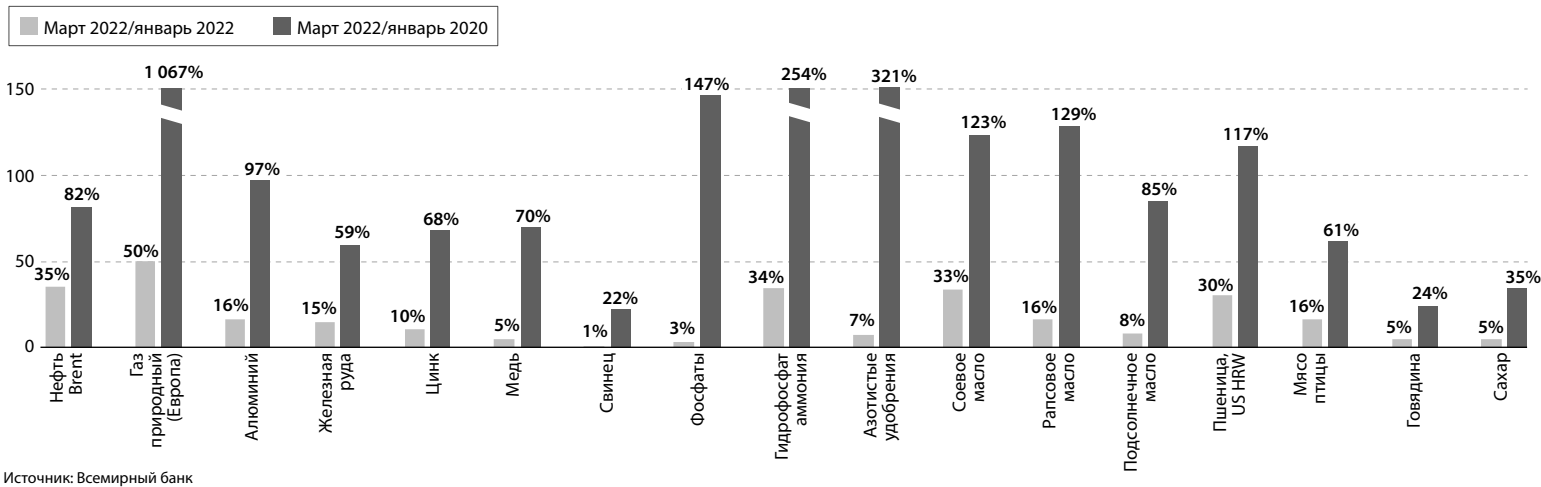
Второй фактор – проблемы в цепочках поставок. Локдаун в Шанхае и ужесточение карантинных ограничений в остальной части материкового Китая усилили проблемы с производством и отгрузкой готовой продукции. Reuters сообщал, что в начале апреля в порту Нинбо-Чжоушан (район Шанхая) количество кораблей, ожидающих отгрузки, выросло вдвое. Вчетверо выросли тарифы на доставку продукции грузовым автотранспортом из провинции Шаньдун в Шанхай. Проблемы в Китае транслируются на его главных торговых партнеров – ЕС и США.

В ближайшие несколько кварталов будет происходить перемещение старых цепочек поставок продукции через транспортно-логистическую инфраструктуру РФ на новые маршруты. Это сопряжено, во-первых, с появлением краткосрочных дефицитов на отраслевых рынках в РК, во-вторых, с удорожанием издержек на доставку продукции (старые маршруты через РФ были оптимальными).

Продолжит давить на цены и геополитика. Инфляция в РФ, откуда Казахстан получает до 40% всего импорта и около 60% импортного продовольствия, к концу года может ускориться до 22% (прогноз экспертов, опрошенных

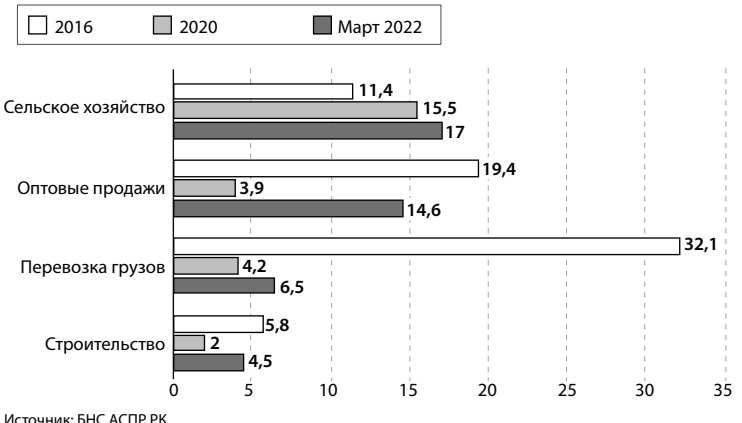
Ралли коммодитиз прошлых двух лет в 2022 году продолжается

Динамика мировых цен на отдельные сырьевые товары в марте 2022 к январю 2021 и январю 2020, %



Кризисные пики минувших лет превысило лишь сельское хозяйство

Пиковые значения инфляции производителей в реальном секторе экономики в кризисы 2015–2016, 2020 и по итогам марта 2022, % г/г



ИНВЕСТИЦИИ

Песенка Steinway еще не спета

Производитель роялей, переживший две мировые войны, борьбу с Yamaha, IPO и делистинг, собирается вернуться на Нью-Йоркскую биржу.

Маргарита ЛИХАНОВА

В апреле заявку на IPO подала одна из старейших фирм – изготовителей музыкальных инструментов Steinway Musical Instruments. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, BofA Securities, Barclays.

История инструментов Steinway началась в Германии в 1836 году. В тот год краснодеревщик Генрих Штейнвег на кухне собрал свой первый рояль, который в компании называют «кухонным роялем». Тогда же он основал фирму H. Steinweg Instrumentenmacher и открыл небольшое производство инструментов.

В 1850-м Генрих с семьей переехал в США, где американизировал свое имя. Так Штейнвеги стали Штейнвеями, а Генрих – Генри. В 1853 году в Нью-Йорке он основал фирму Steinway, которая производила рояли и фортепиано. Через пару месяцев после регистрации фирма продала свой первый рояль, а через год Steinway производили уже по два инструмента в неделю.

В 1860 году «инструментальный» бизнес оценивался в \$360 тыс., производство за четыре года выросло почти на 700%. Для продвижения роялей фирма использовала отзывы музыкантов и богатых меценатов и стала позиционировать свои инструменты как предметы роскоши.

В 1880 году семья открыла вторую фирму на своей исторической родине – в немецком Гамбурге, чтобы завоевать европейский рынок. Штейнвеям это удалось: к началу XX века компания стала поставщиком инструментов в российский, германский и английский императорские дома.

Дела у «роялистов» в шли в гору до Первой мировой войны, в 1913 году прибыль фирмы составила около \$500 тыс. В 1914 году прибыль упала в два раза, до \$240 тыс. Особенно пострадала фабрика в Гамбурге, так как торговые связи между США и Германией были разорваны. Американская фабрика чувствовала себя лучше: в 1916 году прибыль выросла до \$1,1 млн, за год компания произвела 6561 инструмент, это самое большое количество за историю существования Steinway.

В 1917 году США вступили в конфликт, объявив войну Германии. После этого американцы стали с подозрением относиться к немцам, что подкосило бизнес Штейнвеев – прибыль компании в тот год сократилась больше чем в два раза.

После войны началась пандемия испанки, и прибыль Steinway продолжила падать. После удачной рекламной кампании интерес к фирме стал расти, но в США началась Великая депрессия. Продажи роялей в 1930 году упали на 50% по сравнению с 1929-м.

В 1936 году Штейнвеи вышли в прибыль, а Великая депрессия, как оказалось, даже сыграла на руку фирме: часть конкурентов ушла с рынка.

С началом Второй мировой войны американское производство роялей почти прекратилось,

потому что сталь, медь, бронза, которые использовались при изготовлении инструмента, пошли на военные нужды. Штейнвеи, тем не менее, не растерялись и «милитаризировались»: компания разработала военную модель фортепиано Victory Vertical.

После войны Steinway лидировала на рынке роялей, но в 1960-х стала проигрывать японскому конкуренту Yamaha, которая автоматизировала производство. На фабриках Steinway инструменты собирались вручную, а автоматизация считалась предательством «традиционных ценностей». Дела с продажами шли настолько плохо, что в 1972 году Steinway за \$26,7 млн купила американская телекомпания Columbia Broadcasting System.

Но денежные вливания со стороны CBS не помогли. К 1980-му Yamaha становилась все успешнее, а Steinway – все убыточнее. В год японцы продавали более 20 тыс. фортепиано и роялей, а Steinway – чуть больше 3 тыс.

В 1985 году Columbia сбывла с рук Steinway группе инвесторов. По данным СМИ, сумма сделки превысила \$50 млн. Через 10 лет владельцы перепродали компанию международному производителю музыкальных инструментов Selmer за \$100 млн.

В 1996-м Steinway Musical Instruments вышла на Нью-Йоркскую биржу и привлекла \$67 млн при цене \$19 за акцию. На следующий год Steinway открыла дочернюю компанию в Токио, чтобы «разобраться» с конкурентом Yamaha на его же

поле. Задачу удалось решить: к 2005 году дела у Steinway наладились, продажи достигли \$203 млн, а спрос на рояли превзошел объемы производства.

Но 2008 год с его экономическим кризисом опять подкосил Steinway. Чтобы привлечь новых покупателей, фирма начала производить эксклюзивные рояли. Например, Steinway продала инструмент «Звук гармонии» китайскому коллекционеру за \$1,4 млн. Для сравнения: концертный рояль в 2009 году стоил \$118 тыс.

В 2013-м у компании снова сменился владелец, ее приобрел



хедж-фонд Paulson & Co за \$512 млн. Steinway стала частной и ушла с биржи. Теперь легендарная фирма собирается вернуться в «публичное поле».

Аналитики «Фридом Финанс» отмечают, что Steinway работает на рынке предметов роскоши, который в прошлом году оценивался в \$945,8 млрд. По прогнозам Euromonitor, к 2026 году этот рынок вырастет до \$1,286 трлн.

В 2021 году выручка Steinway Musical Instruments увеличилась на 29,45% при росте валовой маржи с 38,27 до 41,7% г/г. Маржа EBIT повысилась с 9,7% в 2020 году до 16,3% в 2021-м. На конец года на балансе компании было \$43,718 млн наличными при долге в размере \$48,382 млн.

Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: май в минусе

В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, вновь ухудшились. Значение индекса сократилось с 887,67 (по итогам торгового дня) до 867,76 пункта (по состоянию на 15:00 04.05.2022).

Аскар МАШАЕВ

Неделя выдалась неудачной практически для всех локальных эмитентов: «КазТрансОйл» (–6,9%), Kcell (–5,3%), «Казателекома» (–4,4%), «Казатомпрома» (–4,2%), Народного (–2,4%) и KEGOC (–0,6%). Бумаги Банка ЦентрКредит прибавили в цене 1,1%, акции Yandex N.V. выросли на 6,2%.

Минувшие семь дней оказались неблагоприятными для индекса Kursiv-G38. Ослаби позиции эмитентов, представленных в секторе KASE Global. Значение индекса сократилось с 476,34 (по итогам торгового дня) до 473,59 пункта (по состоянию на 15:00 04.05.2022).

Тройка лидеров роста из сектора KASE Global: Meta Platforms (+20%), Tesla (+17,6%) и PayPal Holdings (+7,7%). Среди аутсайдеров недели из этого сектора: The Boeing Company (–11%), NVIDIA (–10,5%), American Airlines (–6,5%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 27.04.2022 по 04.05.2022.

Kcell
Мобильный оператор отчитался о финансовых результатах за I квартал 2022 года: чистый

объем продаж вырос на 15,6% (до 50,9 млрд тенге), доход от реализации услуг – на 11,2% (до 39,8 млрд тенге), чистая прибыль продемонстрировала положительную динамику, увеличившись на 29,1% (до 9,2 млрд тенге).

«Казателеком»
Нацкомпания проинформировала биржу о назначении внеочередного общего собрания акционеров на 2 июня 2022 года. В его повестке – вопрос о совете директоров компании. Также сообщается о переносе годового общего собрания акционеров с 29 апреля на 30 мая 2022 года. В апреле ГОСА не состоялся из-за отсутствия кворума.



«КазТрансОйл»
Нацоператор по магистральному нефтепроводу РК утвердил тариф по перевалке экспортной нефти на нефтеперерабатывающей станции имени Шманова Н.Н. в нефтепроводе «Кенкияк – Атырау»



в размере 500 тенге за 1 тонну (без НДС).

Банк ЦентрКредит
С 4 мая 2022 года на KASE возобновлены торги облигациями банка с кодом CCBNb32. Торги указанными облигациями были приостановлены 18 апреля 2022 года. Объем выпуска составляет 70 млрд тенге, номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 10,95%.

«Казатомпром»
Национальная атомная компания подвела производственные итоги за I квартал 2022 года. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года компания нарастила объем производства на 0,6% (до 4954 тонн урана), номинальная стоимость одной бумаги – 100 тенге, текущая купонная ставка – 10,95%.

Зачем нужна автоматизация налогообложения на рынке ценных бумаг



Новая волна уведомлений от налоговой службы пришла в апреле в адрес частных инвесторов: им вменяют неуплату подоходного налога в размере 10% от банковских транзакций, в том числе транзакций с собственных брокерских счетов.

Полина ВИКТОРОВА

Налоговые уведомления получили даже те клиенты казахстанских брокеров, которые задекларировали доходы от операций с ценными бумагами и уплатили налог. В зону внимания налоговой попали переводы между счетами клиента внутри Казахстана – с брокерского счета в банк. Пример такого уведомления показал зампреда правления ВСС Invest Александр Дронин. В представленном уведомлении идет речь о «занижении дохода, установленном при сопоставлении с данными по валютным операциям свыше 50 тысяч долларов США в эквиваленте».

«Когда клиенты начали получать такие уведомления, я подумал, что это просто ошибка. Отправил бухгалтера в Налоговый комитет – и хотел все эти уведомления разом отозвать. Но в налоговой сказали, что

ошибки никакой нет, переводы больше \$50 тыс. у нас вызывают вопросы, мы хотим пообщаться с налогоплательщиками лично», – говорит Доронин.

Сейчас клиенты брокерских компаний самостоятельно докладывают, что подавали декларацию о доходах и заполнили ее правильно, а уведомление от налоговой ошибочно.

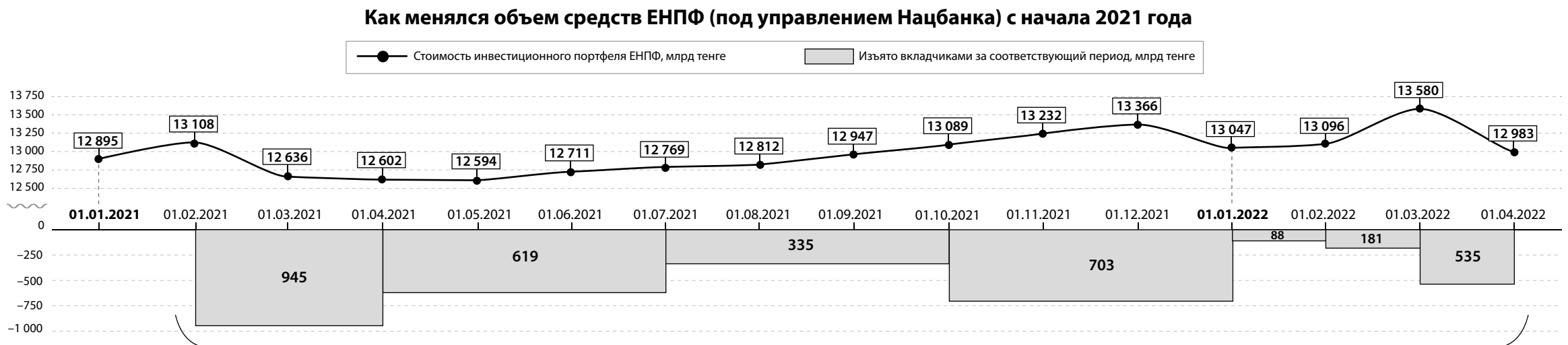
Управляющий партнер юридической фирмы Salyqtez и член Палаты налоговых консультантов Айдар Масатбаев насчитал четыре разных вида уведомлений от налоговой, которые направляются инвесторам-физлицам. «Начиная с того, что из-за простого денежного перевода человек должен встать на учет в качестве ИП, и заканчивая уведомлением о не представлении налоговой декларации», – приводит он примеры. Алгоритм действий для инвестора, получившего уведомление, – доехать до налоговой и дать пояснение только по тому действию, в котором налоговая усмотрела нарушение. «Не поддаваться провокациям налоговых органов и дать пояснения по тому якобы нарушению, которое описано в уведомлении. На остальные желания налоговых органов, которые не отражены в уведомлении, инвесторы пояснения давать не должны», – советует Масатбаев.

Член управляющего совета Казахстанской ассоциации ми-

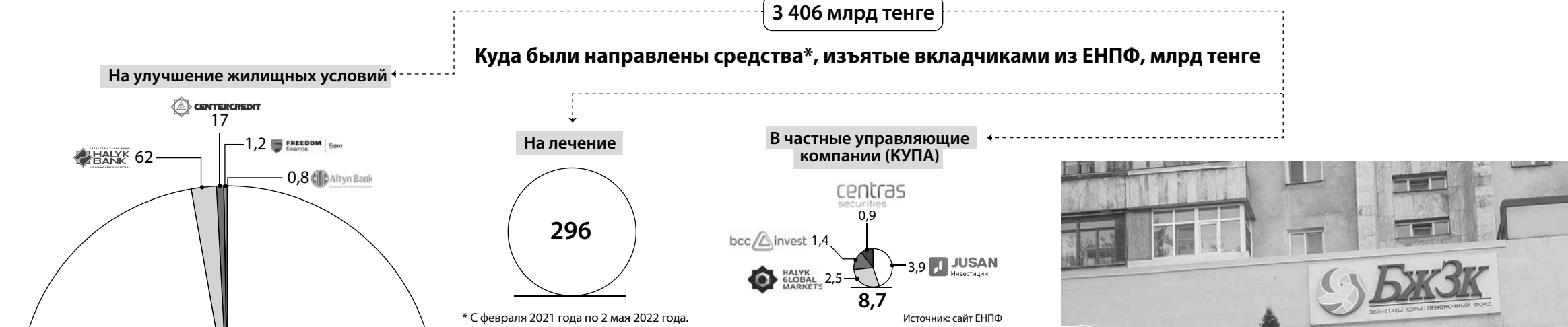
нитарных акционеров (QAMS) Дмитрий Сочин прогнозирует, что выявляющиеся проблемы налогового администрирования в ближайшем будущем станут головной болью не только частных инвесторов, но и других физических лиц, кто будет подпадать под всеобщее декларирование доходов. «Могут возникнуть проблемы у многих граждан РК. Потому что теоретически любой банковский перевод внутри РК может попасть под подозрения, что это перевод, с которого не уплачены налоги».

Еще один риск Сочин связывает с использованием данных, которые Минфин РК получит в рамках присоединения к системе обмена информацией CRS (Common Reporting Standard), – это информация о наличии у казахстанцев счетов в иностранных банках и у зарубежных брокеров. «CRS отчитывается о размере активов на конец года на счетах и об обороте за год. И не исключено, что спустя какое-то время люди начнут получать уведомления по данным CRS, и опять возникнет ситуация, когда налоговая будет заставлять людей платить налог с оборота. Что неправильно: Налоговый кодекс говорит о том, что налоги нужно заплатить с реализованной прибыли», – объясняет Сочин.

Минимизировать ошибки налогового администрирования участники рынка предлагают за счет цифровизации процесса. Идея – в создании IT-системы (признанной налоговой и финансовым регулятором), которая будет «подтягивать» через API-интерфейсы данные от брокеров и рассчитывать налоги, это избавит от проблем и налогоплательщиков, и налоговиков. А частные налоговые консультанты (такой институт начал формироваться в Казахстане) будут привлекаться в тех случаях, когда налогооблагаемые операции и активы явно не относятся к стандартным.



Источник: сайт ЕНПФ



> стр. 1

Инвестдоход Нацбанка по пенсионным деньгам с начала года составил 305 млрд тенге. Ровно две трети от этой суммы (204 млрд) принесли доходы от переоценки валюты. Доходы по активам, находящимся во внешнем управлении, составили 48,5 млрд, доходы по ценным бумагам (включая их рыночную переоценку), вкладам и операциям обратного РЕПО – 42,2 млрд, прочие доходы – 10,2 млрд.

Старший оператор

В I квартале Нацбанк увеличил инвестиции в суверенные облигации Казахстана, купив новые ГЦБ на сумму 192 млрд тенге (в то же время госбумаги на 30 млрд были погашены). В результате доля этого инструмента в портфеле ЕНПФ выросла с 39,1 до 39,9%. На 1 апреля средневзвешенная доходность по тенговым бумагам Минфина составляла 9,7%. При этом новый госдолг обошелся эмитенту заметно дороже. Например, в марте Нацбанк приобрел ГЦБ Минфина в объеме 69 млрд тенге под 12,7% годовых.

Вес второго по значимости инструмента в портфеле (ГЦБ иностранных государств) сократился за квартал с 19,2 до 18,4% за счет снижения инвестиций в американский госдолг. В январе Нацбанк продал облигации правительства США на сумму 347 млрд тенге и купил бумаги этого же эмитента на 130 млрд. Итого нетто-продажи американских бондов составили 216,4 млрд.

Четыре организации в отчетном квартале произвели погашения по своим облигациям, находившимся в портфеле ЕНПФ. В январе это сделал Азиатский банк развития (на сумму основного долга 7,6 млрд тенге), в феврале – ЕАБР (5 млрд). В двух случаях долговую нагрузку перед ЕНПФ сократили казахстанские банки. Крупное погашение в январе осуществил Халык (на 94 млрд тенге), это были 7-летние бумаги со ставкой 8,75%. В марте по своим облигациям рассчитался БЦК (на 12,7 млрд).

В феврале Нацбанк продал часть облигаций АО «СевКаз-Энерго» на сумму 0,5 млрд тенге. Бумаги были выпущены в 2020 году сроком на 7 лет под 13,75%

годовых. Судя по информации, размещенной на сайте ЕНПФ, покупателем стал сам эмитент.

В марте Нацбанк разместил краткосрочные долларовые вклады в банке Societe Generale по ставке 0,35% годовых на сумму 112 млрд тенге, один из которых (на 53,4 млрд) был в том же месяце погашен.

И в марте же (неизвестно, по чьей инициативе) был досрочно погашен вклад ЕНПФ в дочернем Сбербанке на сумму 15 млрд тенге (основной долг). Он был открыт в 2014 году сроком на 10 лет под 8,55%. При этом в подсанкционном Сбере остались лежать еще два депозита ЕНПФ (тоже открыты в 2014-м с погашением в 2024-м) на общую сумму 35 млрд тенге по ставкам 8,56 и 10%. В других российских «дочках» пенсионных денег на вкладах нет, но в портфеле ЕНПФ имеются облигации местного Альфа-Банка (стоимостью 2,4 млрд тенге) и Хоум Кредита (5 млрд).

В течение квартала Нацбанк «в рамках управления текущей ликвидностью с целью поддержания доходности» регулярно размещал

пенсионные деньги на собственные депозиты. Сумма вкладов ЕНПФ в Нацбанке колебалась от 497 млрд тенге на конец февраля до 159 млрд на конец марта. Но если в январе и феврале средневзвешенная доходность по таким вкладам составляла 9,2 и 9,7% соответственно, то в марте она выросла до 12,7% годовых.

Если судить по размещенному на сайте ЕНПФ документу «Информация по инвестиционному управлению пенсионными активами» (публикуется ежемесячно), то вышеперечисленный список сделок с инструментами (покупки, продажи, размещения, плановые и досрочные погашения) является исчерпывающим для I квартала. Однако сравнение детальной структуры портфеля ЕНПФ на разные даты позволяет установить, что как минимум одну, пусть и не самую крупную операцию авторы документа «забыли».

В обзоре инвестиционной деятельности фонда за февраль утверждается, что никаких сделок с ГЦБ иностранных государств (продаж, погашений и покупок) в отчетном месяце не было. При этом в период с 1 по 3 февраля в портфеле ЕНПФ появляются долларовые облигации Министерства финансов РФ пяти различных выпусков с доходностью от 4,25 до 12,75% годовых. Общая номинальная стоимость российских суверенных евробон-



Фото: Илья Яким

дов на дату покупки составляла 16,14 млрд тенге. По состоянию на 1 апреля их рыночная цена упала до 3,7 млрд тенге.

Возможно, покупка этих бумаг не упомянута в обзоре Нацбанка, поскольку они относятся не к субпортфелю ликвидности ЕНПФ, а к активам, находящимся в индексном управлении. Это новый класс валютных инструментов в структуре портфеля ЕНПФ, который появился с начала текущего года и включает в себя ГЦБ развитых стран, ГЦБ развивающихся стран и активы во внешнем управлении. Так или иначе, если уж управляющий портфелем публикует информацию обо всех сделках с инструментами, эта информация не должна противоречить другим документам.

Бенчмарк на минималках

В четыре частных КУПА вкладчики перечислили из ЕНПФ лишь 8,7 млрд тенге. Компания «Сентрас Секьюритиз» начала оперировать пенсионными деньгами 30 марта прошлого года, остальные три – 15 марта, то есть все игроки уже отработали полный год.

На конец 2021-го самой эффективной из них была «Сентрас», чья приведенная годовая доходность достигла 12,5%. Портфель «Сентрас» отличается от конкурентов крайне низкой (5,1%) долей валютных инструментов. В условиях резкой волатильности тенге это сыграло с компанией злую шутку, и ее показатели стали худшими на рынке: за последние 12 месяцев доходность «Сентрас» составила 8,58%, за I квартал этого года – минус 0,72%. Согласно пенсионному законодательству, если номинальная доходность КУПА будет ниже минимального значения доходности пенсионных активов, компания должна будет компенсировать вкладчикам разницу из собственного капитала.

На данный момент абсолютно лучшую результативность среди управляющих демонстрирует компания BCC Invest. За последние 12 месяцев ее доходность составила 14,04%, за три месяца текущего года – 5,54%. При этом BCC является единственным игроком, добившимся положительной реальной доходности (+0,34%) по итогам I квартала.

Куда вложены пенсионные активы ЕНПФ

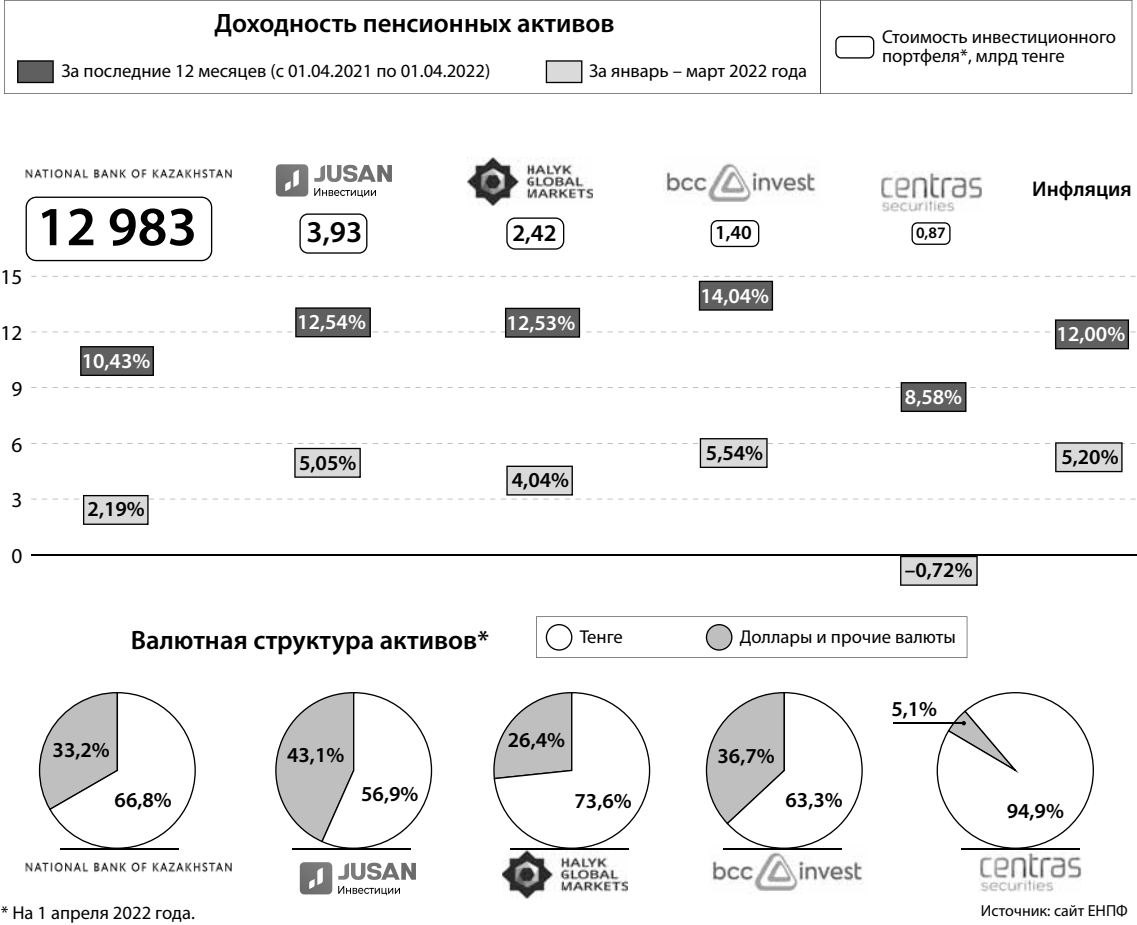
Финансовый инструмент		На 1 января 2022 года		На 1 апреля 2022 года		Изменение стоимости
		Стоимость, млрд тенге	Доля, %	Стоимость, млрд тенге	Доля, %	
Инструменты внутреннего рынка	Облигации Минфина	5 105	39,1	5 183	39,9	↑+1,53%
	Депозиты в Нацбанке	127	1,0	159	1,2	↑+24,9%
	Облигации Казахстанского фонда устойчивости	147	1,1	151	1,2	↑+2,93%
	Облигации квазигоссектора	1 523	11,7	1 549	11,9	↑+1,71%
	Акции банков и компаний	304	2,3	273	2,1	↓-10,2%
	Облигации банков	1 047	8,0	928	7,2	↓-11,3%
	Депозиты в банках	252	1,9	233	1,8	↓-7,40%
	Корпоративные облигации	18,2	0,14	17,6	0,14	↓-3,19%
Инструменты внешнего рынка	Обратное РЕПО	216	1,7	132	1,0	↓-38,8%
	Суверенные облигации	2 501	19,2	2 388	18,4	↓-4,52%
	Активы во внешнем управлении	1 383	10,6	1 499	11,6	↑+8,42%
	Облигации международных институтов развития	407	3,1	400	3,1	↓-1,91%
	Депозиты в банках	0	0	53,6	0,41	
	PPN (структурные ноты)	10,7	0,08	11,2	0,09	↑+4,82%
	Корпоративные облигации	3,9	0,03	4,0	0,03	↑+1,44%
	Деньги на инвестиционных счетах	434	3,3	2,4	0,02	↓-99,5%
Общая стоимость активов ЕНПФ, находящихся в управлении Нацбанка		13 047*	103,3%**	12 983	100%	↓-0,49%

* Сумма указана за вычетом обязательств к оплате по совершенным сделкам, которые составляли 431,6 млрд тенге.

** Сумма не равна 100%, поскольку авторы документа рассчитывали размеры долей от стоимости активов, уменьшенной на размер обязательств к оплате по совершенным сделкам*.

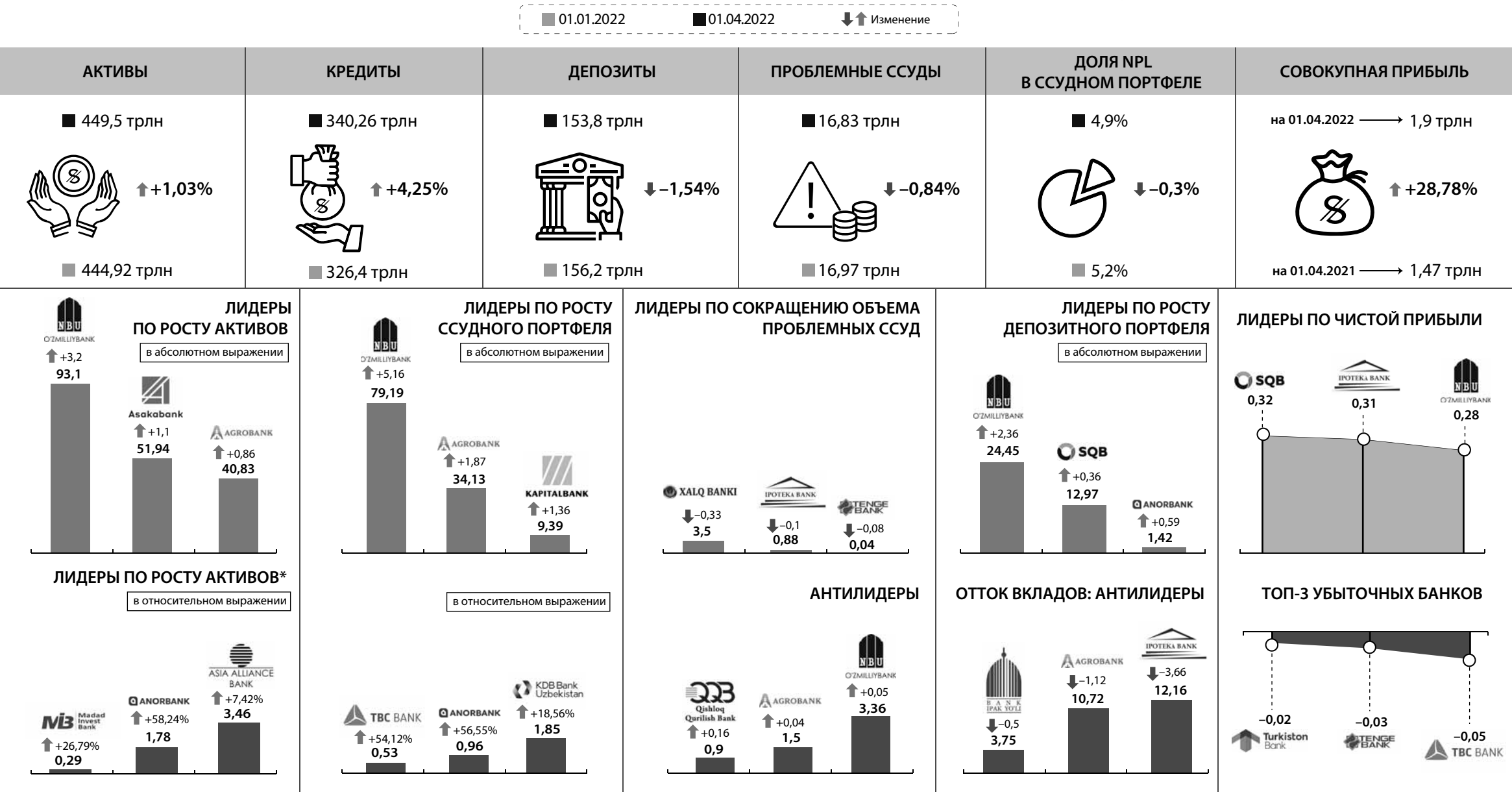
Источник: сайт ЕНПФ

Сколько заработали для вкладчиков управляющие компании



БАНКИ И ФИНАНСЫ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УЗБЕКИСТАНА ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2022 ГОДА, трлн сумов



Узбекский Tenge в минусе

Как банки РУз закончили I квартал

Активы банковского сектора РУз за первые три месяца 2022 года выросли до 449,5 трлн сумов, кредитный портфель увеличился до 340,26 трлн – на 4,25%, при этом доля плохих кредитов в ссуднике сократилась очень незначительно – на 0,3%. Основные показатели банков Узбекистана – в материале «Курсива».

Вадим ЕРЗИКОВ

Срочные рекорды

В марте ЦБ Узбекистана увеличил основную ставку с 14 до 17% и сохранил ее на том же уровне на заседании 21 апреля с прежней аргументацией: за счет роста доходности вкладов планируется удержать деньги в банковской системе. За ростом основной ставки пошла вверх доходность по банковским депозитам в суммах. В марте средневзвешенная ставка по срочным вкладам физических лиц составила 20,9%. Это самое

высокое значение с 2015 года. Для корпоративных клиентов значение выросло до 16,2%.

За первые три месяца 2022 года объем клиентских средств у фининститутов сократился с 156,2 до 153,8 трлн сумов (–1,54%). Основной вклад в это падение внесли январь и февраль, когда показатель упал до 148,35 трлн, в основном из-за сокращения депозитов до востребования. В первой половине марта объем срочных вкладов населения в суммах снизился на 1,3%.

Даже валютная переоценка не помогла депозитному портфелю на конец квартала дотянуть до показателей конца 2021 года. Здесь стоит отметить, что почти 40% депозитов РУз – в иностранной валюте, а за три месяца 2022 года сум обесценился к доллару США на 5,2%.

Банки, у которых отток клиентских денег оказался самым значительным: Ипотека-банк (–3,66 трлн сумов), Агробанк (–1,12 трлн) и Ипак Йули (–0,5 трлн). Эта тройка специализируется на корпоративном сегменте, там и произошла главная «утечка».

Среди банков, которые смогли нарастить депозиты, лидерами

по привлечению вкладов стали Узнацбанк (+2,36 трлн), Анорбанк (+0,59 трлн) и Узпромстройбанк (+0,36 трлн). Созданный в 2020 году «ягодный» банк (анор в переводе с узбекского – «гранат») за три месяца 2022 года увеличил свой депозитный портфель почти на 71%.

Качество радует

Средневзвешенные ставки по займам населению в марте (по сравнению с февралем) выросли с 21,3 до 21,8%, а аналогичный показатель для бизнеса снизился с 21,3 до 20,2%. Центробанк Узбекистана объяснил, что около 80% договоров с предпринимателями было оформлено до повышения ставок.

Ссудный портфель узбекских банков за три месяца вырос на 4,25%, до 340,26 трлн. Самый большой вклад в этот рост внесли крупные игроки – Узнацбанк (+5,16 трлн), Агробанк (+1,87 трлн) и Капиталбанк (+1,36 трлн). Первые два увеличили объем займов в основном за счет юридических лиц, а у Капиталбанка на первом месте были «физики». В относительном выражении самый значительный

рост кредитов зафиксирован у Анорбанка (+56,55%), грузинского ТВС (+54,12%) и южнокорейского KDB (+18,56%). У первых двух основной рост пришелся на розничных заемщиков, а вот в портфеле KDB займы населению занимают менее процента и составляют всего 16 млрд сумов (за три месяца этот объем не изменился).

На конец прошлого года доля проблемных кредитов в совокупном ссуднике банков составляла 5,2%, а к 1 апреля снизились до 4,9%. Это произошло главным образом за счет роста кредитного портфеля при почти неизменном совокупном объеме NPL (значение упало с 16,97 до 16,83 трлн, на 0,84%). Самый крупный пакет токсичных займов – 3,5 трлн сумов – уже не первый квартал сосредоточен в руках Халк-банка. За I квартал 2022 года этот банк сократил объем просрочки на 333 млрд – правда, на фоне уменьшения кредитного портфеля на 1 трлн сумов.

Казахстанский минус

В 2021 году совокупная прибыль узбекистанских банков сократилась почти на треть: из-за

увеличения плохих кредитов фининститутам пришлось нарастить резервы, что и отразилось на конечном финансовом результате.

В I квартале 2022 года прибыль банков составила почти 1,9 трлн сумов (+28,8% к январю – марту 2021-го). Оценка возможных убытков по кредитам и лизингу в банковской системе по-прежнему на высоком уровне – 5,6 трлн сумов. Это на 30,6% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Однако темпы роста процентной маржи и непроцентного дохода банков оказались выше – 39,5 и 46,9% соответственно.

В узбекистанском банковском секторе по итогам I квартала 2022 года сразу шесть убыточных игроков. Тройка антилидеров: ТВС (–49,2 млрд сумов), Tenge (–30,5 млрд) и Туркистон банк (–20 млрд).

Председатель правления ТВС банка в Узбекистане **Спартак Тетрашвили** в комментарии «Курсиву» сообщил, что убыточность учреждения на данном этапе можно назвать ожидаемой, такой сценарий предусмотрен бизнес-планом. Напомним, ТВС начал работать в республике во второй половине 2020 года.

Туркистон банк в компании самых убыточных игроков тоже не вызывает удивления: он входит в тройку кредитных организаций с самой высокой долей проблемных ссуд, его показатель – 68,6%.

Удивил присутствием в пуле убыточных банков только Tenge. «Дочка» казахстанского Халыка пришла в РУз в 2019-м, и тот год закончила с минусом. Но после этого Tenge не показывал отрицательных результатов ни по итогам квартала, ни по итогам года. На 1 апреля оценка возможных убытков по кредитам и лизингу у «дочки» Халыка составила 59,6 млрд сумов. Это в 253 раза больше, чем было год назад.

В итоге в I квартале 2022-го от операций с процентами банк ушел в минус почти на 11 млрд (для сравнения: в 2021-м чистые процентные доходы после оценки возможных убытков по кредитам и лизингу составили около 23 млрд). Львиную долю образовавшегося минуса компенсировали за счет беспроцентных доходов. Но поскольку почти вдвое выросли и операционные расходы банка, составив почти 30 млрд, в итоге Tenge ушел в минус на 30,5 млрд сумов.

Все уйдут, а я останусь

Что станет с тысячами сотрудников «дочек» российских банков в Казахстане

> стр. 1

Тем временем казахстанские банкиры, наблюдающие за санкционными последствиями для своих коллег, в один голос говорят о высоком качестве кадрового состава российских «дочек».

«Я с уважением отношусь к топ-менеджменту казахстанских представительств российских банков, которые вышли из Казкома, где мы вместе работали. Помню, что для Казкоммерцбанка была внутренняя боль, когда эти люди уходили в Сбербанк и Альфу. Сегодня на таких людей большой спрос в крупных частных, государственных и квазигосударственных компаниях», – говорит казахстанский финансист **Асем Кенжебек**. Она вспоминает, что когда российские банки заходили в Казахстан, они приглашали к себе в команду самые сильные кадры, предлагая оклады и бонусы выше рынка.

«Сегодня идут продажи корпоративных портфелей россий-

ских банков в Казахстане. Чтобы новым банкам бесперебойно обслуживать этот бизнес, требуются кредитные аналитики, клиентские менеджеры. Эти специалисты знают своих клиентов, регионы в которых работают, – добавила Асем Кенжебек. – К тому же в российских банках трудится много хороших технических специалистов: и Сбер, и Альфа всегда были в цифровом авангарде. Эти кадры могут найти себя на новых развивающихся в Казахстане маркетплейсах при банках. Что касается бэк-офиса российских банков в Казахстане, то я бы обратила внимание на сотрудников комплаенса и юридического блока, которые могут попасть на рынок труда. Кроме того, в Казахстане активно развиваются микрофинансовые организации, которым пригодятся банковские кадры, особенно специалисты розничного бизнеса».

Исход российских банков из РК усилит конкуренцию на рынке труда среди финансовых специа-

листов. «У казахстанских банков появляется отличная возможность не просто обновить или расширить свой кадровый состав, но и значительно усилить свои команды именно теми ценными специалистами, которыми некогда были укомплектованы «дочки» российских банков», – считает председатель правления Jusan Bank **Нурдаулет Айдосов**. Он полагает, что сотрудникам казахстанских представительств Сбера, Альфы и ВТБ не стоит беспокоиться о своем будущем трудоустройстве, так как в финансовой сфере уже есть устоявшееся представление о высокой компетенции кадров именно в этих банках. «В то же время это может быть поводом для беспокойства для сотрудников, работающих в других казахстанских банках, так как в условиях ужесточившегося «естественного отбора» им предстоит побороться за свои рабочие места», – предположил Айдосов.

С Нурдаулетом Айдосовым согласилась председатель прав-

ления АО «Нурбанк» **Гульнара Мусатаева**, отметившая, что «специалисты с опытом работы в таких крупных банках, как ВТБ, Сбер и Альфа, всегда будут востребованы не только в банковской сфере, но и в других отраслях экономики».

Впрочем, по ее мнению, смена акционеров не означает прекращения деятельности банка. «Напротив, это потенциальная возможность вывести перечисленные банки из-под санкций. В этой связи преждевременно говорить о том, что рынок труда будет переполнен банковскими служащими», – добавила Гульнара Мусатаева. Ее поддержал председатель правления Евразийского банка **Валентин Морозов**: «Банки отличные, команды и технологии сильные, и если будет разрешение американского OFAC, то они найдут своего покупателя. Банки переименуют, и они продолжат свою работу с новыми названиями и новыми акционерами».

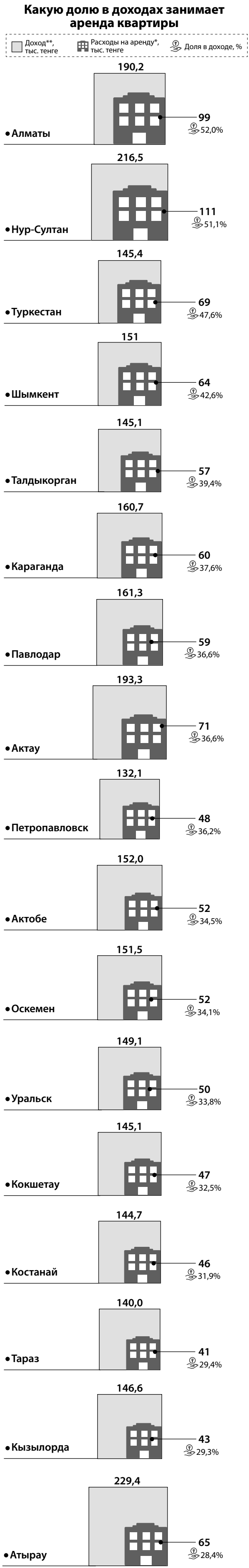
Внешний спрос

На освобождающиеся кадры российских «дочек» могут претендовать и иностранные компании. «Казахстанские специалисты банковской сферы могут рассчитывать на предложения со стороны зарубежных компаний. Ярким примером этого являются сотрудники Банка Хоум Кредит Казахстан, которые из года в год получают приглашения о работе от других компаний, входящих в Home Credit Group International. Сейчас они возглавляют банковские направления во Вьетнаме, Чехии и Индии», – уверен директор по работе с персоналом Банка Хоум Кредит **Жаркын Бекжанов**.

По информации «Курсива», к топ-менеджменту и их командам, специалистам среднего звена Сбера и Альфы присматриваются банки Узбекистана, которые уже делают предложения казахстанцам.

Интерес узбекских кредитных организаций к казахстанским

специалистам банковского рынка подтверждает управляющий директор департамента корпоративных финансов офиса Deloitte в Узбекистане **Рустам Мухаметшин**. Он считает, что банковский рынок Узбекистана проходит сейчас этап становления и нуждается в притоке квалифицированных сотрудников. «Качественный рынок вперед требует хороших кадров, как управленческих, так и специалистов с точечными компетенциями. Сотрудники дочерних российских банков в Казахстане являются хорошим подспорьем для Узбекистана, так как их качество не уступает представлению о том, каким должен быть сотрудник современного банка в любой точке мира. А русскоязычность обоих регионов, схожесть регуляторной среды многократно умножают привлекательность казахстанских экспертов для Узбекистана», – пояснил Рустам Мухаметшин.



* Площадь квартиры: 30 кв. м.
** Медианная заработная плата. Источник: БНС АСПР РК, расчеты «Курсива»

Плата за крышу

Какую долю дохода казахстанцы тратят на аренду жилья

Большинство жителей мегаполисов страны, не имеющих собственной квартиры, вынуждены отдавать за аренду более половины своего дохода. И доля этих затрат в последний год только растет.

Наталья КАЧАЛОВА

«Курсив» посчитал, какая доля дохода казахстанцев уходит на аренду однокомнатной квартиры площадью 30 кв. м в мегаполисах и областных центрах. А также выяснил, как это соотношение изменилось за минувшие пять лет.

В качестве показателя дохода редакция использовала медианную заработную плату. В отличие от завышенного (за счет сверхдоходов отдельных казахстанцев) среднего значения, медианное находится посередине шкалы зарплат – 50% казахстанцев получают зарплату выше этого уровня, а другие 50% ниже – поэтому оно более корректно отражает реальные доходы населения.

Алматинская доля

Самое тяжкое бремя аренды у жителей Алматы. Хотя средняя зарплата алматинцев 329,1 тыс. тенге – одна из самых высоких в Казахстане (второе место после Нур-Султана), медианная едва превышает 190 тыс. тенге. И это только четвертое место среди областей и мегаполисов после нефтяных Атырауской и Мангистауской областей и столицы.

В то же время стоимость аренды в южном мегаполисе высокая – 3,3 тыс. тенге за квадратный метр на конец 2021 года. Дороже только в Нур-Султане. В результате на аренду «однушки» в 30 кв. м среднестатистический алматинец тратит более половины (52%) своего дохода. И это самая большая доля затрат среди мегаполисов Казахстана.

Да еще и найти в Алматы арендное жилье в 30 кв. м с квартплатой до 99 тыс. тенге в месяц – задача не из легких. По данным портала krisha.kz, из 13 тыс. предложений по аренде жилья только три десятка удовлетворяют этим условиям. Кроме единичных предложений в общежитиях и квартирах «с подселением», остальные лоты находятся на городской периферии (севернее пр. Райымбека, западнее ул. Момышулы или за Восточной объездной дорогой). Среди вариантов – квартиры в Боралдае, Узынагаше, Каскелене, Капшагае – населенных пунктах алматинской агломерации, дорога из которых на общественном транспорте или вовсе невозможна, или займет более двух часов.

Алматинцы не первый раз за последние пять лет отдают за аренду квартир более половины дохода. Еще больше – 65% дохода – жители мегаполиса платили арендодателям в 2017 году. Следующие три года (с



2018-го) нагрузка на арендаторов постепенно снижалась, пока не достигла минимума – 44% от медианного дохода во время локдаунов 2020-го. Но сезонный спрос со стороны студентов, в конце лета 2021 года вернувшихся после полутора лет коронавирусной дистанционки к обучению офлайн, привел к стремительному повышению арендных ставок. Средние цены на съемные квартиры в августе 2021 года подскочили на рекордные 14,7%, а в некоторых локациях Алматы буквально за пару недель ставки взлетели на 65%.

Тренд продолжился в текущем году – аренда квартир в Алматы к началу апреля 2022 года подорожала на 12,8% (к декабрю 2021-го), до 3,72 тыс. тенге за «квадрат». Только за январь плата за съемное жилье в городе поднялась на 8,2%.

Столичное разнообразие

Медианная зарплата в Нур-Султане – 216,5 тыс. тенге в месяц – в 1,8 раза ниже средней (391,4 тыс. тенге в месяц). Столичному жителю придется отдавать за съемную «однушку» почти такую же долю дохода, как и жителю Алматы – 51%. При средних ценах на аренду в Нур-Султане в размере 3,7 тыс. тенге за «квадрат», бюджет на жилье в 30 кв. м в 2021 году составлял 111 тыс. тенге в месяц.

Но, в отличие от Алматы, выбрать в Нур-Султане есть из чего. За 111 тыс. тенге столичные рантье предлагают почти 300 вариантов размещения во всех районах города. Среди предложений даже меблированные трехкомнатные квартиры.

За пять лет арендная плата за столичное жилье подскочила на 41%. Но и медианная зарплата за этот период выросла пропорционально – со 121,2 тыс. тенге в месяц в 2017 году до 216,5 тыс. тенге по итогам 2021-го.

Как и для алматинцев, бремя аренды для жителей Нур-Султана за последнюю «пятилетку» было

максимальным в 2017-м – 65% от медианной зарплаты за «однушку», и минимальным в 2020 году – 44%.

За первые три месяца 2022 года аренда жилья в столице тоже выросла, но не так сильно, как в Алматы – на 7,3%, до 3,95 тыс. тенге за квадратный метр. Самое значительное удорожание пришлось на март – на фоне ожидания релокации россиян и украинцев рантье подняли цены в среднем на 4%.

Рывок Шымкента

Шымкент вместе со статусом города республиканского значения в 2018 году получил рекордный рост цен на аренду. С 1,15 тыс. тенге за «квадрат» в начале 2018 года к концу 2021-го арендные ставки взлетели на 86%, до 2,14 тыс. тенге. Самый стремительный рост статистики зафиксировали в 2019 и 2021 годах – 19% и 31%, соответственно.

Тем не менее размер арендной платы в Шымкенте существенно уступает ставкам в Нур-Султане и Алматы. За однокомнатную квартиру площадью 30 кв. м шымкентцу в 2021 году приходилось отдавать сравнительно небольшую сумму – 64,3 тыс. тенге в месяц.

Но и доходы горожан в Шымкенте ниже. Средняя зарплата по итогам 2021 года – 209,3 тыс. тенге, медианная – 151,9 тыс. тенге. Таким образом, в минувшем году жители Шымкента ежемесячно тратили на аренду жилья 42% медианной зарплаты. Это самый низкий показатель среди трех мегаполисов.

За I квартал 2022 года аренда жилья в Шымкенте уже подорожала на 15% – до 2,5 тыс. тенге. Рекордным для города, как и в Алматы, стал январский рост, когда цены на аренду подскочили сразу на 9,8%.

Региональный фактор

Бюро национальной статистики не приводит медианные зарплаты

в областных центрах – указывает лишь значение в целом по области, его мы и взяли как расчетный показатель.

Если опираться на «областные» данные, самая большая арендная нагрузка у жителей Туркестана. При средней арендной ставке 2,3 тыс. тенге за «однушку» в 30 «квадратов» туркестанцу в 2021 году приходилось ежемесячно отдавать 48% дохода.

В Караганде и Актау жители в прошлом году отдавали за аренду жилья 38% и 37% дохода соответственно. Это существенно ниже, чем пять лет назад, когда арендная нагрузка в Караганде была на уровне 58% от дохода, а в Актау и вовсе 69%. Бремя аренды стало легче, в основном, за счет существенного роста медианной зарплаты. В Карагандинской области за пять лет она выросла в два раза, а в Мангистауской – в 2,2 раза. В то же время рост арендной платы в Актау был самым низким в стране – плюс 17% за пять лет, а в Караганде – умеренным – плюс 27%.

Больше, чем в Мангистау, медианная зарплата за пять лет выросла лишь в Атырауской области – в 2,6 раза. А аренда за этот же период подорожала здесь умеренно – менее чем на треть. Благодаря этому сейчас в Атырау самая низкая арендная нагрузка среди жителей областных центров – 28%.

Сравнительно небольшую часть дохода – 29% – приходится отдавать за аренду жителей Тараза и Кызылорды. Хотя в Жамбылской области медианная зарплата одна из самых низких в стране – 140 тыс. тенге в месяц, но и арендные ставки в областном центре тоже самые низкие – 1,37 тыс. тенге за «квадрат». В Кызылорде похожие показатели – ставка аренды – 1,43 тыс. тенге (ниже только в Таразе), медианная зарплата – 146,6 тыс. тенге.

Почему растут цены на аренду жилья

> стр. 1

Выше рынка аренда выросла и в Караганде – плюс 11,9% за первые три месяца года. Здесь также «максимально вложился» январь (+8%).

«В денежном выражении цены на все категории жилья выросли примерно на 30 тыс. тенге», – рассказывает карагандинский риелтор **Шынар Рахимова**.

Ничего личного, просто бизнес

Для многих владельцев квартир сдача жилья в аренду – это как минимум попытка «закрыть» платежи по ипотеке, а как максимум – способ получить доход.

«Многие шымкентцы зарабатывают на том, что сдают квартиры – почти каждый третий. Больше всего квартир сдается в панельных пятиэтажках советской постройки в центре города, где чаще всего селятся люди, приезжающие на заработки», – говорит сотрудница шымкентского агентства недвижимости «Монолит» **Жансая Тулепова**. Приезжих в Шымкенте много, отмечают риелторы. Люди, в основном, едут из Алматы, Нур-Султана, Туркестанской области.

Немало желающих стать рантье и в Алматы, где спрос на жилье стабильно высокий. В период доступности пенсионных сбережений

для покупки недвижимости многие вкладывались в квартиры, чтобы затем сдавать их, отмечает ведущий специалист по недвижимости агентства «RIA Light» **Александр Бикетов**.

В Караганде рынок арендного жилья небольшой. В основном квартиры снимают те, кто продал свое старое жилье, чтобы вложиться в доленое строительство. А пока дом строится, будущие новоселы живут на съемных квартирах, рассказывает Шынар Рахимова.

В Актобе, по словам риелтора Жанболат Жарбаева, квартиры в основном снимают командировочные, на один-два месяца. Хозяйка квартир за счет арендного дохода пытаются хотя бы частично перекрыть ипотечные платежи, добавляет Оксана Уразбекова.

Ожидания VS реальность

Никаких региональных особенностей, из-за которых в отдельных городах резко повысились цены, нет – сходятся во мнении риелторы.

Президент Объединенной ассоциации риелторов Казахстана **Лариса Степаненко** добавляет, что владельцы квартир зачастую повышают цены, глядя друг на друга и читая новости.

«Многие собственники жилья устанавливают цены на основе предложений на портале «Крыша». Но надо учитывать, что на «Крыше»

мы видим лишь ожидания продавцов и арендодателей. Реальные сделки проходят по меньшим ценам, арендаторы сегодня не готовы переплачивать», – объясняет Лариса Степаненко.

Основанием для повышения цен в 2022 году для многих собственников стало ожидание массового наплыва в Казахстан россиян, активно обсуждаемое в СМИ.

«Есть люди, которые переезжают в Казахстан – в основном это сотрудники зарубежных компаний. Но не так массово, как хотелось бы многим арендодателям», – продолжает Степаненко.

«Из России приезжают, из Украины тоже. Много ли их, не могу точно сказать», – признается Жанболат Жарбаев из Актобе. «Желающих немного», – отвечает коллеге Оксана Уразбекова. – В январе, феврале, марте была тишина. Не только у меня, но и у других риелторов».

Ожидания, что спрос значительно повысится из-за релокации россиян, не оправдались. Но снижать ставки владельцы жилья не торопятся – они пытаются компенсировать за счет арендных доходов возросшие из-за инфляции расходы.

«Повышение цен на аренду – из-за ценников в магазинах. Арендодателям на что-то жить надо. И, соответственно, люди, исходя из своего прожиточного минимума, по-

вышают цены», – объясняет Оксана Уразбекова.

«Вы же понимаете, сейчас курс доллара меняется, продукты дорожают», – вторит коллеге Жанболат Жарбаев.

«Может, если бы эти квартиры никто не снимал, то они стоили бы дешевле. Но берут же люди, снимают. Поэтому хозяева и поднимают цены», – объясняет риелтор из Шымкента **Айгерим Калбаева**.

Арендодатели ожидают, что очередной всплеск спроса произойдет из-за госпрограммы субсидирования арендной платы в частном жилфонде. Оператор программы – Отбасы банк – уже с апреля собирает заявления от желающих (из очередников-льготников) воспользоваться помощью государства, а деньги бюджет начнет выделять с июня 2022 года.

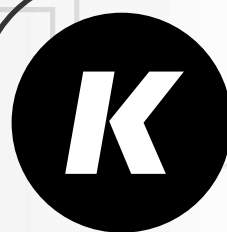
Но из-за ограничений по стоимости «квадрата» программа вряд ли сможет существенно повысить спрос на арендное жилье, считают риелторы. Например, в Алматы стоимость квадратного метра по госпрограмме не должна превышать 2,8 тыс. тенге при среднерыночной цене в 3,7 тыс. тенге. То есть поднять цены (до 110 тыс. тенге в месяц) теоретически смогут лишь владельцы бюджетных «однушек», а таких предложений на алматинском рынке менее 10%.



Kursiv Research

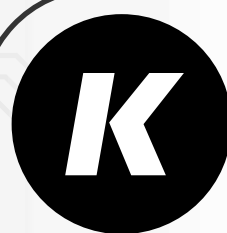
Аналитическое подразделение республиканского
делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков,
регионов и направлений,
бизнес-кейсы



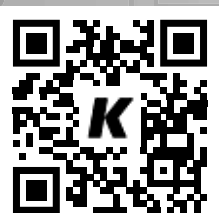
Kursiv Research Ratings

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



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные
индикаторы, отражающие
состояние рынков
и отдельных отраслей



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



Баурсаки по-быстрому

Как развивается казахский фастфуд

На казахстанском рынке фастфуда попытки открыть заведение с местной национальной кухней предпринимались не раз. Выживают преимущественно те, кто предлагает микс аутентичного и классического фастфуда.

Анастасия МАРКОВА

Первый баурдак не комом

Bauyrdaq – одна из первых и до сих пор действующих сетей фастфуда с казахской кухней. Ее основатель и владелец Актлек Кусанбаев начал собственный бизнес в 2012 году с лагманханы. Но почти сразу понял, что ему интереснее казахская кухня, и именно в этом направлении решил развиваться. Выбирая форматы, он остановился на «быстрой еде».

«В то время фастфуд активно развивался на рынке. Я целыми днями наблюдал длинные очереди перед KFC и McDonald’s и понимал, что люди туда идут, потому что это доступно. Поэтому решил сделать и нашу кухню такой же доступной», – поделился Кусанбаев.

От идеи до воплощения прошло семь лет. В это время он продолжал работать в лагманхане, одновременно изучал рынок и пытался адаптировать национальные блюда под быстрый и недорогой формат приготовления.

Первым его fastfood-экспериментом стал баурдак. Само название, состоящее из двух слов – баурсак и куырдак, раскрывает рецепт приготовления блюда. Это разрезанный баурсак, в середину которого помещают куырдак из бараньей печени. Актлек добавил баурдак в меню своей лагманханы.

«Я боялся его продавать, – честно признался бизнесмен. – Вдруг люди меня не поймут. И поэтому я установил цену в 100 тенге и разместил его в самом конце меню. У меня не было интереса заработать на этом, у меня было лишь желание войти в сознание народа таким продук-

том. Я хотел, чтобы баурдак стал популярным, как пирожки или сосиска в тесте».

Эксперимент оказался удачным. Гости пусть и с осторожностью, но все же брали диковинку, а попробовав, возвращались только за ней.

После того как здание, где Кусанбаев арендовал помещение, пошло под снос, он решил, что лагманхану уже открывать не станет. И в 2018 году появилась его первая точка с казахским фастфудом, которую он так и назвал – Bauyrdaq.

Помимо коронного блюда добавились баурдаки с начинкой из говядины, курицы, казы и ассорти, а также вариации с булочкой вместо баурсака.

«Я добавил в меню несколько видов пиццы, чтобы было что-то знакомое. Если гость не увидит в меню знакомые блюда, он, скорее всего, уйдет», – объяснил Кусанбаев.

По этой же причине в меню пришлось вводить бешбармак, манты, сорпу, салаты. Поэтому, несмотря на дешевизну (цена на баурдаки начинается с 470 тенге) и быстроту приготовления, Bauyrdaq нельзя назвать классическим fastfood-заведением.

В Алматы действуют три точки, летом должна открыться еще одна. Также работают заведения в Шымкенте и Актау, к открытию в этом году готовятся точки в Нур-Султане и Таразе. Все заведения (кроме одного в Алматы) работают по франшизе.

За границей не поймут

В 2020 году открылась сеть стритфуда AUZ T, моноблюдом в которой стало томленое мясо в батоне. На выбор предлагались конина, говядина или курица.

«Когда-то у кочевников было традицией оставлять мясо в бараньем желудке на ночь под углями костра, где оно томилось в собственном соку. Такое мясо сохраняло все свои полезные свойства. Я изучал эту технологию, чтобы применять ее в приготовлении нашего мяса», – рассказал совладелец сети Мухит Мухадиев.

Тайны производства мяса Мухит не раскрыл, но подчеркнул, что технологический процесс



уникален и не является су-видом (способ приготовления под вакуумом при низкой температуре).

Бизнесмен вместе со своим партнером Тлеубеком Кажгалевым решили заниматься именно томленным мясом. Они считали этот продукт потенциально «очень прибыльным ответом на запрос рынка», причем не только казахстанского, но и мирового.

«Мы создали легкую операционную систему: мясо доставляется порционно, у него долгий срок годности (6 месяцев), для приготовления достаточно в течение 40 секунд разогревать мясо в микроволновке. Это очень удобно для франшизы, потому что не нужно закупать дорогое оборудование и искать большую площадь. Еще важно то, что мы, как производители, контролируем вкус мяса, и где бы ни находилась точка, оно будет одинаковым везде: хоть в Алматы, хоть в Москве», – объяснил Мухадиев.

К началу 2022 года, когда сеть закрылась на ребрендинг, AUZ T насчитывала 22 точки, 16 из которых работали по франшизе в Алматы, Шымкенте, Актобе,

Нур-Султане, Кызылорде, Атырау, Бишкеке.

На ребрендинг AUZ T решилась после того, как в проект вложил крупный инвестор, который собирается вывести компанию на международный рынок. При этом стритфуд уже не будет позиционировать себя как казахская национальная кухня и начнет работать под другим названием.

«Мы бы очень хотели оставить бренд AUZ T, но развивать сеть под таким брендом за границей очень долго и муторно, поэтому мы скрепя сердце приняли решение поменять название на английское», – поделился бизнесмен.

О новом названии и позиционировании на рынке Мухит пока отказался говорить.

Полбургера, полбаурсака

Еще один стритфуд с национальной кухней – My Boursaq не пережил пандемии. Заведение открылось в Нур-Султане в 2018 году и представляло собой фургончик с горячим баурсаками. В меню было восемь видов баурсаков, а также бургеры с казы.

По словам совладельца My Boursaq Аскара Жалдинова, в первые же месяцы работы к ним поступило около 20 предложений продать франшизу. Но бизнес-процессы еще не были выстроены должным образом, поэтому такой путь масштабирования предприниматели отложили.

«В первый год My Boursaq вышел на самоокупаемость. Во второй – уже начал частично закрывать капзатраты, но в 2020 году случилась пандемия с тотальным карантином, и наш бизнес встал», – вспоминает Жалдинов.

В это время Аскар вместе с партнером развивали еще один проект – в медиасфере. Он требовал больших финансовых вложений и трудозатрат, «поэтому мы пришли к выводу, что пока не будем заниматься My Boursaq», поделился бизнесмен.

По его словам, развивать фастфуд с казахской национальной кухней гораздо сложнее, чем с ставшей уже привычной американской или европейской. Потому что бургерная или пиц-

церия – это уже «проложенная тропа» с меньшими рисками и большей вероятностью быстрого получения прибыли в первые же годы работы. А вот фастфуд с казахской кухней требует кропотливого выстраивания всех бизнес-процессов с нуля.

Схожее мнение выражают и в Ассоциации фастфуда Казахстана.

«У нас на рынке много бургерных, потому что с точки зрения бизнеса это выгодный продукт. К тому же он понятен для покупателя. А если выводить на рынок что-то новое, национальное, то надо работать над меню, адаптировать технологии, чтобы блюдо было не только вкусным, но и быстро готовилось. Не каждый предприниматель готов на это идти», – говорит представитель ассоциации, гендиректор сети точек быстрого питания пан-азиатской кухни Red Dragon Роза Авершина.

Экспериментировать с национальными блюдами пробовала бургерная в Атырау – Kazburger. Три года подряд в канун Наурыза они добавляли в меню бургер с казы или пиццу с жая.

«Спроса на бургеры с казы в обычные дни нет. Поэтому в основное меню мы их не ставляли, понимая, что будут риски. Все-таки отношение к национальной кухне очень щепетильное, ее предпочитают есть дома или на тоях, а в фастфуд в основном люди приходят за мировой классикой», – поделился опытом бренд-шеф Kazburger Антон Поташко.

Блюда национальной кухни многие готовят дома, делают это вкусно, а потому стараются покупать то, что не могут приготовить сами. Возможно, поэтому, предполагает Авершина, спрос на казахский фастфуд невысокий.

«Еще одна причина кроется в том, что основу национальной казахской кухни составляют мясо. Его можно адаптировать под формат фастфуда, но себестоимость такого продукта будет высокой. В последнее время подорожали и красное мясо, и птица. А фастфуд – это продукт, который должен не только готовиться быстро, но и стоить недорого», – добавила Авершина.

Объявления

• ТОО «Affinity-S», БИН 220440013437, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Манаса, 22/2, кв. 48. Тел. +7 708 381 45 79.

• ТОО «Микс АНТ», БИН 150540016846, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, мкр. Сары-Арка, д. 39, кв. 36. Тел. +7 778 684 15 93.

• ТОО «УЛАНЖАС», БИН 211140026092, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Нурмухамбета Кожаметова, д. 25.

• ТОО «УЛАН777», БИН 211140027219, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Нурмухамбета Кожаметова, д. 25.

• ТОО «УЛАНБИЗНЕС», БИН 211140026131, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Нурмухамбета Кожаметова, д. 25.

• ТОО «Diamond Tax Services», БИН 210240000288, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Байзакова, д. 221, кв. 1.

• ТОО «Ваш Ломбард 1», БИН 140740012869, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр-т Женис, д. 67, ВП-13.

• ПКСК «Надежда-25», БИН 970640013083, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публика-

ции объявления по адресу: г. Усть-Каменогорск, бульвар Гагарина, 25. Тел. +7 777 960 63 74.

• Открыто наследственное дело после смерти Виктора Эдуардовича Велька, 28.02.1951 г.р., умершего 19.11.2021 г. Наследникам обращаться к нотариусу М.В. Цой по адресу: г. Караганда, пр. Н. Назарбаева, д. 29, н.п. 24. Тел.: 210091, +7 701 244 99 18.

• ТОО «AiCons», БИН 171240000270, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мамыр-1, д. 9, кв. 39. Тел. +7 702 677 11 57.

Железобетонный рост

Цены в строительстве пошли вверх



Динамика индекса цен в строительстве весной 2021-го начала ускоряться, а к концу года достигла трехлетнего максимума. Стоимость строительства подорожала преимущественно за счет роста цен на стройматериалы.

Аскар МАШАЕВ

Благодаря государственным инвестициям в инфраструктуру и госпрограммам, нацеленным на решение квартирного вопроса казахстанцев, строительная отрасль последние несколько лет демонстрирует превосходные результаты.

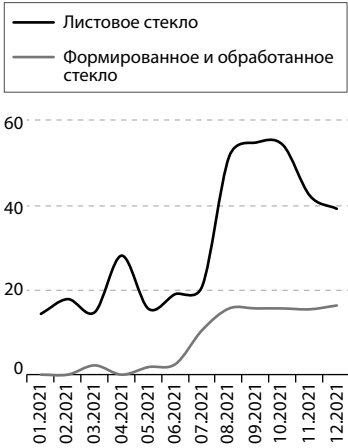
Выполненные строительные работы по итогам 2021-го прибавили 11,7%. Тем самым номинальный рост четвертый год подряд превышает десятипроцентную отметку. Хуже обстоят дела с показателем, отражающим реальный прирост: отрасль лидировала по динамике ВДС в 2019 и 2020 годах, на которые, заметим, пришлось активная фаза двух ключевых ипотечных госпрограмм («7-20-25» и «Баспана Хит»), но в минувшем году переместилась на четвертое место. Снижение реальных оборотов не помешало установлению очередного рекорда в жилищном строительстве – 17,1 млн кв. м. Картину омрачает рост цен, динамика которого достигла уровня трехлетней давности.

То майна, то вира

Следует пояснить, что официальные статистические органы отслеживают так называемый индекс цен в строительстве, при расчете которого учитывается стоимость трех компонентов – строительно-монтажных работ (СМР), оборудования и прочих строительных товаров.

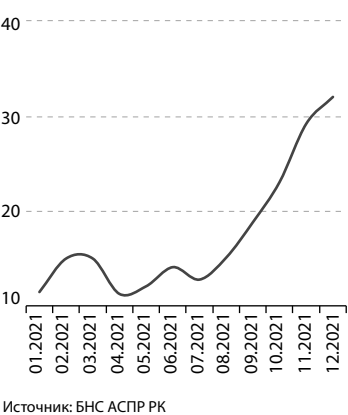
В минувшем году не было сдерживающего фактора, который присутствовал в 2020-м – тогда,

Изменение цен на стекло в РК (г/г, %)



Источник: БНС АСПР РК

Изменение цен на продукты переработки нефти в РК (г/г, %)



Источник: БНС АСПР РК



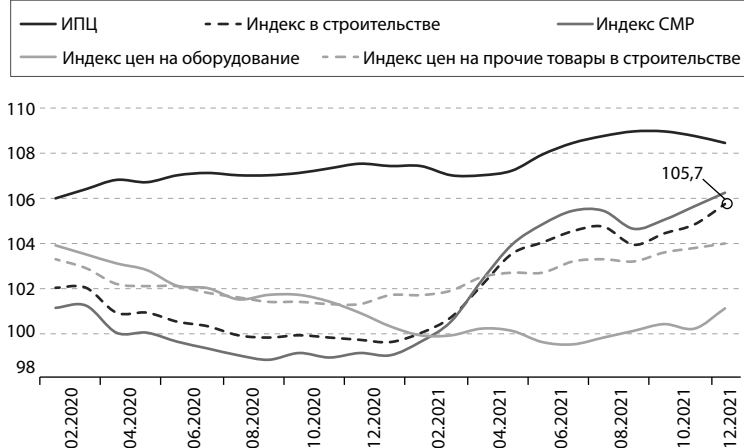
Фото: Илья Ким



Фото: Илья Ким

В феврале 2021 года стартовал рост цен

Индекс цен в строительстве РК и его компонентов в 2021 году, %



Источник: БНС АСПР РК

напомним, тренд на удорожание строительно-монтажных работ надломил весенний карантин, и в следующие месяцы цены в строительстве снижались.

Ситуация изменилась весной 2021 года. В апреле, впервые за десять месяцев, начался рост по всем трем компонентам. Самая высокая динамика наблюдалась в сегменте цен на СМР (оплата труда и расходы на стройматериалы). Как результат, индекс цен в строительстве в 2021 году составил 103,2% (годом ранее показатель был на уровне 100,6%).

Индекс цен в строительстве в декабре 2021 года достиг 105,7% – трехлетнего максимума. Основной вклад в этот результат внесли цены на СМР (106,2%).

Удорожание стройматериалов вызвало закономерную реакцию со стороны профильных ассоциаций, защищающих интересы застройщиков. Они начали бить в набат, говоря о скором дефолте строительных фирм, которые возводят льготное жилье, поскольку сметы были подсчитаны и утверждены по старым ценам, а действующие контракты не подлежат пересмотру. Речь шла о фактической остановке многих проектов. Высокие цены на строительные материалы приведут к росту стоимости квадратного метра – другой аргумент, который эксплуатировался застройщиками, реализующими жилье на рыночных условиях.

Но пара наблюдений, сделанных на основе официальной статистики (проанализированы данные с 2016 года), не подтверждают однозначность этих доводов. В шестилетней ретроспективе рост цен в строи-

тельстве не привел к сокращению объемов вводимого жилья. А между индексом в строительстве и динамикой цен на первичку в указанном периоде наблюдалась отрицательная корреляция. Резкое удорожание первичного жилья, напротив, стимулировало рост нового строительства: количество полученных уведомлений на строительство росло сонаправленно ценам.

В прошлом году на орбиту общественного обсуждения

Изменение цен на шпон и фанеру, известь и гипс, а также товарный бетон в РК (г/г, %)



Источник: БНС АСПР РК

запускались разные аргументы о том, почему цены на стройматериалы растут. Госорганы и застройщики указывали на ценовой сговор, производителей оправдывались ростом цен на сырье. Но это удорожание можно объяснить растущим потреблением строительных компаний: в 2021 году общий строительный объем новых объектов прибавил сразу 15,4%, чего не наблюдалось в 2018–2020 годы.

Хрупкое стекло, мощный бетон

В минувшем году в 29 из 32 групп основных стройматериалов отмечен рост цен. Наибольшая динамика зафиксирована в следующих группах: листовое стекло (+31,1%), продукты переработки нефти (+17,9%), радиаторы и котлы центрального отопления (+10%), стройматериалы из черного металла (+9,6%), кирпич, плитка и строительные изделия из обожженной глины (+8,9%).

Тренды в сегментах в целом согласуются с траекторией цен на отдельные наименования

стройматериалов. Например, по наиболее востребованным видам листового стекла (неармированное, толщина 3–5 мм) цены в 2021 году прибавили 79,8%. Из продуктов переработки нефти заметно подорожал дорожный битум – один из важнейших материалов для инфраструктурного строительства. В декабре 2020 года тонна битума марок БН-70/100 и БНД-70/100 стоила 129,6 тыс. тенге, а уже через год продавалась за 197,5 тыс. тенге (+52,4%).

Рост мировых котировок на железную руду (в среднем на 48,5%) подтолкнул вверх стоимость всех стройматериалов из черного металла. Основные наименования из этого сегмента выросли значительно. Например, наименьший рост цен зафиксирован по листовой стали (толщина до 4 мм), и он составляет все 75,9%. В лидерах арматурная сталь (диаметром 10 мм), которая в цене прибавила 91,4%, уголки малого размера подорожали на 90,4%, а катанка (диаметром 16–20 мм) – на 80%.

трех сегментах. Шпон и фанера подешевели на 2,3%, товарный бетон – на 2,2%, а известь и гипс – на 1,1%. Эти товарные группы объединяет то, что потребность в них удовлетворяется за счет внутреннего производства, а мощности хватает для покрытия дополнительного спроса.

Казахстанские производители почти в полной мере закрывают потребность в базовых строительных материалах (бетон, цемент, стеновые материалы). Повсеместно используются гипсокартон и сухие строительные смеси локального производства. Зависимость от импорта наблюдается по стройматериалам с высокой добавленной стоимостью в сегменте финишной отделки (обои, линолеум, теплоизоляционные материалы, санфаянс и стекольная продукция).

Санкции и стройиндустрия

Партия власти Amanat (бывший «Нур Отан») после победы на выборах-2021 пообещала за пять лет построить 103 млн кв. м



Фото: Илья Ким

Стоимость первички зависит от спроса

Динамика стоимости первички и индекса цен в строительстве (%) и площадь построенных жилых зданий (правая шкала; тыс. кв. м)



Источник: БНС АСПР РК

Все группы товаров, цены на которые демонстрируют высокие темпы роста, – стекло, арматура, кирпич, – отличаются тем, что в РК потребность в них удовлетворяется в значительной степени за счет импорта. При этом мировые цены на эти товары или сырье, из которого они производятся, растут.

В минувшем году снижение цены зафиксировано только в

жилья. Чтобы сдержать предвыборное обещание, партии и правительству предстоит выполнить нелегкую задачу – довести годовой объем жилищного строительства до рекордных значений, в среднем до 21–22 млн кв. м.

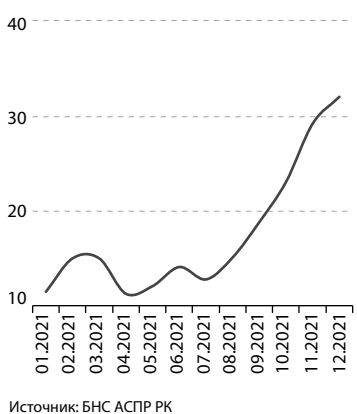
Значит, спрос на стройматериалы будет только возрастать, подстегивая цены. Напомним, что емкость рынка в прошлом

Изменение цен на стройматериалы из чермета и на готовые металлоконструкции в РК (г/г, %)



Источник: БНС АСПР РК

Изменение цен на продукты переработки нефти в РК (г/г, %)



Источник: БНС АСПР РК

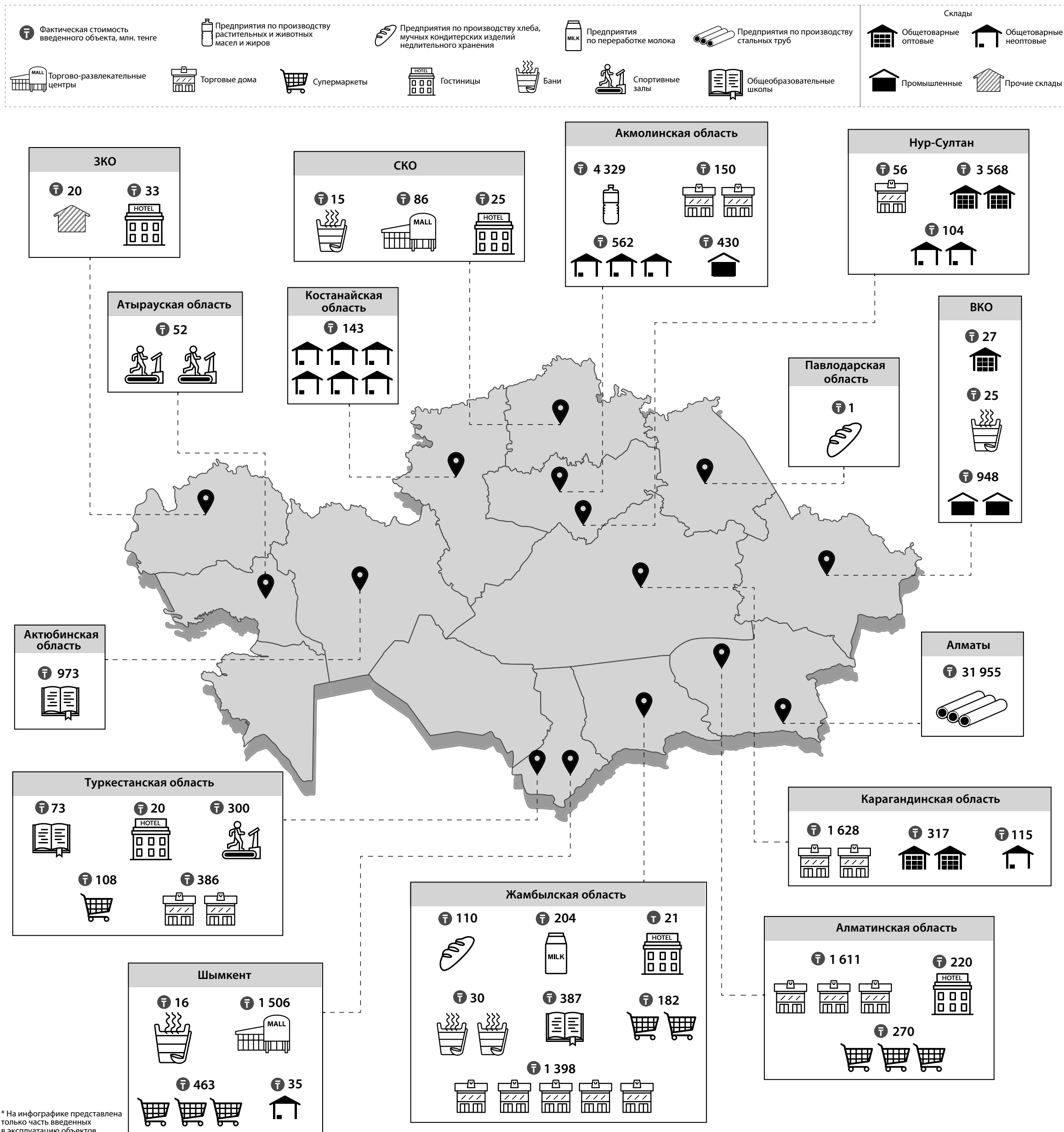
году составила \$2,7 млрд, из которых 43% пришлось на импорт.

Чтобы сдержать цены, правительство РК работает в двух направлениях. Суть первого – в сокращении транзакционных издержек. Для этого в тестовом режиме запущен маркетплейс стройматериалов, задача которого исключить посредников между производителями и заказчиками. Сейчас сформирована витрина потребностей в стройматериалах с функцией отправки коммерческих предложений отечественными производителями. Планируется запустить функцию заключения онлайн-договоров между поставщиками и застройщиками.

Второе направление подразумевает запуск 35 проектов, среди которых будут производство санфаянса, керамических плиток, минеральных утеплителей, ДСП-плит, стекла и прочего. По оценке министра индустрии и инфраструктурного развития РК **Каирбека Ускенбаева**, новые производства к 2025 году покроют потребность по более чем десяти видам продукции на сумму \$700 млн.

Планам правительства, озвученным в начале февраля текущего года, могут помешать новые антироссийские санкции, наложенные западными странами из-за вторжения российских вооруженных сил в Украину. Государства, которые присоединились к санкциям, отказываются от российских стройматериалов (яркий пример – продукция «Северстали»). Если эти стройматериалы будут переориентированы с дисконтом в страны СНГ, то многие казахстанские производители рискуют работать на грани рентабельности, а будущее новых проектов окажется под вопросом.

КАКИЕ ОБЪЕКТЫ НЕЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В РК В I КВ. 2022 ГОДА*



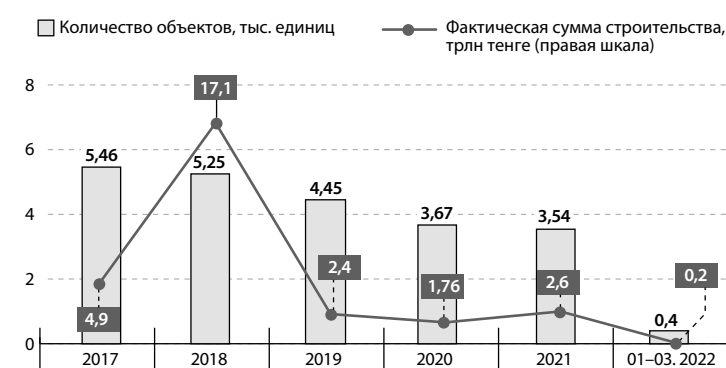
Что построили в Казахстане за I квартал 2022 года

С января по март в Казахстане введено в эксплуатацию 488 нежилых объектов общей стоимостью 237,5 млрд тенге. Девять из этих объектов можно назвать значимыми капиталоемкими предприятиями. Больше половины нежилых строений – объекты торговли и сферы обслуживания.

Ирина ОСИПОВА

В статистику ввода в эксплуатацию нежилых объектов включаются как новые коммерческие предприятия, так и сообъекты, инфраструктурные проекты (дороги, линии электропередачи и связи, сети). Если разделить все объекты по видам и стоимости строительства, то выходит, наиболее капиталоемкими новостройками стали проекты в обрабатывающей промышленности, энерге-

Динамика ввода в эксплуатацию нежилых объектов



тике и ЖКХ. На них потрачено более 119 млрд тенге.

Самым крупным предприятием, введенным в эксплуатацию в I квартале этого года, стал завод по производству стальных труб, расположенный в индустриальной зоне Алатауского района Алматы. Казахстанско-китайская совместная компания Asia Steel Pipe Corporation вложила в стройку 31,9 млрд тенге. Решение о строительстве завода было принято еще в 2014 году, после встречи **Нурсултана Назарбаева** и

Си Цзиньпина, а открытие анонсировалось на декабрь 2018 года. Официально же акты приема в эксплуатацию датированы 2022 годом. От задумки до реализации прошло восемь лет. Известно, что компания будет производить сварные стальные трубы большого диаметра для нефтегазовой отрасли, энергетики, горнодобывающей промышленности.

На втором месте по объему вложенных инвестиций (18,6 млрд тенге) стал проект по строительству солнечной электро-

станции мощностью 50 МВт в Жамбылской области. В отличие от первого примера, объектом компании «АЕК АС» **Денис Ткаченко** был смонтирован всего за полгода. Еще одна СЭС была запущена в начале этого года в Туркестанской области, но она меньше как по мощности (5 МВт), так и по инвестициям (2,5 млрд тенге).

Другими капиталоемкими проектами I квартала стали гос-объекты. В этом году введены в эксплуатацию онкодиспансер и многопрофильный медцентр в Мангистауской области на общую сумму 19,9 млрд тенге. Строительство 101 километра новых дорог в трех регионах обошлось бюджету в 23,6 млрд тенге.

В отличие от официальных презентаций, отчеты Бюро статистики показывают, сколько предприятий открылось в регионах по факту. Данные за I квартал говорят о том, что средних компаний (по объему финансирования от 500 млн до 4 млрд тенге) в стране открыто 58. В их числе много объектов АПК: новые зерно-

овощехранилища, молочно-товарные фермы, теплицы, молокоперерабатывающие заводы.

Лидером по количеству введенных в эксплуатацию объектов (354) стали сфера торговли и обслуживания, строительства офисных, складских помещений. В коммерческую стройку бизнес вложил более 81 млрд тенге. Наибольший интерес инвесторов просматривается в строи-

Бюджет новых объектов нежилого строительства и их количество



* Без учета объектов по строительству волоконно-оптических линий связи, антенно-мачтовых сооружений, ЛЭП.

тельстве мини-, супермаркетов, торговых домов, специализированных магазинов. Диапазон по уровню и по деньгам разный – от гостинично-ресторанного комплекса за 3,6 млрд тенге в Акмолинской области до пяти-местной бани за 16 млн тенге в Шымкенте.

Детализация данных по финансированию нежилого строительства и инфраструктуры за последние пять лет показывает, что фактическая сумма строительства таких объектов в 2019–2021 годах была в пределах 1,7–2,6 трлн тенге. Это в два раза ниже, чем в докризисном 2017 году. Самым богатым на инвестиции за последнюю пятилетку был 2018 год (17,1 трлн тенге). Исключительный показатель тогда был достигнут за счет крупных проектов в нефтегазовой отрасли, горнодобывающей промышленности.

Материал подготовлен на основе данных статсборников БНС «О вводе в эксплуатацию мощностей в РК».

LIFESTYLE



Картины подземелья

Зачем алматинскому метро художественный уклон

Фото: Илья Ким

С запуском третьей очереди алматинская подземка, похоже, перестанет быть «красивым и пустым музеем»: линию решили тянуть к густонаселенным районам возле рынка «Алтын Орда». Но если пустой метрополитен – это на самом деле плохо, то как насчет метро с художественным оформлением?

Гульнар ТАНКАЕВА

От бронзового «Абая» до ядрено-красной «Москвы»

Первая очередь алматинского метро протяженностью 8,6 км (наше метро и сегодня – одно из самых коротких в мире) заработала в декабре 2011 года. Семь станций – «Райымбек батыр», «Жибек жолы», «Алмалы», «Абай», «Байконыр», «Театр имени Мухтара Ауэзова» и «Алатау» – каждая со своим дизайном, в соответствии с названием. Если на станции «Абай» – бронзовый рельефный портрет великого казахского поэта и его цитаты, то «Алмалы» украсило витражное панно с достаточно сложной композицией, но простым и понятным смыслом: это метро находится в «городе яблок».

Оформлением большинства станций первой очереди (шести) занималась творческая группа под руководством художника-монументалиста **Газиза Ешкенова** (специально для алматинцев – монументальная керамика для Центральной мечети также его авторства). Редкий случай в наших краях: к созданию дизайна не привлекались иностранцы. А отечественные художники выбрали для воплощения своих идей традиционные цвета керамики Центральной Азии – от золотисто-песочного до кирпично-коричневого; заполнили торжественные залы метро национальным казахским орнаментом, как если бы положили на гранитный пол узорчатый ковер из войлока; и даже Райымбек батыр на своем мозаичном портрете на одноименной станции изображен, вопреки шаблону, без копья.

Едва ли не первое, что вызвало вопросы и сомнения у пассажиров – это как раз цветовая гамма. «Серьезный просчет в оформлении – это наличие у нас не-



Фото: Илья Ким

скольких абсолютно идентичных бежевых станций подряд, – говорит одна из самых известных молодых казахстанских художниц **Индира Бадамбаева**. – И это крайне неудобно, особенно если учесть, что их названия зачастую не соотносятся с городскими достопримечательностями. Представляю растерянность туристов. Чтобы как-то отличать станции по цвету, логично было сделать растяжку, например, припыленных цветов радуги: терракота, золотисто-оранжевый, желтый, зеленый, нежно-голубой и так далее».

Художница считает странным, что эта или другая цветовая схема не пришла в голову проектировщикам. «Оформлением первых станций занимались одновременно, и уже тогда все понимали, что наше метро будет расти. Отсутствие единой задумки проявляется как в визуальных решениях, так и в хаотичном выборе названий», – отмечает Бадамбаева.

Последнее замечание, похоже, уже принято к сведению: не зря одна из новых станций, которые обещают запустить в эксплуатацию в этом месяце, на этапе строительства поменяла свое название с «Достык» на «Бауыржан Момышулы». Наверняка с прежним возникла бы путаница: на самом деле, где алматинский проспект Достык и где станция, которой хотели дать это имя? Тем более что существующая с 2011 года «Байконыр» уже подарила городу легенду. Говорят, «Байконыр» – это в память о прежнем названии улицы Байтурсынова, на которой находится эта станция – Космонавтов.

Кстати, «Байконыр» как раз решена в другом цвете – ярко-синем. А «Москва» – в «ядрено-красном», по выражению Индиры

Бадамбаевой. Художница предположила, что, вероятно, именно критика неразличимых внешне первых станций послужила причиной возникновения красной «Москвы». В остальном это одна из самых скромно оформленных станций нашего метро. Там нет даже конструкций с картинами, которые обращают на себя внимание на других станциях алматинского метрополитена, чередуясь с рекламой.

С небес под землю

Этот проект – картины чередуются с рекламой – задумывался компанией «РТС Деко» и алматинской галереей «Улар» как выставка под открытым небом. Да так и начинался в 2000-х – совсем не под землей.

«Идея родилась в результате мозгового штурма и оформилась в социальный проект: почему бы не помочь художникам и не выставить их работы на рекламных конструкциях в городе? (Рекламные конструкции «РТС Деко» – это билборды размером 8 кв. м и световые короба «сити-формата» в 2 кв. м. – «Курсив».) Мы подготовили файлы с работами разных художников, как современных – **Нурлана Килибаева, Евгения Фридлина, Ольги Кацубы, Досбола Касымова** и других, так и звезд казахстанского искусства – **Жанатая Шарденова, Салихитдина Айтбаева, Сергея Калмыкова**, – рассказывает директор арт-агентства и галереи «Улар» **Юрий Маркович**. – Причем мы сделали очень демократично, представив «РТС Деко» картины не только нашей, но и других галерей».

Проект сразу «выстрелил» – устроители получили массу восторженных отзывов. И когда через несколько лет в Алматы запустилось метро, Маркович

посмотрел на рекламные конструкции и подумал: «Идеальная вещь для выставления картин и для экспозиции».

Примерно то же самое подумали в «РТС Деко», и проект частично переместился под землю. На других конструкциях, но с той же задачей. У арт-проекта даже есть формула: «Окружение формирует человека: качество, красота, глубина».

«Мы всегда понимали, что посредством изображений на наших конструкциях мы можем не только доносить информацию, но и формировать определенное настроение, – не скрывает президент «РТС Деко» **Арман Кагаров**. – И мы увидели для себя возможность, размещая картины, причем в первую очередь казахстанских художников, не только дарить настроение, но и способствовать проявлению у людей их лучших качеств».

И это не просто красивые слова: у Кагарова есть «доказательная база».

«Мы занимаемся остановками. Когда мы только начали их ставить, они были разными – кустарными, самодельными, их

разбивали и разворовывали. Не только в Алматы. Мы в столице поставили остановки от города до аэропорта, и практически каждую ночь с них снимали стекла, потому что это востребованный строительный материал. Но каково же было наше удивление, когда мы заменили эти самодельные остановки на дорогие французские, полностью из стекла и алюминия, и их оставили в покое. Потому что когда есть качество – у человека просто не поднимается рука его испортить», – уверен Арман Кагаров.

Соответственно, такие остановки более долговечны, то есть появляется и экономический эффект. «Но, поскольку мы сейчас с вами говорим больше об эффекте эмоциональном, то вот он: качественный проект формирует то, что мы называем «домашним уютом улиц». Это невозможно описать. Это как воздух», – говорит Кагаров.

Вторая составляющая формулы арт-проекта – красота. Сотрудники «РТС Деко», среди которых нет экспертов в живописи или графике, не захотели выносить на улицы свои художественные

предпочтения, поэтому обратились к профессионалам в «Улар». Единственное, о чем они попросили партнеров из галерей, – это подбирать работы, которые бы максимально раскрывались на больших поверхностях.

Одно дело, когда человек смотрит на рекламный или информационный модуль, и у него есть возможность его изучить. Другое – когда этот модуль переносится на наружную рекламу. В этом случае, как правило, у человека не больше трех-пяти секунд для того, чтобы считать информацию. «А в данном случае речь идет о картинах, – объясняет Арман Кагаров, – где у каждой – свой месседж, своя аура, и мне очень приятно, что за годы существования нашего проекта горожане узнали и полюбили многие картины отечественных художников». В качестве примера он приводит картинку «Девочка и тазы» Досбола Касымова.

«Мы понимаем, что каждый человек воспринимает информацию с разной скоростью и по-разному. Но, поскольку мы размещаем эти картины на очень длительный период, у горожан и гостей города есть возможность разглядеть их как следует, а в случае с метро – продолжить знакомство, снова оказавшись на этой станции», – говорит Кагаров.

Юрий Маркович считает, что это знакомство может стать еще интереснее, если пойти «галерейным путем», то есть размещать не разрозненные картины, а мини-выставки: экспозиции работ одного художника или объединенные одной темой. Если эта идея осуществится, это будет выставка, мимо которой не пройдешь, и такая «навязчивость», по мнению галериста, очень важна для культурного развития общества.

«Давайте сейчас выйдем на улицу и попросим прохожих назвать 10 казахстанских художников – не назовут, – говорит Маркович. – Так что с метро – это хорошая пропагандистская идея».

Кстати, не так давно директору галереи «Улар» пришло приглашение поучаствовать в выставке в токийском метро – самой загруженной «подземке» в мире. Технология примерно та же, что у нас: файловая печать картины и ее размещение на специальной конструкции. Правда, японцы эти места продают, совмещая маркетинговые цели с коммерческими. У арт-проекта в нашем метро пока совсем другая задача.



Фото: Илья Ким



Фото: Depositphotos/Oleg



Фото: Илья Ким



Фото: Depositphotos/brokenrecords