

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ХОРОШИЙ АКТИВ, НЕ ЗРЯ ВЗЯЛИ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
ЗИМНИЙ РЕКОРД

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ДОРАСТИ ДО ХОУМСТЕЙДЖИНГА

стр. 9

LIFESTYLE:
ПРОБНЫЙ ВЫСТРЕЛ

стр. 12

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Период увядания

Почему 2023 год был неудачным для глобальных зеленых инвестиций?

Зеленым проектам в мире стало все сложнее зарабатывать: сектор, требующий крупных заимствований, серьезно пострадал из-за высоких ставок. В Казахстане, напротив, в текущем году активизировались размещения ESG-облигаций, причем прошли первые размещения частных компаний.

Айгуль ИБРАЕВА

Пузырь сдулся

Две худшие компании в индексе S&P 500 – представители солнечной энергетики Enphase Energy и SolarEdge Technologies – с начала года потеряли 60 и 70% стоимости соответственно. Энергетический дивизион немецкого машиностроительного гиганта Siemens Energy AG заключил сделку на 15 млрд евро с правительством Германии, своим акционером Siemens AG и консорциумом банков, чтобы покрыть огромные убытки из-за сегмента ВЭС. Главная проблема – качество турбин, требующих постоянного ремонта. Инвесторы не особенно верят в перспективы скорого выхода компании из кризиса. Акции Siemens Energy упали с момента IPO, прошедшего в сентябре 2020 года, в три раза.

Провалы на рынке ВИЭ этим не ограничиваются. Весь сектор производства и эксплуатации зеленой энергетики испытывает трудности. Европейский гигант в области ветрогенерации Orsted зафиксировал убытки за девять месяцев 2023 года в размере \$4,03 млрд. Компания останавливает проекты Ocean Wind 1 и 2 в США. Кроме того, Orsted вышла из проекта на шельфе Норвегии, отказавшись от участия в строительстве ветропарка. Акции компании стремительно снижаются с максимумов, достигнутых в 2021 году. С начала текущего года котировки рухнули в два раза.

У производителей электромобилей также наблюдаются проблемы – рост спроса на электромобили не оправдал ожиданий автопроизводителей, а волатильность стоимости лития (основного сырья для производства аккумуляторов) поставила под сомнение долгосрочные поставки металла.

В 2023 году зеленые инвестиции столкнулись с рядом проблем, и причины этого многогранны. Владимир Савенок, финансовый консультант казахстанской LK Finance, считает ESG новым пузырем, который сдулся.

> стр. 4



Коллаж: Илья Ким

Товарищество с безграничным доверием

На какие деньги Андрей Лаврентьев покупает Кармет?

Вопрос о прежнем владельце Карметкомбината решен: при посредничестве Минпрома РК ArcelorMittal передал контроль казахстанской стороне – государственному институту развития Qazaqstan Investment Corporation. QIC в свою очередь отдаст предприятие Qazaqstan Steel Group Андрея Лаврентьева, казахстанского бизнесмена, известного проектами в машиностроении.

Сергей ДОМНИН

Инвестиции в приобретение и стартовый этап развития предприятия бизнесмен изыщет благодаря облигационной программе на Астанинской бирже в \$1 млрд тенге, из которых \$355 млн контролируемая Лаврентьевым компания, по-видимому, уже получила. «Курсив» рассмотрел варианты, за счет чего новый владелец Кармета сможет привлечь финансирование.

Минпром и заинтересованные лица

О сделке с Arcelor было объявлено в пятницу, 8 декабря, на пресс-конференции в Астане, где министр промышленности, бывший глава НУХ «Байтерек» Канат Шарлапаев объявил об условиях передачи актива.

Министр сообщил, что цена перехода прав собственности составила \$286 млн, еще \$250 млн краткосрочных внутригрупповых обязательств должен погасить новый акционер, он же рассчитается с Arcelor за долгосрочный заем в \$450 млн ежегодно четырьмя равными долями. Эта сумма, по данным Arcelor, «гарантируется суверенным фондом».

Если приводить общую сумму перечислений за АМТ в пользу Arcelor к концу периода (2027 год) даже без учета премий за страновой, отраслевой и корпоративный риски (т. е. дисконтировать по текущей стоимости пятилетних американских трежерис), то она составляет около \$920 млн.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

На бюджетном энтузиазме

Причина кризиса в госфинансах – большой оптимизм чиновников

Республиканский бюджет на 2024 год составлен в добрых традициях, по которым формировалась казна и в предыдущие годы. Бюджет запланирован дефицитным (с 2007 года госказна стабильно подбивается со знаком минус). Традиционной стала неготовность госаппарата секвестрировать расходы, растущие объемы которых финансируются за счет долга и денег НФ РК.

Аскар МАШАЕВ

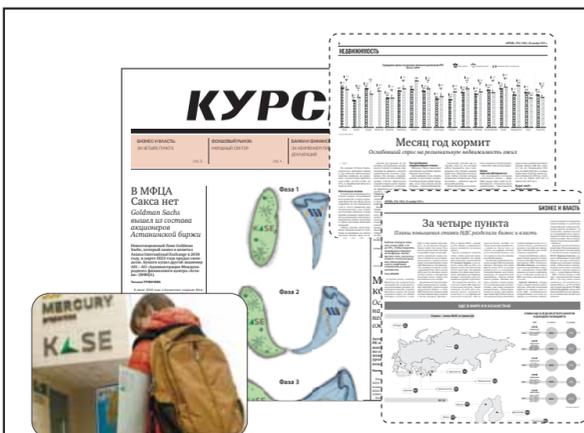
Этот набор традиций пополняется новыми. Становится привычным и бюджетный оптимизм, с которым был сформирован главный финансовый документ на текущий год. Высокие ожидания в отношении корпоративного подоходного налога (КПН) оказались ложными, поэтому в 2023 году случился бюджетный кризис. Образовавшуюся дыру в казне пришлось латать дополнительным финансированием из Нац-

фонда; для этого была придумана новая схема финансирования.

Но осенний кризис не уменьшил бюджетного оптимизма. На этот раз ставка сделана на увеличение поступлений от налога на добавленную стоимость (НДС) на четверть по сравнению с объемом, запланированным на текущий год. Если ставка не сыграет, то правительство столкнется еще с одним бюджетным кризисом.

> стр. 3

K Kursiv Research Report



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

Товарищество с безграничным доверием

На какие деньги Андрей Лаврентьев покупает Кармет?

> стр. 1

В аналитическом отчете Arcelor по итогам III квартала 2023 года сообщается, что текущая балансовая стоимость (carrying value) АМТ составляет \$1,8 млрд, при этом компания за 9 месяцев года генерировала отрицательную EBITDA, а средняя EBITDA, за исключением 2021 года, составляла \$0,3 млрд. В Arcelor подчеркивают: с 1995 года компания потеряла на обменном курсе \$1,3 млрд.

Кроме того, покидающий Казахстан ArcelorMittal направит 16 млрд тенге в фонд «Казахстан халкына» на социальное развитие Карагандинской области.

Шарлапаев подчеркнул, что в сделке не участвовали бюджетные деньги. Однако государственные деньги в сделке точно были. «ArcelorMittal со вчерашнего дня перевод акций был полностью осуществлен. 100% акций трубного завода в Актау и 100% акций АО «АрселорМиттал Тимиртау» были переданы сначала в государственную компанию, это Qazaqstan Investment Corporation, и потом они будут переданы в пользу группы компаний Allur Group и Андрея Сергеевича Лаврентьева. Они вступают в свои права владения буквально в ближайший день или два», — приводит слова министра КазТАГ.

Сумма платежа, после которого произошел переход прав собственности, — \$286 млн, это чуть более 130 млрд тенге. Для сравнения: все активы QIC на 31 сентября 2023 года составляли 281 млрд, из которых 168 млрд — инвестиции в фонды прямых инвестиций и другие дочерние и совместные предприятия. Денег на счету у института развития было всего 98 млрд. В списке корпоративных событий QIC в начале декабря было две крупные сделки с заинтересованностью — обе 5 декабря, информация по ним конфиденциальна — объемом более

25% собственного капитала (54 млрд тенге на 31.09.2023). По-видимому, сначала некая структура профинансировала институт развития, а затем институт развития рассчитался с Arcelor.

«Курсив» направил запрос в QIC относительно параметров сделки, но получил ответ, что компания была лишь агентом сделки, а за детальной информацией порекомендовали обратиться в Минпром.

Стальная группа

В тот же день структуры Андрея Лаврентьева через специально созданный телеграм-канал QARMET распространили информацию, что «инвестором АМТ» стала «казахстанская Qazaqstan Steel Group (QSG) в лице Казахстана бизнесмена Андрея Лаврентьева». Компания сообщает, что обязуется инвестировать в Кармет около \$1,3 млрд в течение ближайшего года.

Проверка по государственным базам данных показывает, что одноименное ТОО было создано 30 октября этого года, за 39 дней до сделки. Единственным собственником этой компании является Андрей Лаврентьев. У QSG есть стопроцентная дочерняя структура — QSG Holding Limited, — зарегистрированная днем позже материнской на МФЦА. По состоянию на начало декабря у этой компании не было финансовой отчетности, но она успела опубликовать проспект 5-летней облигационной программы на \$1 млрд. Уже 20 ноября компания провела размещение так называемого первого транша — долларовых бондов на \$355 млн по ставке 15% на 4 года.

Кто мог предоставить Лаврентьеву столь крупный заем и чем казахстанский бизнесмен мог его обеспечить? В свежем издании казахстанского списка Forbes из 50 богатейших людей страны (май 2023 года;

вошли предприниматели с активами от \$87 млн и выше) Андрея Лаврентьева нет, однако он присутствует в топ-50 влиятельных бизнесменов РК (октябрь 2023-го) на 26-м месте, поскольку являлся главой совета директоров группы «Аллюр», где с апреля 2023-го ему напрямую принадлежит более 30% акций (по расчетам «Курсива», около 31,4%; вместе с Юрием Цхаем он является учредителем еще одного акционера «Аллюра» — ТОО «Space Leader Corporation»), а также контролирующим акционером АО «Агромашхолдинг» и других активов размером поменьше.

Если приведенная выше цитата Каната Шарлапаева верна, то, упомянув в списке участников сделки группу «Аллюр», министр, возможно, выдал финальную конфигурацию сделки. Группа действительно могла сгенерировать достаточный денежный поток для приобретения актива: по итогам 2021 года (финотчет за 2022 год до сих пор не опубликован) «Аллюр» заработал около 455 млрд, из которых 65 млрд — субсидии; чистая прибыль составила 12 млрд. В 2022-м авторынок страны, в том числе за счет брендов, производимых и реализуемых группой, вырос на 5% г/г, а за 10 месяцев 2023-го — на 60% г/г. Объем налогов и обязательных платежей в бюджет только со стороны производственной «дочки» «Аллюра» — ТОО «СарыаркаАвтоПром» — в 2022-м вырос в 4,6 раза, за неполный 2023-й — в 1,7 раза к результату полного 2022 года.

Если предположить, что сторона сделки — «Аллюр», вряд ли группа использовала собственные, а не заемные средства. До последнего времени компания была склонна сохранять средства внутри: согласно решению общего собрания акционеров группы от 17 июля 2023 года, где была утверждена отчетность по итогам 2021-го, прибыль по простым акци-

ям оставили в компании «в счет уменьшения накопленных убытков прошлых лет».

Под контролем Лаврентьева находится еще один машиностроительный актив — АО «Агромашхолдинг KZ» (не путать с ТОО «Агромашхолдинг», которое находится под 100-процентным контролем группы «Аллюр»). На конец 2022-го Андрей Сергеевич Лаврентьев и Александр Сергеевич Лаврентьев в сумме контролировали 90% компании, оставшиеся 10% принадлежали СПК «Тобол». Справки из государственной баз данных, полученные в начале декабря этого года, указывают на то, что в компании акционер один, однако на месте его имени или названия — пустое место.

«Агромашхолдинг KZ» — компания по производству сельхозтехники с оборотом много меньшим, чем группа «Аллюр» — всего 50 млрд тенге (2022), но с чистой прибылью в 8 млрд. Это делает уровень рентабельности продаж и активов достаточно высоким для казахстанского реального сектора: ROS — 16%, ROA — 13%. Активы компании на конец 2022 года составили 63 млрд тенге (\$136 млн), из которых кеша — 16 млрд, или 25%. Свободный денежный поток компании — 18 млрд тенге.

Важная причина столь заметных успехов — выгодное сотрудничество «Агромашхолдинг KZ» с госсектором: около 70% выручки приносит продажи сельхозтехники через «КазАгроФинанс» и Фонд развития промышленности (операторы льготного лизинга), при этом в структуре обязательств компании примерно 45% было выражено займами Банка развития Казахстана и ФРП, причем львиная доля их была номинирована в тенге по ставке 7% при значении базовой ставки на конец 2022-го в 16,75%. Один из первых крупных льготных кредитов от квазигоссектора компания получила еще в 2011-м

— 2 млрд тенге на линию крупноузловой сборки авто от СПК «Тобол» под 2,5% годовых. Судя по отчетности СПК, в 2019-м срок погашения займа продлили до декабря 2024-го.

Дела у «Агромашхолдинг KZ» в прошлом году шли настолько хорошо, что компания обновила бизнес-джет. В июле 2022-го был выставлен на продажу Bombardier Challenger 650 (стоимостью примерно \$19 млн по балансу), а в феврале этого года приобретен EMB-135BJ (стоимость компанией не сообщается, однако портал AeroCorner оценивает его в \$25 млн). На джете этой же модели разбился руководитель российской ЧВК «Вагнер» Евгений Пригожин.

Растущие активы «Агромашхолдинг KZ» могут стать главной точкой для кредитного рычага в \$1 млрд. При этом покупателем бондов может выступить достаточно широкий круг инвесторов — это и государственные институты развития, и некоторые частные игроки: долгое сотрудничество Лаврентьева с квазигоссектором само по себе может восприниматься как гарантия. Учитывая настрой казахстанских властей активизировать инвестиции в национальную экономику за счет пенсионных накоплений, не следует полностью исключать и опосредованного участия ЕНПФ.

Кармет не единственный большой инвестпроект в растущем бизнесе Андрея Лаврентьева. В минувшем ноябре в Костанайской области началось строительство завода Kia: проект производства 70 тыс. авто в год оценивается в 90 млрд тенге (около \$200 млн). Реализует проект ТОО «Kia Qazaqstan»; в учредителях этой компании три партнера — СПК «Тобол», ООО «Киа Россия и СНГ» и ТОО «Laurus Invest», собственником которого является ТОО «ТСК-КАЗ», где в числе соучредителей Андрей и Александр Лаврентьевы.

Что такое Карметкомбинат сегодня?

По состоянию на начало 2023 года Кармет (до сделки в декабре этого года — ArcelorMittal Temirtau, АМТ) представлял собой комплекс вертикально интегрированных производственных активов, объединенных в три департамента (угольный, железорудный, стальной) и группу вспомогательных предприятий в горнорудном, металлургическом и энергетическом секторах. Основная конечная продукция — сортовой прокат, оцинкованная сталь, белая и черная жест, горячекатанная и холоднокатанная сталь, стальные трубы. Для собственных нужд и сбыта АМТ добывает энергетические и коксующиеся угли, производит угольный концентрат.

В 2022-м угольный департамент ArcelorMittal Temirtau добыл около 7,0 млн тонн угля и произвел 2,6 млн тонн угольного концентрата; железорудный департамент выпустил 2,8 млн тонн железорудного концентрата; стальной департамент произвел 3,4 млн тонн жидкой стали, 3,1 млн тонн чугуна и 3,1 млн тонн прокатной продукции. Все производственные показатели достаточно стабильны на протяжении последних 3–5 лет.

На конец 2022 года персонал компании составлял 31 тыс. человек, увеличившись за год на 6%.

Финансовые показатели за 2022 год АМТ так и не предоставила; в 2021 году общий объем активов компании составил 1 трлн тенге (+9% г/г), стоимость чистых активов — 571 млрд (+23%), выручка — 1,3 трлн тенге (+79%), чистая прибыль — 215 млрд (после убытка в 30 млрд), свободный денежный поток — 121 млрд (+169%). Год был исключительно успешным для компании.

По итогам прошлого года основным рынком сбыта была Россия, куда отгружено 41% всего выпуска металлургического производства в физическом объеме; в РК продано 27% продукции металлургического производства и вся промышленная продукция (тепло и электроэнергия). Третьим по важности рынком для АМТ стали страны Центральной Азии — сюда направляется 17% металлургического производства.

Хороший актив, не зря взяли

Аэропорт Алматы формирует пятую часть EBITDA TAV Airports

Владельцы аэропорта Алматы выплатили еще \$50 млн Тимуру Кулибаеву и выпустили облигации на \$400 млн.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Почему за аэропорт Алматы пришлось заплатить?

Презентуя инвесторам результаты за три квартала 2023 года, TAV Airports, владелец алматинского аэропорта, говорит о своем казахстанском активе так: «Международные перевозки в Алматы процветают благодаря росту казахстанского среднего класса, увеличению деловых поездок благодаря инициативе «Новый Казахстан» и росту въездного туризма. Расположенный стратегически между Китаем и Европой, Алматы также имеет сильный грузопоток, поддерживаемый электронной коммерцией».

Международный аэропорт Алматы по итогам трех кварталов 2023 года сгенерировал 22% кон-

солидированной EBITDA холдинга. Пассажиропоток за 9 месяцев 2023 года составил более 7 млн человек, и это на 36% больше, чем в 2022 году, и на 47% больше, чем в допандемийном 2019-м. Последний показатель важен, поскольку сделка по покупке турецким холдингом аэропорта Алматы включала в себя в том числе условия восстановления трафика.

Первоначально стоимость сделки составляла \$415 млн, но сумма была уменьшена до \$365 млн с учетом снижения трафика из-за пандемии. В зависимости от восстановления трафика до уровня, предшествующего пандемии, консорциум покупателей должен был дополнительно заплатить \$50 млн в последующие годы.

В отчетности TAV Airports указывается, что дополнительно \$6,6 млн было выплачено продавцу почти сразу — в III квартале 2021 года, и в итоге сумма выкупа составила \$372 млн (а общая стоимость приобретения выросла до \$422 млн).

Отсроченный платеж в \$50 млн продавец аэропорта (Venus Airport Investments B.V., конечный бенефициар Тимур Кулибаев) получил во II квартале 2023 года,

фиксируется в презентации TAV Airports: «Продавцу было выплачено \$50 млн прибыли от Алматы».

По последним данным, за январь — ноябрь 2023 года пассажи-

ропоток аэропорта Алматы превысил 8,7 млн человек.

Зачем TAV Airports выпустил облигации?

7 декабря 2023 года TAV Airports завершил выпуск долговых инструментов для продажи за пределами Турции. Номинальная стоимость проданных облигаций составляет \$400 млн, ставка купона — 8,5%. Срок погашения облигаций — 5 лет. Компания указывает, что средства пойдут «для частичного рефинансирования наших кредитов, полученных на уровне TAV Holding для нашей текущей инвестиционной программы по развитию аэропортов Алматы, Антальи и Анкары с целью увеличения нашей прибыльности и продолжительности концессии». Торгуются облигации на Ирландской фондовой бирже (Euronext Dublin).

Напомним, модернизация инфраструктуры алматинского аэропорта (и строительство нового терминала в том числе) ведется за счет синдицирован-

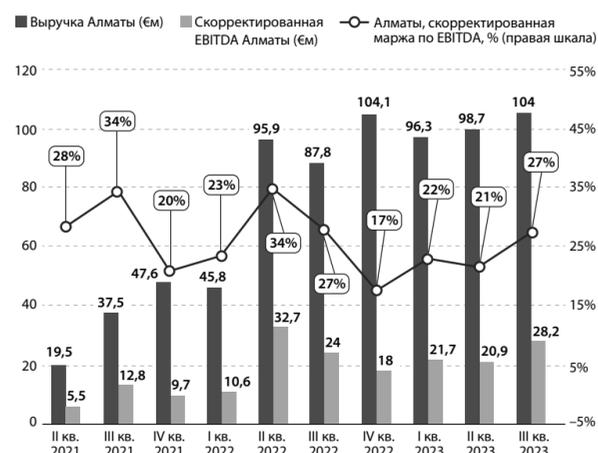
ного кредита в размере \$450 млн (кредиторами выступают IFC, EBRD, DEG и EABP).

По данным TAV Airports, на конец сентября общий объем капиталовложений в Алматы составлял 198 млн евро, из которых 149 млн евро пришлось на новый терминал.

В отчете о деятельности TAV Airports фиксирует, что по состоянию 30 сентября 2023 года строительство нового терминала было завершено на 76%, а открытие ожидается во второй половине 2024 года. Но на прошлой неделе на встрече с акимом Алматы Ерболатом Досаевым президент АО «Международный аэропорт Алматы» Альп Эр Тунга Эрсой сообщил уже о 80-процентной готовности терминала и пообещал, что новый терминал будет запущен к началу летнего сезона, до периода отпусков.

Появление нового терминала увеличит пропускную способность аэропорта Алматы в два раза, до 14 млн пассажиров в год.

Звездная производительность в Алматы продолжается



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: АО507М5, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:

Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА

n.kachalova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:

Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Билд-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.media

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88

sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, г. Астана, 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.media

Подписные индексы:

для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии

ТОО РПИК «Джура».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Пополняемость РБ по итогам января – октября 2023 года на уровне ковидного 2020 года



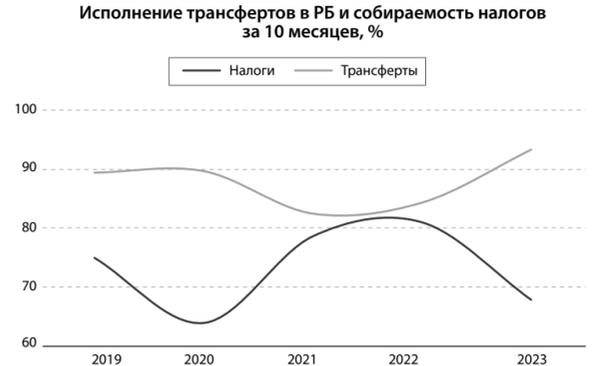
Источник: Минфин РК

Планы по выплатам КПН и НДС в госбюджет в 2023 году были завышены



Источник: Минфин РК

По итогам десяти месяцев 2023 года собираемость налогов чуть выше, чем это было в кризисном 2020 году



Источник: Минфин РК

> стр. 1

Единственное утешение здесь в том, что алгоритм антикризисных действий в таких ситуациях уже отработан.

А не помнишь, как все начиналось

Что предвещало бюджетный кризис? В конце 2022 года президент РК Касым-Жомарт Токаев утвердил республиканский бюджет, в котором был запланирован 14-процентный рост затратной части, до 20,6 трлн тенге. Из чего можно было сделать вывод, что кабмин отказался от идеи бюджетной консолидации, которая была заявлена за несколько месяцев до этого в Концепции управления госфинансами РК до 2030 года. Но если смотреть на затратную часть по отдельным направлениям, то ситуация выглядела неоднозначной.

Были сокращены расходы по целому ряду направлений: образование, здравоохранение, ЖКХ, ТЭК, культура, сельское хозяйство, промышленность, а также транспорт и коммуникации. Ключевой прирост затрат обеспечило двукратное увеличение субвенций местным бюджетам.

Доходная часть республиканского бюджета была сформирована на уровне 17,5 трлн тенге, из которых налоги покрывали 77%, а трансферты из Нацфонда – 21%. С учетом чистого бюджетного кредитования и операций с финансовыми активами дефицит республиканского бюджета на 2023 год достиг 3,2 трлн тенге, или 2,7% к прогнозируемому ВВП.

В марте 2023-го республиканский бюджет был уточнен. Затраты выросли на 5%, до 21,6 трлн тенге. Значительное дополнительное финансирование получили следующие сферы: ЖКХ (+287 млрд тенге), общественный порядок и безопасность (+190 млрд тенге), транспорт и коммуникации (+188 млрд тенге), здравоохранение (+144 млрд тенге) и оборона (+118 млрд тенге). Величина субвенций местным бюджетам осталась на прежнем уровне, и, несмотря на это, данное направление опередило все остальные по объему финансирования.

С ростом затратной части РБ увеличились прогнозные доходы на 9%, или до 19,1 трлн тенге. Были улучшены ожидания по налоговым выплатам, что они вырастут на 5%, до 14,3 трлн тен-

На бюджетном энтузиазме

Причина кризиса в госфинансах – большой оптимизм чиновников



Kursiv Research Report



Фото: Shutterstock

уточнений получили дополнительное финансирование и затраты по ним превысили показатели 2022 года.

Что-то не так с КПН

Ожидалось, что возросшие затраты компенсирует значительный рост выплат по КПН. Но этого не случилось. За десять месяцев было выплачено 2,7 трлн тенге КПН, что на 20% превышает сумму за аналогичный период прошлого года. Но это существенно меньше, чем прогнозировал кабмин.

Собранный объем корпоративного подоходного налога к запланированному годовому итогу составил 54%, что всего на 2 процентных пункта больше уровня ковидного 2020-го, когда бизнес страдал из-за карантинных ограничений. Для сравнения: аналогичный показатель за десять месяцев 2022 года был на уровне 77%.

Завышенные ожидания отрицательно сказались на исполнении доходов РБ. По итогам десяти месяцев 2023-го этот показатель составил 77% к запланированно-

му годовому объему, хотя аналогичный показатель 2022-го был на уровне 45%. Картина в следующие месяцы оставалась такой же – разрыв между фактическим объемом выплаченного КПН и плановым показателем оставался существенным.

Дашь новую схему!

Образованное из-за оптимистичных планов напряжение в госфинансах пришлось снимать за счет денег из Нацфонда. Институциональная база для новой схемы финансирования, не предполагающая оформление изъятий из Нацфонда в качестве привычных гарантийных и целевых трансфертов, была подведена еще в декабре 2022-го. «В декабре 2022 года указом президента были внесены изменения в Концепцию управления государственными финансами РК до 2030 года», позволяющие напрямую (а не через бюджет, как это было ранее) кредитовать «Самрук-Казына» из Нацфонда», – отмечают аналитики Halyk Research в докладе «Неприемлемое использование Национального фонда».

В сентябре 2023 года схема была доработана. «Нацфонду было разрешено приобретение акций «КазМунайГаза» по решению правительства. Как мы писали в октябре этого года, по сути данная операция просто увеличит финансирование экономики из Нацфонда, а прямой контроль над КМГ как был, так и останется за правительством», – считают в Halyk Finance «Неприемлемое использование Национального фонда».

Предварительно о планах дополнительного финансирования казны за счет денег Нацфонда правительство РК не сообщило. Как и не было обсуждений в стенах парламента. Технически новую схему финансирования можно проследить по официальным сообщениям, которые были опубликованы на KASE, и по аномальным изменениям цифр в ежемесячных бюллетенях по исполнению бюджета страны. Из этих сообщений выясняется, что 31 октября Министерство финансов РК выкупило 46,9 млн акций КМГ у ФНБ «Самрук-Казына» на 500 млрд тенге.

Сделка отразилась в статистике неналоговых поступлений в бюджет. К примеру, по итогам

девятого месяца доходная статья «дивиденды на государственный пакет акций, находящийся в республиканской собственности» составила 72,2 млрд тенге. Спустя месяц она выросла до 572,2 млрд тенге.

В начале ноября ситуацию прокомментировала заместитель председателя правления Нацбанка Алия Молдабекова. «В соответствии с решением правительства Нацбанком за счет средств Нацфонда будут приобретены акции КМГ на общую сумму 1,3 трлн тенге», – заявила она. По словам Молдабековой, средства от реализации акций КМГ предназначены для последующего перечисления в республиканский бюджет. «Объем покупки в октябре составил 500 млрд тенге. Тем не менее процесс приобретения акций еще не завершен. Порядка 800 млрд тенге будет куплено в течение ноября и декабря», – отметила Молдабекова.

Вторая сделка состоялась в конце ноября. KASE сообщила о том, что Минфин РК приобрел 51,6 млн акций КМГ, сумма сделки составила 550 млрд тенге, а доля владения достигла 16,15%. Статистика исполнения республиканского бюджета по итогам января – ноября еще не опубликована.

Дополнительное финансирование в размере 1,3 трлн тенге составляют 6% к запланированным затратам РБ на 2023 год. Если исходить из того, что собираемость КПН была бы на уровне прошлого года, то республиканский бюджет по итогам десяти месяцев получил бы 1,1 трлн тенге. Другими словами, полученные деньги от продажи и покупки акций КМГ сгенерированы в достаточном объеме, чтобы закрыть дыру в бюджете, которая была образована из-за некачественного планирования.

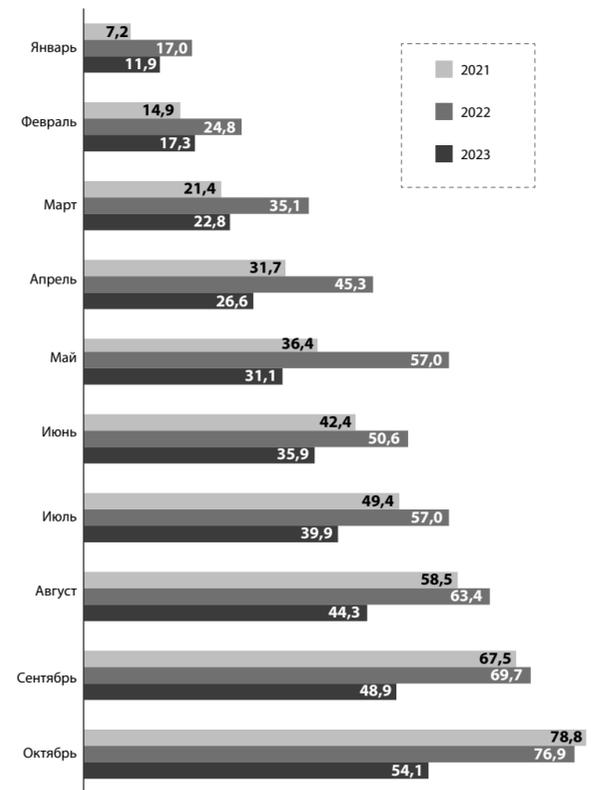
Оптимизм на 2024 год

На фоне бюджетного кризиса президент РК утвердил республиканский бюджет на 2024 год. Параметры ключевого финансового документа указывают, что и в следующем году правительство не готово секвестрировать расходы и начать бюджетную консолидацию. Дефицит РБ, к примеру, ожидается на уровне 2,8% к ВВП (по итогам текущего года на уровне 2,7%).

Затраты РБ вырастут на 8% относительно плановых значений

По итогам десяти месяцев 2023 года выплаты КПН составили 54% к запланированному годовому объему

Исполнение планов по выплатам КПН в республиканский бюджет, %



Источник: Минфин РК

по 2022 году. Наибольший абсолютный прирост запланирован по следующим направлениям: соцобеспечение (+15%, или дополнительные 723 млрд тенге), образование (+27%; 348 млрд тенге), прочие затраты (+34%; 299 млрд тенге), субвенции местным бюджетам (+5%; 270 млрд тенге) и здравоохранение (+8%; 184 млрд тенге).

Ожидается, что на 6% увеличится доходная часть казны. На фоне 10-процентного снижения трансфертов из Нацфонда прогнозируется рост налоговых поступлений в аналогичном соотношении, то есть на 10%, или на дополнительные 1,5 трлн тенге.

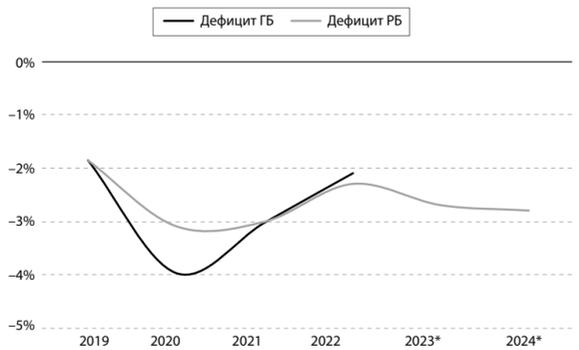
Из чего складывается этот рост, если снижены ожидания по выплатам КПН? Если для

2022 года закладывалось, что в бюджет поступит порядка 5 трлн тенге по выплатам КПН, то на этот раз прогноз скромнее на 14 млрд тенге. Добавим, что если собираемость этого налога окажется на текущем уровне, то и эти прогнозы следует считать сильно оптимистичными.

Дополнительные 1,5 трлн тенге, согласно проекту республиканского бюджета, должны принести выплаты по НДС. Заложено на 14 млрд тенге. Добавим, что обсуждаемое повышение ставки если и будет, то только в 2025 году. Иначе говоря, республиканский бюджет на предстоящий год сформирован, как и на текущий, с большим оптимизмом, который уже привел к напряженности в госфинансах.

Дефицит казны страны стал хроническим

Дефицит государственного и республиканского бюджетов, % к ВВП



* Прогноз.

Источник: Минфин РК

ге, также были скорректированы трансферты из Нацфонда – с 3,2 трлн тенге в первой редакции до 4 трлн тенге в обновленной.

Таким образом, уточненный РБ в затратной части оказался неконсервативным. Большинство расходов были скорректированы в первой редакции РБ, по итогам

му годовому объему. Для сравнения: в аналогичном периоде предыдущего года этот уровень составил 83%.

Добавим, что разрыв между фактической суммой собранного КПН и плановым объемом обозначился в первой половине года. По результатам четырех месяцев в 2023 году было собрано 27% к

4

«КУРСИВ», №47 (1015), 14 декабря 2023 г.

ИНВЕСТИЦИИ

> стр. 1

«Когда на рынке появляется новый инструмент или новый проект, который очень быстро продвигается по всем возможным направлениям, велик риск того, что проект сдуется так же быстро, как он рос. Все мы помним, что аббревиатуру ESG не упоминал только ленивый. Появились новые фонды, облигации и акции, к которым прилепили эти буквы в надежде, что их будут лучше покупать. С 2020 года все эти инструменты пользовались большим спросом. Упомянутые выше компании, которые в 2023 году значительно упали в цене, за пять лет показали рост: SEDG и PLUG – 100%, ENPH – 1800%», – комментирует он.

Явный пример пузыря – I&G Hydrogen Economic ETF, который следует за индексом Solactive Hydrogen Economy Index NTR, инвестируя в компании отрасли водородной энергетики. Фонд был запущен в разгар ажиотажа вокруг чистой энергии в феврале 2021 года. Котировки ETF резко упали с первого дня торгов и так и не восстановились до стартовой цены.

Ужесточение денежно-кредитной политики от ФРС для борьбы с инфляцией и повышение ставок по кредитам оказали значительное влияние на зеленые инвестиции, указывает **Тамерлан Абсалямов**, аналитик Freedom Finance Global. Напомним, что в октябре текущего года доходность 10-летних казначейских облигаций США впервые с июля 2007 года превысила 5%. В моменте доходность бумаг достигла 5,02%. «Рост процентных ставок привел к падению спроса на установки и в итоге на солнечное оборудование. Проекты в области возобновляемых источников энергии часто требуют значительного первоначального капитала, а повышение ставок увеличивает стоимость заимствований. В результате компаниям становится сложнее и дороже финансировать новые проекты, что может привести к снижению их стоимости», – говорит Абсалямов.

Есть и косвенное влияние высоких процентов, пишут в WSJ: низкие ставки побуждают инвесторов думать в долгосрочной перспективе. Высокие ставки, в свою очередь, поощряют краткосрочное мышление: зачем вкладывать в долгосрочные проекты типа зеленых инвестиций, когда можно заработать 5% на казначейских векселях?

Проекты ESG теряют неудачу и на фоне снижения господдержки. За последние два десятилетия в производство зеленой энергетики правительства инвестировали сотни миллиардов долларов как напрямую, так и через различные виды субсидий. Акции Plug Power (разработчик водородных топливных элементов) с начала года упали на 67%.

Коллаж: Илья Ким

Период увядания

Почему 2023 год был неудачным для глобальных зеленых инвестиций?

Компания заявила, что ей трудно остаться на плаву в следующем году без привлечения дополнительных денежных средств, и отменила два крупных проекта по строительству ветряных электростанций в ряде стран. Ранее котировки акций компании росли во многом благодаря щедрым финансовым вливаниям со стороны Министерства энергетики США.

В BCC Invest подтверждают, что рынок ESG-облигаций в мире испытывает не совсем радужные времена и, возможно, в 2023 году нас ждет откат к показателям 2021 года. По оценке международной организации Climate Bond Initiative (CBI), по итогам III квартала 2023 года мировой выпуск облигаций, соответствующих GSS+ (зеленые, социальные, облигации устойчивого развития и транзитные облигации), сократился более чем на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил порядка \$618,2 млрд (против \$685,8 млрд за три квартала 2022 года). 67% выпуска пришлось на зеленые облигации, на социальные облигации – порядка 16%, на облигации устойчивого развития – около 14%, на облигации, связанные с показателями устойчивого развития, – 3%, на транзитные облигации – 0,3%.

«Некоторое охлаждение в Европе к ESG-облигациям произошло по причине ужесточения регулирования из-за введения стандарта зеленых облигаций, а также неопределенности в размере дисконта за «зеленость» проекта», – объясняет глава дирекции корпоративных финансов BCC Invest **Аманат Искаков**.

Эксперт добавляет, что основным рынком для облигаций зеленого сектора в ближайшее время могут стать страны Азии, в частности Китай, где рынок зеленых инструментов достаточно развит и уже имеет свои стандарты и принципы.

В Казахстане все устойчиво

Казахстан вне общемирового тренда. Напротив, входящем году активизировались размещения ESG-облигаций на фондовой бирже. За неполный год на KASE были размещены восемь устойчивых облигаций – пять зеленых и три социальных. В том числе четыре выпуска корпоративных облигаций. Ранее ESG-бонды размещали исключительно институты развития и квазигоскомпания. Совокупный объем привлеченных средств по ESG-облигациям составил 64,14 млрд тенге, это почти в два раза больше, чем за весь 2022 год, но чуть меньше, чем было в 2021 году: тогда прошло три выпуска устойчивых облигаций на KASE и еще два размещения ESG-бондов на AIX.

Владимир Савенок уверен, что всему виной запоздалая реакция казахстанских компаний: «На устойчивые облигации уже мало кто обращает внимание, и наличие ESG в названии уже не дает тех преимуществ, которые оно давало пару лет назад – на хайпе», – говорит финансовый консультант. Но, учитывая не очень большой фондовый рынок в Казахстане и активную рекламу новых продуктов на государственном уровне, вполне возможно, что эти облигации будут иметь хороший спрос, добавляет он.

Действительно, спрос на ESG-облигации, размещенные в

Дата размещения	Объем размещения, млн тенге	Тип облигации	Издатель
19.01.2023	8 900,7	Зеленые облигации	ASIAN DEVELOPMENT BANK
30.03.2023	16 867,6	Зеленые облигации	KEGOC
29.03.2023	10 000,0	Социальные облигации	Банк развития Казакстана
26.04.2023	13 300,0	Зеленые облигации	ASIAN DEVELOPMENT BANK
02.06.2023	10 571,0	Социальные облигации	SOLVA
17.10.2023	3 000,0	Зеленые облигации	KazWind Energy Ltd
17.11.2023	1 500,0	Социальные облигации	ARNUR CREDIT
07.12.2023	0,8	Социальные облигации	ARNUR CREDIT

Объем размещения, млн тенге
 Зеленые облигации
 Социальные облигации

Источник: по данным KASE на 11 декабря 2023 года

Фото: Shutterstock/vectorly

Котировки акций компаний устойчивых технологий, в % к стоимости на начало 2023 года

Компания	Изменение к началу 2023 года (%)
Vestas Wind Systems A/S (VWS)	~ -10%
Oersted AS (ORSTED)	~ -20%
Enphase Energy Inc (ENPH)	~ -40%
Plug Power Inc (PLUG)	~ -60%
SolarEdge Technologies Inc (SEDG)	~ -80%

Пик доходности 10-летних казначейских облигаций США

Источник: расчеты Kursiv по данным фондовых бирж

текущем году, был высоким, особенно на корпоративные размещения. Что не удивительно, учитывая их конкурентные ставки доходности. Например, в июне текущего года АО «МФО Онлайн-КазФинанс» (бренд Solva) привлекло на KASE через подписку 6,3 млрд тенге, разместив гендерные облигации с доходностью к погашению 21,5% годовых. Всего в торговую систему была подана 381 лимитированная заявка, спрос составил 126,4% от предложения. 99,8% от общего числа заявок пришлось на розничных инвесторов. Чуть позже эмитент провел доразмещение выпуска, спрос по ним превысил предложения андеррайтера в два раза. Привлеченные средства направят на финансирование женского предпринимательства.

В декабре текущего года были запущены торги социальными облигациями МФО «Арнур Кредит». Компания предоставляет микрозаймы для содействия росту и развитию малого бизнеса в сельских регионах Южного Казахстана. Выпуск облигаций на 1,5 млрд тенге с доходностью 19% годовых является первым в рамках первой облигационной программы на сумму 5 млрд тенге. Ценные бумаги выпущены в поддержку женского предпринимательства в Казахстане.

Ранее «Арнур Кредит» получил финансирование от IFC (Международный финансовый институт, входящий в структуру Всемирного банка) на эти же цели в размере \$9 млн.

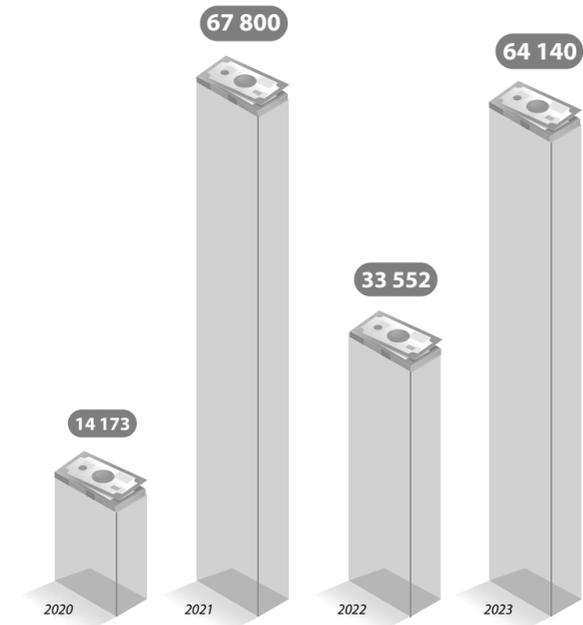
Нынешняя популярность устойчивых облигаций в Казахстане во многом заслуга специализированных институтов развития и госпрограмм, а не результат естественного рыночного отбора. Первыми зеленые облигации стали выпускать международные институты развития и квазигосударственные организации Казахстана. Такая тенденция связана с тем, что в настоящее время нормативные документы, регулирующие деятельность институциональных инвесторов, не предусматривают каких-либо отдельных лимитов как для ESG-облигаций в целом, так и для зеленых облигаций в частности, объясняет **Айнур Джумадилова**, заместитель директора департамента инвестиционного банкинга АО «Фридом Финанс». Поэтому зеленые облигации в большей степени несут не экономический, а социальный и репутационный эффект для их эмитента. В этом в первую очередь заинтересованы именно те эмитенты, основной вид деятельности которых направлен на решение ряда вопросов развития

экономики или ее отдельных областей.

«Действительно, за 2023 год выпущено больше зеленых облигаций, чем за каждый из предыдущих годов. Однако говорить об устойчивой активизации еще рано, пока не будет сформирован достаточный спрос на данный вид ценных бумаг со стороны институциональных инвесторов. Для этого необходимо, чтобы работали рыночные механизмы, дающие локальным институциональным инвесторам преимущества от их приобретения», – считает Джумадилова.

«Как известно, государственный и квазигосударственный секторы являются драйверами развития зеленых инициатив, и Казахстан не исключение. Несомненно, Казахстан стремится создать среду и установить базовые рамки в законодательстве, что не может не радовать. Некоторый лаг в размещении зеленых облигаций частными эмитентами можно связать с недостатком знаний, относительно дороговизны услугами и сложностями выпуска облигаций, также сюда можно добавить недоверие институциональных инвесторов к новым видам облигаций. Все это некоторое время охлаждало пыл потенциальных эмитентов», – отмечает Аманат Искаков.

Объем размещения ESG-облигаций в Казахстане, млн тенге



Источник: по данным KASE и AIX

Активизации частных компаний на рынке ESG-облигаций способствовала программа субсидирования купонной ставки ФРП «Даму» в рамках национального проекта по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы, которая позволила облегчить бремя двум эмитентам зеленых облигаций.

Дебютный выпуск зеленых субсидированных облигаций был размещен в октябре текущего года по максимально высокой ставке – 21,75% годовых. ТОО «KazWind Energy» привлекло на KASE 3 млрд тенге на строительство ветряной электростанции мощностью 48 МВт в районе Аркалык в Костанайской области. Субсидируемая фондом часть ставки купонного вознаграждения составила 15,75% годовых, несубсидируемая часть – 6% годовых, будет обслуживаться эмитентом. В торгах участвовала одна лимитированная заявка, которая покрывала 100% предложения. KazWind Energy был основан в 2011 году в целях развития национальной ветроэнергетики. Участниками товарищества являются российский производитель аккумуляторов ООО «Юнигрин Энерджи» и казахстанский застройщик инфраструктурных проектов UNEX STROY.

Высокий интерес у инвесторов вызвали зеленые облигации от ТОО «Black Biotechnology». Согласно информации KASE, компания занимается производством готовых кормов для сельскохозяйственных животных. Продукция компании выпускается под брендом AL KARAL. В ноябре текущего года в результате торгов, в которых приняли участие 79 активных лимитированных заявок, было привлечено 1,5 млрд тенге под 21,5% годовых. Спрос составил 150% от предложения. Бонды также были субсидированы «Даму». Средства, привлеченные от размещения облигаций, планируется направить на строительство нового завода по производству биологических кормовых добавок и органических удобрений на базе гуминовых веществ.

Стимулы для ESG-инвестиций есть и со стороны бирж. С июля 2021 года на KASE были введены льготы для листинга, направленные на упрощение процедуры выпуска облигаций устойчивого развития. На AIX до конца года действует акция для публичных ESG-облигаций, в рамках которой комиссия за первичный листинг и допуск к торгам на AIX полностью отменена. Правление AIX также одобрило снижение ежегодной комиссии за допуск к торгам публичных ESG-облигаций со стандартных \$10 тыс. до \$1 тыс. в год, причем новая комиссия будет действовать до погашения таких облигаций при условии, что они выпущены не позднее 31 декабря 2023 года. С декабря прошлого года площадка расширила линейку продуктов ответственного финансирования, теперь она включает социальные, устойчивые, зеленые облигации и облигации прочих категорий, привязанных к устойчивости.

В конце ноября текущего года Евразийский банк развития объявил о намерении приобрести облигации устойчивого развития, которые будут выпущены АО «Алматыские электрические станции» («дочка» нацкомпании «Самрук-Энерго»). В рамках программы по выпуску облигаций ESG планируется привлечь

внутреннюю для казахстанского фондового рынка сумму – до 236,8 млрд тенге – на AIX. Целевое назначение облигаций – финансирование реконструкции Алматинской ТЭЦ-3.

Есть ли будущее у ESG?

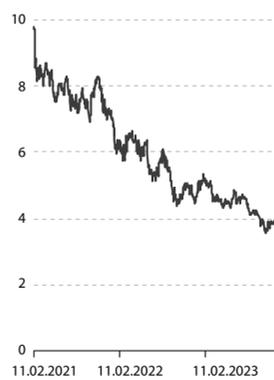
Владимир Савенок настроен скептически насчет ESG-проектов. «Я не верю в то, что эти три буквы добавят сейчас привлекательности инвестиционным продуктам. А на фоне провала фондов и ценных бумаг ESG в этом году на мировом рынке эта аббревиатура может сыграть негативную роль и отпугнуть инвесторов, а не привлечь», – полагает эксперт.

В Казахстане мир устойчивых облигаций в среднесрочной перспективе будет очень зависеть от способности настройки регулирования в сфере ESG-финансирования, считает Аманат Искаков. «Мы вряд ли увидим большое количество эмитентов, так как для этого требуется более системный подход транзита в зеленое будущее. Пока мы ожидаем ограниченное количество ESG-бондов. Это будет несколько облигаций, эмитентами которых в большинстве выступают крупные компании и финансовые организации с государственным участием», – прогнозирует он.

Тамерлан Абсаламов считает, что «широкая» распродажа в секторе создает возможности, поскольку ETF солнечной энергии выглядят наиболее перепроданным за последние восемь лет. «Среднесрочные перспективы ESG-проектов представляются многообещающими как для инвесторов, так и для сторонников устойчивых практик. Как и в большинстве случаев «широких» распродаж, недавнее ценовое движение создает возможность для долгосрочных инвесторов, которые готовы пережить потенциальную краткосрочную волатильность», – говорит эксперт.

«Сфера применения ESG-проектов выходит за рамки финансовых выгод, открывая возможности для инноваций и позитивного влияния на общество. Компании, участвующие в подобных иници-

Котировки L&G Hydrogen Economy UCITS ETF (HTWO), цена в CHF



Источник: Fundcentres.lgim.com

ативах, часто способствуют формированию культуры инноваций, привлечению лучших талантов и созданию положительного общественного имиджа. Такой многогранный подход не только обеспечивает финансовую прибыль, но и способствует созданию устойчивой и социально ответственной экосистемы бизнеса», – резюмирует Абсаламов.

Медийный ажиотаж

ИРО саудовской медиагруппы оказалось переподписанным в 66 раз

Спрос инвесторов на участие в ИРО медиагруппы MBC из Саудовской Аравии превысил предложение в 66 раз. Размещение прошло по верхней границе ценового диапазона, всю компанию оценили в \$2,2 млрд. Это последний пример успешного ИРО на Ближнем Востоке в конце 2023 года.

Ренат ТАИРОВ

MBC Group получила заявки от инвесторов на покупку акций на общую сумму 54,5 млрд саудовских риялов (\$14,5 млрд), говорится в сообщении компании. Но продали бумаги лишь на 821 млн риялов (\$222 млн), это 10% акционерного капитала компании. Стоимость одной акции составила 25 риялов (около \$6,8). Всю компанию в ходе ИРО оценили в 8,3 млрд риялов (\$2,2 млрд).

После ИРО текущие акционеры компании коллективно будут контролировать 90%

акций. С 14 по 18 декабря возможность подать заявки на покупку акций будет у индивидуальных розничных инвесторов – граждан Саудовской Аравии, иностранных резидентов в королевстве, а также у граждан стран Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива – Бахрейна, Катара, Кувейта, ОАЭ и Омана.

Акции MBC Group будут торговаться на Саудовской фондовой бирже. Дата начала торгов пока не установлена, она будет зависеть от завершения ИРО и согласования всех формальностей с биржей, говорится в сообщении. Торги акциями MBC Group начнутся в 2024 году, утверждает Bloomberg.

MBC была основана в Лондоне в 1991 году. Она стала первым частным панарабским оператором спутникового телевидения. Сейчас штаб-квартира расположена в столице Саудовской Аравии Эр-Рияде. Правительство Саудовской Аравии принадлежит 60% компании. Оставшейся долей владеет один из богатейших бизнесменов страны Валид Аль-Ибрагим.

Высокий интерес инвесторов к ИРО MBC Group показывает, что на Ближнем Востоке сохраняется аппетит к новым размещениям, тогда как во многих других странах, в том числе на Западе, рынок не слишком активен, отметил Bloomberg. Успеху ИРО на Ближнем Востоке способствуют высокие цены на нефть и приток инвесторов, считает агентство.

В декабре состоялось ИРО крупнейшей службы такси Дубая – Dubai Taxi Co. Оно прошло по верхней границе ценового диапазона и привлекло сумму, эквивалентную \$315 млн. Спрос инвесторов на ИРО превысил предложение в 130 раз. Сделка стала первой более чем за год частичной приватизацией госсобственности Дубая. В Абу-Даби 5 декабря начались торги продавца оборудования для майнинга Phoenix Group. Это стало первым ИРО компании, связанной с криптовалютами, на Ближнем Востоке. 20 декабря на бирже Абу-Даби планирует начать торги крупнейший в ОАЭ медицинский холдинг PureHealth Holding.

Автософт в размен

Huawei предложила Audi и Mercedes-Benz доли в разработчике софта для умных машин

Китайская Huawei предложила Mercedes-Benz и Audi стать акционерами ее «дочки», которая разрабатывает программное обеспечение и компоненты для умных автомобилей и по плану должна стать отдельной компанией, выяснил Reuters. Huawei с 2019 года находится под санкциями США и надеется, что присутствие иностранных инвесторов поможет защитить бизнес от новых ограничений. Из тех же соображений Huawei ранее отделила от себя бренд смартфонов Honor, который теперь собрался на ИРО.

Ренат ТАИРОВ

Huawei спросила Mercedes-Benz и Audi (бренд принадлежит Volkswagen Group) об их интересе к потенциальной покупке небольших долей в ее компании Intelligent Automotive Solution (IAS), рассказали осведомленные источники Reuters. По их словам, Huawei нацелена на расширение своих партнерств, чтобы не ограничиваться только китайскими брендами, а также на защиту бизнеса от возможных новых геополитических потрясений. С Mercedes-Benz прошли предварительные переговоры: ей предложили долю в 3–5%, стоимость которой еще предстоит согласовать, утверждает один из источников Reuters. Однако Mercedes не слишком заинтересовалась: она хочет сама иметь контроль над своим программным обеспечением, а не отдавать его сторонним разработчикам, чтобы соот-



ветствовать своему премиальному статусу, утверждает собеседник Reuters.

Каково отношение Audi к предложению Huawei, Reuters выяснить не смог. Однако два его источника говорят, что Audi и Huawei обсуждают партнерство в разработке технологий автономного вождения для Audi: они будут использоваться в автомобилях на китайском рынке с 2025 года. IAS стремится стать ведущим поставщиком программного обеспечения и компонентов для умных электромобилей, сообщил Reuters. Huawei в ноябре 2023 года пообещала выделить компанию в отдельный бизнес. Он может получить оценку от \$28 млрд до \$35 млрд, писал Reuters.

В 2020 году аналогично самостоятельным бизнесом стал бренд смартфонов Honor. Он был создан как дочернее подразделение Huawei для производства бюджетных смартфонов, но вскоре после попадания под санкции США Huawei продала компанию консорциуму инвесторов. Из-за санкций Huawei лишилась доступа к американским процессорам и сервисам – в частности, лишилась возможности

устанавливать приложения Google на свои устройства, включая магазин Google Play. Honor за счет отделения смог избежать аналогичных ограничений.

Теперь Honor планирует ИРО. О намерении стать публичным бренд объявил в ноябре. Он не раскрыл финансовые условия, место размещения и возможные сроки, но анонсировал изменения в совете директоров. В III квартале 2023 года Honor стал крупнейшим продавцом смартфонов в Китае по доле рынка: она составила 19,3% – рост на 1,8% год к году, следует из данных исследовательской компании IDC.

На рынке пока нет полностью самоуправляемых автомобилей, а их разработка сталкивается со сложностями. Крупнейшая автомобильная корпорация США General Motors (владеет брендами Chevrolet и Cadillac) может потерять больше \$2 млрд в 2023 году из-за проблем ее «дочки» Cruise. Ее автомобиль наехал на пешехода, после чего все самоуправляемые транспортные средства оказались на стоянке. Компания вынуждена осторожно и медленно планировать возобновление деятельности.

В США также рассматривается дело в отношении Tesla из-за ее автопилота: в ноябре суд решил, что гендиректор Tesla Илон Маск и другие руководители компании были в курсе проблем автопилота в автомобилях Tesla, но все равно позволили его использование в районах, небезопасных для технологии. Суд разрешил истцам подать иск к Tesla, и этот процесс может вскрыть большое число показаний и других свидетельств, которые могут быть довольно неблагоприятными для Tesla и ее гендиректора, говорил Reuters профессор права университета Южной Каролины Брайант Уокер Смит.

Батареи на подзарядке

Южная Корея предоставит \$29 млрд своим производителям аккумуляторов

Альберт ФАХРУТДИНОВ

Корея предоставит 38 трлн вон (\$29 млрд) финансовой поддержки своим производителям аккумуляторных батарей для электромобилей. США и союзники пытаются снизить зависимость от поставок из Китая на фоне роста напряженности в отношениях с ним.

Программа поддержки рассчитана на пять лет. Правительство Южной Кореи предоставит налоговые льготы и кредитную поддержку компаниям, инвестирующим за рубежом в права на добычу сырья для аккумуляторов, пишет Reuters со ссылкой на заявление южнокорейского кабмина. Кроме того, страна усилит финансовую поддержку компаний, которые перерабатывают и повторно используют ископаемое сырье.

Власти страны также планируют увеличить финансовую поддержку в виде кредитов, гарантий и страхования от Экспортно-импортного банка Кореи (KEXIM) отечественным производителям аккумуляторов. Поддержка также распространится на компании, которые инвестируют в США и подпадают под налоговые льготы по американскому Закону о снижении инфляции (IRA). Этот закон, подписанный

президентом США Джо Байденом в августе 2022 года, предусматривает финансирование в размере \$369 млрд климатических и экологически чистых источников энергии. Значительную часть этих средств получат производители электромобилей и аккумуляторов.

Корейские компании LG Energy Solution, Samsung SDI и SK On контролируют почти половину мирового рынка аккумуляторов для электромобилей за пределами Китая, пишет Financial Times, но испытывают растущее давление со стороны США с целью снизить зависимость от Пекина в поставках сырья и компонентов. По подсчетам Bernstein, которые приводит газета, китайские CATL и BYD выпускают соответственно 37 и 14% аккумуляторов в мире.

Производители аккумуляторных батарей из Кореи снизили свои прогнозы продаж на 2024 год, поскольку продажи электромобилей замедлились. Например, LG Energy Solution после публикации последнего квартального отчета предупредила о замедлении роста выручки в 2024 году. Производители электромобилей и их поставщики опасаются, что высокие процентные ставки могут увеличить стоимость финансирования и замедлить рост в крупных экономиках, что в долгосрочной



перспективе отразится на потребительском спросе.

Аналогичными по поводу процентных ставок в октябре делился глава Tesla Илон Маск. «Для подавляющего большинства людей покупка автомобиля связана с ежемесячным платежом. И по мере роста процентных ставок доля процентов в этом ежемесячном платеже естественным образом увеличивается. Поэтому, если процентные ставки остаются высокими или поднимаются еще выше, людям становится намного сложнее купить машину», – говорил миллиардер.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Как в TAS GROUP работает горизонтальный рост

Глава группы компаний TAS GROUP, в которую входит бренд TASCREDIT, Дулат Тастекей рассказывает о поддержке и мотивации сотрудников.



Дулат ТАСТЕКЕЙ

Меня удивляют люди, годами сидящие на одной должности. Безусловно, заработная плата увеличивается со стажем, постепенно растет по указанию правительства, но современной молодежи хочется и может расти в геометрической прогрессии. Именно этим мы и руководствуемся в TAS GROUP.

Карьерный рост бывает вертикальным и горизонтальным. Вертикальный рост – условно назовем его классическим – заключается в постепенном повышении сотрудника от младшего менеджера до руководящей должности. На это могут уйти годы. Горизонтальный рост, активно использующийся в крупных международных компаниях по типу Big4 или Google, в свою очередь, подразумевает развитие сотрудника и расширение его компетенций в рамках сначала одного отдела, а затем и всей компании. В рамках горизонтального роста человек может не только занять руководящую должность, но и полностью сменить специализацию внутри компании. И это служит мощным бустером любой карьеры.

Корпоративная культура для нас – важная составляющая рабочей атмосферы. В конце каждого года тщательно разрабатывается и планируется календарь

корпоративных мероприятий на следующий год, таких как день рождения компании, ежегодная корпоративная встреча сотрудников TAS GROUP QUILTAU, турнир по настольному теннису TAS GROUP CUP, тимбилдинг для IT-команды компании TAS IT FEST и так далее. В этот календарь также входят государственные и профессиональные праздники.

Большое внимание в компании уделяется проведению корпоративных мероприятий, направленных на командообразование. Значительные усилия мы тратим на проведение развивающих тренингов с привлечением как внешних провайдеров услуг, так и внутренних ресурсов. Уверен, такая атмосфера мотивирует сотрудников развиваться и проявлять больше инициативы, чувствовать себя важной частью коллектива как одной большой семьи.

О том, насколько эффективно работает система горизонтального роста, я расскажу главным образом на примере **Улара Раимбека** – советника по общему и международному развитию TAS GROUP. Но не только. Историй горизонтального роста у нас в компании достаточно.

От начальника филиала до коммерческого директора

Улар пришел в компанию в 2016 году, устроился на должность старшего эксперта-оценщика в Астане. К тому моменту у нас было три работающих отделения: в Алматы, Шымкенте и Каскелене, а в Астане мы только-только появились. Фактически Улар поднимал отделение с нуля.

Для понимания фронта работ: в 2016 году каждое отделение самостоятельно разрабатывало стратегию развития и привлечения клиентов. Тогда, например, далеко не каждый знал, что получить микрокредит можно под залог автомобиля. Улар не только собрал сильную команду компетентных специалистов, но и активно пробовал различные нетривиальные маркетинговые ходы.

Мы почти сразу заметили его подход и инициативность. И когда в 2017 году нужно было открыть отделение в Павлодаре, обратились именно к нему. Улар блестяще справился, и через какое-то время мы с уверенностью доверили ему открытие отделения в Семей. Таким образом, в 2017 году, всего через год работы в компании, будучи старшим менеджером по работе с клиентами, Улар Раимбек открыл четыре отделения в различных городах Казахстана.

Оценив результаты его работы, я сделал на него ставку и решил развивать его потенциал: в 2018 году Улара пригласили в головной офис на должность регионального директора западного

региона. Для его индивидуального обучения были приглашены высококвалифицированные профессионалы и лучшие коучи Казахстана. Помимо этого вместе с главным бухгалтером компании Улар изучал модели ведения бизнеса, налоги и бюджетирование. Я и сам старался помочь ему в профессиональном развитии – объяснял, как вести переговоры, работать с персоналом и многое другое.

Важные черты для человека, который хочет расти внутри компании, – это инициативность и любознательность. Улар, например, часто заходил в разные отделы, общался с коллегами и узнавал о специфике их работы. Я всегда ценю это в сотрудниках и стараюсь поощрять такое стремление к всестороннему развитию.

Став региональным директором западного региона, Улар занялся ревизией отделений в Актау, Атырау и Актобе. В 2018 году Улару удалось успешно открыть отделение в Уральске. Несмотря на то что именно в этих филиалах были самые низкие показатели, под руководством новоиспеченного директора доходы региона в 2018 году выросли на 28%. По итогам 2019 года отделение в Уральске показало один из лучших результатов среди всех отделений в Казахстане.

Такие успехи не остались незамеченными. Через несколько месяцев Улар занял должность регионального директора в Алматы, на которой ему удалось оптимизировать расходы и увеличить доходы отделений.

В 2020 году мы учредили новую должность – коммерческий директор, основная обязанность которого заключается в координации работы всех региональных директоров. Эту должность Улар получил буквально через год работы региональным директором. На новой позиции он систематизировал деятельность всех филиалов по Казахстану, а сеть отделений TASCREDIT выросла с 8 до 38 точек в 25 городах республики.

Горизонтальный рост в рамках повышения в иерархии компании предполагает и кратное увеличение ответственности: человек не только изучает смежную область знаний и сопутствующий ей новый спектр навыков – от него начинают зависеть люди, их зарплата, карьерный рост, судьбы. Предусмотренная корпоративной структурой и моделью ведения бизнеса возможность горизонтального роста и повышения довольно смелый шаг, на который готов пойти не каждый руководитель, ведь когда «все винтики на своих местах», это куда проще и спокойнее. Однако люди для нашей компании и, хочу отметить, для меня лично не просто «винтики», мы – единый постоянно растущий организм.

Советник генерального директора – не предел роста

Для профессионального и личного роста любого человека необходимо постоянное стремление к лучшему. Вы должны быть требовательны к себе: не терпите низкую самооценку и

прокрастинацию. Регулярно ставьте перед собой новые, все более амбициозные цели и задачи. Руководитель это оценит, как я оценил работу Улара.

В июне 2022 года он стал советником генерального директора по общему и международному развитию. Тогда мы активно внедряли IT-продукты в работу TAS GROUP. Советнику нужно было стать связующим звеном между региональными директорами и IT-департаментами головного офиса. Улар к тому моменту хорошо понимал весь механизм работы кредитования, а также имел свое видение внедрения новых технологий.

И хочу отметить, что это далеко не единственный пример: Биржан Куаныш, который пришел в компанию менеджером отделения в 2010 году, а с недавних пор занимает должность управляющего направления TASFİNANCE UZBEKİSTAN; Архат Бекен, пришедший на должность эксперта по автотранспорту, теперь управляющий партнер компании; Галым Анарбеков, который занимает пост коммерческого директора, Маржан Баккожа – ныне финансовый директор, Айдана Талебаева – ныне руководитель контакт-центра, Ерлан Кудияров, Аян Шадияров, Максат Кулеменов, Константин Цой и другие – пришедшие менеджерами и выросшие в руководителей направлений и подразделений. Карьерным ростом всех наших сотрудников мы безмерно гордимся и всегда готовы помочь в развитии.

Зимний рекорд

За счет чего индекс KASE достиг пиковых значений в начале декабря?

Главный подарок к юбилею Казахстанской фондовой биржи (KASE), которой в минувшем ноябре исполнилось 30 лет, сделал ее собственный биржевой индекс – 5 декабря он достиг очередного рекорда в 4232,61 пункта. «Курсив» рассказывает, чей вклад в «подарок» был самым значимым.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

В представительский список индекса KASE входят девять казахстанских компаний: Банк ЦентрКредит, Народный банк Казахстана, Kcell, KEGOC, НК «КазМунайГаз», Kaspi.kz, НАК «Казатомпром», «Казателеком» и «КазТрансОйл». Они и обуславливают рост фондового индекса, причем больше всего на динамику бенчмарка влияют Kaspi.kz и «КазМунайГаз» – их удельный вес в индексе по 15%, а меньше всего «КазТрансОйл» – его доля меньше 4% (данные за 11 декабря 2023 года). Индекс рассчитывается на основе рыночной капитализации входящих компаний.

Акции самой «влиятельной» для индекса KASE компании Kaspi.kz за ноябрь выросли на 3,4% и достигли пика в 46 661 тенге 1 декабря. В ноябре рейтинговое агентство Moody's улучшило прогноз по Kaspi со «стабильного» на «позитивный» и подтвердило рейтинги по депозитам, риску контрагента, а также оценку риска контрагента, базовую и скорректированную базовую оценку кредитоспособности. В том же месяце внеочередное общее собрание акционеров решило выплатить дивиденды за III квартал 2023 года – по 850 тенге на одну простую акцию. В конце октября казахстанский финтех начал обратный выкуп ГДР с Лондонской биржи, программу он планирует завершить не позднее 1 марта 2024 года. Программа выкупа акций подразумевает уменьшение предложения бумаг компании во free float.

Акции настолько же «влиятельной» компании «КазМунайГаз» выросли за ноябрь на 2,6%. Главное квартальное событие компании – выкуп акций КМГ у

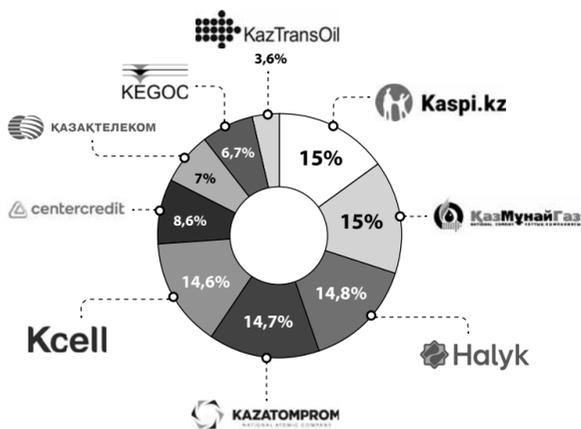
«Самрук-Казыны» в Нацфонд РК (держатель бумаг фонда – Минфин РК), в результате чего доля министерства в нефтегазовой компании достигла 16,15% (по состоянию на 4 декабря 2023 года). Листинговая компания приобрела долю в 60% в нефтегазовом месторождении Дунга в Мангистауской области у французской TotalEnergies. Запасы месторождения содержат более 100 млн тонн нефти и 1 млрд кубометров газа. Не порадовали инвесторов и результаты девяти месяцев этого года: по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выручка компании снизилась на 10,2%, а чистая прибыль – на 18,3%.

Котировки Народного банка за предпоследний месяц года выросли почти на 10%. Moody's

Индекс KASE поставил 5 декабря 2023 года новый исторический рекорд в 4232,61 пункта



Удельный вес компаний из представительского списка индекса KASE



повысило прогноз по банку до «позитивного». В конце этого года – по 850 тенге на одну простую акцию. В конце октября казахстанский финтех начал обратный выкуп ГДР с Лондонской биржи, программу он планирует завершить не позднее 1 марта 2024 года. Программа выкупа акций подразумевает уменьшение предложения бумаг компании во free float.

За ноябрь акции Банка ЦентрКредит прибавили в цене 17%, однако это не первый месяц роста – ралли началось в сентябре. Аналитики ВСС Invest считают, что бумаги БЦК растут на фоне хорошей финотчетности за девять месяцев 2023 года: чистый процентный доход банка вырос на 194%. Несмотря на то что Банк ЦентрКредит имеет удельный вес в индексе KASE всего 8,6%, аналитики Freedom Broker отмечают, что влияние акций на итоговый показатель велико: благодаря им в основном и рос



индекс. Действительно, 5 декабря, когда индексом KASE побило исторический рекорд, акции БЦК выросли на 5,7%.

Котировки «Казателекома» показали рост на 2,6% за данный период. Подъем был обусловлен ростом основных показателей за девять месяцев года: выручка увеличилась на 6,1%, а чистая прибыль – на 0,7%, а также сообщением о предстоящей в декабре выплате дивидендов за 2023 год по привилегированным акциям – держатели ценных бумаг получат по 300 тенге на одну такую акцию.

Бумаги Kcell в последний месяц находились в боковике, котировки выросли всего на 0,33%, а кроме появления в совдире компании двух новых лиц – **Санжара Жамалова** и **Даурена Керейбаева** (первый – независимый директор, второй – представитель миноритарного акционера **Галимжана Есенова**), важных событий не было.

Тянули индекс вниз KEGOC, «Казатомпром» и «КазТрансОйл». KEGOC за месяц потерял в рыночной капитализации 3,65%. За это время KEGOC провел вторичное размещение бумаг. Moody's так

же повысило прогноз оператора электросетей до «позитивного».

Котировки «Казатомпрома» в ноябре сократились на 2,8%. Причиной могли стать производственные и финансовые результаты компании. Рост средней цены продажи уранового концентрата также был ниже роста средней цены на уран на спотовом рынке за обозначенный период. Из промежуточной финотчетности следует, что чистая прибыль и выручка за три квартала 2023 выше показателей за аналогичный период 2022 – на 88,1 и 10,9% соответственно.

«КазТрансОйл» дешевел, несмотря на сообщения об увеличении выручки и чистой прибыли на 16,6 и 32,3% соответственно, а также о росте поставок нефти по альтернативному для РК каспийскому маршруту на 54% (по сравнению с тем же периодом 2022 года). Кроме того, 4 декабря компания сообщила о повышении тарифа на перекачку нефти в Китай и Узбекистан с нового года.

Справедливости ради отметим, что на минувшей неделе росли не только котировки резидентов KASE: индекс AIX – почти с аналогичным составом компаний в своем представительском списке – также достиг пика за рассматриваемый период 28 ноября. Однако недавний пик на уровне 1199,53 все равно немного недоотягивает до исторического максимума, поставленного 11 ноября 2021 года, – 1204,58.

Привлек, прикинул, разместил

ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ

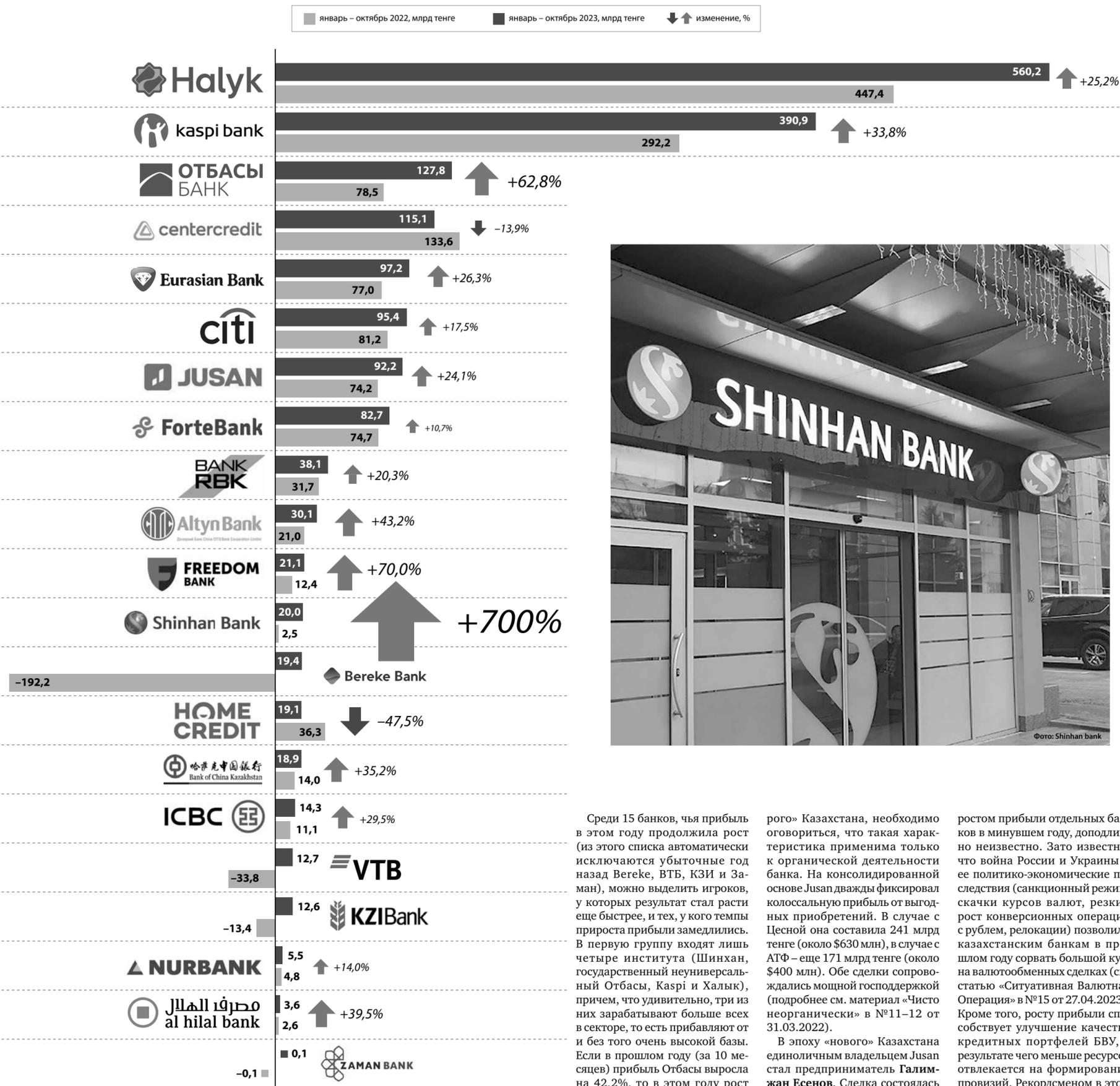


Фото: Shinhan bank

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Банки расположены в порядке убывания чистой прибыли за 10 месяцев 2023 года

После минувшего рекордно прибыльного года казахстанские банки стали зарабатывать еще больше. «Курсив» изучил, как изменились драйверы прибыли сектора в текущем году.

Виктор АХРЭМУШКИН

Как следует из данных Нацбанка, за 10 месяцев этого года общая прибыль банковского сектора РК достигла 1,78 трлн тенге, увеличившись в годовом выражении на 53,8%. При более корректном сравнении (без учета бывшего Сбера и ВТБ, которые в прошлом году под влиянием санкций ушли в глубокий убыток) темпы роста совокупной прибыли остальных 19 банков составляют 26,3%. Год назад (10 месяцев 2022-го к аналогичному периоду 2021-го) для тех же 19 игроков прибыль выросла на 54,6% и для подавляющего большинства фининститутов стала рекордной в истории. В текущем году с учетом очень высокой стартовой базы 2022-го темпы прироста чистого дохода сектора хотя и замедлились примерно вдвое, но продолжают доставлять удовольствие банковским акционерам.

В секторе есть только два игрока (БЦК и Хоум Кредит), которые в этом году заработали меньше, чем год назад. Точную просадку Хоум Кредита оценить трудно из-за серьезных расхождений в информации из разных офици-

альных источников. Согласно собственному ежеквартальному отчету банка о прибыли или убытке, в прошлом году (за 9 месяцев) он заработал 19,1 млрд тенге, хотя статистика Нацбанка за тот же период гласит, что прибыль Хоум Кредита составила 32,8 млрд. Даже с учетом того, что макрорегулятор публикует отчетность по национальным стандартам бухучета, а банк – по МСФО, столь значительное (почти двукратное) расхождение размера прибыли вряд ли можно объяснить какими-то только разными методами учета. Так или иначе, по данным Нацбанка, прибыль Хоум Кредита упала с 36,3 млрд тенге в прошлом году (за 10 месяцев) до 19,1 млрд в нынешнем, или на 47,5%. Рекорд Хоум Кредита по годовой прибыли был установлен в 2019 году, когда он с результатом в 34 млрд тенге занял очень высокое место в секторе (после Халыка, Kaspi, Сбера, Forte и Jusan). В этом году он опустился на 14-ю строчку в рейтинге самых прибыльных БВУ (см. инфографику). Меньше Хоум Кредита зарабатывают

только две китайские «дочки», подсанкционный ВТБ, турецкий КЗИ, Нурбанк, исламские Al Hilal и Заман.

Что касается БЦК, то здесь недополучение прибыли объясняется наличием в прошлогоднем финансовом результате банка крупной неорганической составляющей. Купив российскую Альфу, БЦК поимел от нее 100 млрд тенге дивидендов, из которых 84 млрд были отнесены на прибыль без учета корейского Shinhana, который прибавлял от ничтожной стартовой базы). Согласно квартальной отчетности БЦК в текущем году (за 9 месяцев) чистый процентный доход банка после вычета провизий вырос на 84 млрд тенге (до 150 млрд), чистый комиссионный доход – на 19 млрд тенге (до 37 млрд), а чистая прибыль по валютным операциям незначительно снизилась (с 40 млрд до 38 млрд). В рейтинге самых прибыльных банков БЦК занимает четвертое место.

Среди 15 банков, чья прибыль в этом году продолжила рост (из этого списка автоматически исключаются убыточные год назад Bereke, VTB, КЗИ и Заман), можно выделить игроков, у которых результат стал расти еще быстрее, и тех, у кого темпы прироста прибыли замедлились. В первую группу входят лишь четыре института (Шинхан, государственный неуниверсальный Отбасы, Kaspi и Халык), причем, что удивительно, три из них зарабатывают больше всех в секторе, то есть прибавляют от и без того очень высокой базы. Если в прошлом году (за 10 месяцев) прибыль Отбасы выросла на 42,2%, то в этом году рост достиг уже 62,8%. У Kaspi темпы прироста показателя ускорились с прошлогодних 12,8 до 33,8%, у Халыка – с 20,5 до 25,2%.

В структуре прибыли Халыка (консолидированная, за 9 месяцев 2023 года) чистый процентный доход вырос на 147 млрд тенге (до 533 млрд), чистые комиссии – на 22 млрд (до 79 млрд), а вот прибыль по операциям с иностранной валютой упала более чем вдвое, или на 70 млрд тенге (до 61 млрд). У Kaspi чистый процентный доход увеличился на 23 млрд тенге (до 183 млрд), прибыль по валютным операциям – на 15 млрд (до 24 млрд), а наибольший вклад в итоговый финансовый результат традиционно внесли комиссионные сборы, которые выросли на 69 млрд тенге (до 293 млрд). По состоянию на 1 ноября 2023 года доля Халыка и Kaspi в совокупной прибыли сектора составляла 31,5 и 22,0% соответственно.

Места с пятого по седьмое в рейтинге занимают Евразийский, Сити и Jusan, заработавшие свыше 90 млрд тенге. Но если американский банк генерировал высокую прибыль исторически, в два местных превратились в результативные только в прошлом году, то есть после провозглашения курса на строительство «нового» Казахстана. Прибыль Евразийского в 2022-м (за 10 месяцев) взлетела почти в 12 раз, Jusan – более чем втрое. В текущем году их чистый доход увеличился еще на 26 и 24% соответственно.

Констатируя факт о невысоких заработках Jusan в эпоху «ста-

рого» Казахстана, необходимо оговориться, что такая характеристика применима только к органической деятельности банка. На консолидированной основе Jusan дважды фиксировал колоссальную прибыль от выгодных приобретений. В случае с Цесной она составила 241 млрд тенге (около \$630 млн), в случае с АТФ – еще 171 млрд тенге (около \$400 млн). Обе сделки сопровождалась мощной господдержкой (подробнее см. материал «Чисто неорганически» в №11–12 от 31.03.2022).

В эпоху «нового» Казахстана единоличным владельцем Jusan стал предприниматель Галимжан Есенов. Сделка состоялась в июле этого года, а не далее как в октябре глава Нацбанка Тимур Сулейменов сообщил BES.media, что между властями страны и новым собственником Jusan происходит диалог по предмету досрочного погашения долгов перед государством. По его словам, «основные переговоры сейчас ведет Агентство по финансовому надзору (АРПФ), а мы со своей стороны заинтересованы, чтобы деньги были возвращены и, желательно, раньше, чем это было прописано». В АРПФ, отвечая на запрос «Курсива», отказались комментировать статус вышеупомянутых «переговоров» и даже подтвердить свое участие в таковых. «Вопрос о досрочном возврате госпомощи должен рассматриваться соответствующими кредиторами и Jusan Bank. При этом агентство не выступает по отношению к Jusan в качестве самостоятельного кредитора», – заявили в финансовом регуляторе. Также в АРПФ уклонились от ответа на вопрос «Курсива» о том, сколько всего денег на текущий момент должен Jusan государству и госкомпаниям, сославшись на банковскую тайну. Позднее, общаясь с журналистами в кулуарах мажориса, глава регулятора Мадина Абылкасымова сообщила, что «самый значительный объем, практически 50% господдержки, остается на балансе Jusan». В самом банке на вопрос, собирается ли Jusan досрочно возвращать госденьги, не ответили.

Есть ли прямая связь между серьезными внутриполитическими переменами в стране и резким

ростом прибыли отдельных банков в минувшем году, доподлинно неизвестно. Зато известно, что война России и Украины и ее политико-экономические последствия (санкционный режим, скачки курсов валют, резкий рост конверсионных операций с рублем, релокации) позволили казахстанским банкам в прошлом году сорвать большой куш на валютнообменных сделках (см. статью «Ситуативная Валютная Операция» в №15 от 27.04.2023). Кроме того, росту прибыли способствует улучшение качества кредитных портфелей БВУ, в результате чего меньше ресурсов отвлекается на формирование провизий. Рекордсменом в этом плане является все тот же Jusan, который в результате покупки Цесны получил от государства столько ликвидности, что в середине 2021 года умудрился одновременно списать неработающие займы на сумму 400 млрд тенге за счет созданных резервов под ОКУ.

В текущем году (консолидированно, за 9 месяцев) чистый процентный доход Jusan Bank увеличился сразу на 84 млрд тенге (до 145 млрд), чистый комиссионный доход – на 2 млрд (до 7,5 млрд), при этом прибыль по валютным операциям просела на 34 млрд (до 27 млрд). Что касается Евразийского, его чистый процентный доход вырос на 31 млрд тенге (до 78 млрд), в то время как доход от комиссий сократился на 3 млрд (до 22 млрд), а от валютных операций – на 11 млрд (до 31 млрд).

В целом отчетность крупнейших БВУ говорит о том, что в текущем году у банков существенно растут процентные доходы на фоне стагнации прибыли от комиссий и заметного сокращения такого источника заработка, как обмен валют. В структуре главного драйвера банковской прибыли (ноты Нацбанка и облигации Минфина), которые государство планирует обложить налогом. Окончательное решение по этому поводу пока не принято, оно ожидается в рамках утверждения нового Налогового кодекса, периметр налогообложения на настоящий момент неизвестен.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Красота требует расширения

Российские бьюти-ритейлеры наращивают свое присутствие в странах Центральной Азии

Три крупные торговые сети магазинов косметики из России начинают с прошлого года расширять свое присутствие в Центральноазиатском регионе. Какие стратегии они для этого строят и почему не все из них выбирают Казахстан в качестве основного плацдарма для освоения региона – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Средство по уходу за новыми рынками

21 декабря в Алматы откроют второй в городе и четвертый в Казахстане магазин «Л'Этуаль». Российская торговая сеть по продаже косметики и парфюмерии зашла в Казахстан совсем недавно – в сентябре 2023 года, открыв свою первую точку в Караганде.

О планах по выходу компании на центральноазиатский рынок говорили еще в марте этого года, когда на портале HeadHunter «Л'Этуаль» начал поиск новых сотрудников для работы в Казахстане. Чуть позже стало известно и о возможном запуске продаж в Узбекистане, однако магазин в РУз пока так и не открылся. В самой же сети новости о работе в новых странах не комментируют и на вопросы «Курсива» не ответили.

Центральная Азия вызывает все больший интерес у ритейлеров из России, в том числе и у тех, кто работает в бьюти-сегменте. Так считает генеральный директор информационного агентства INFOLine Иван Федяков. По его словам, этот регион стал более привлекательным, чем Дальний Восток или Сибирь. «Страны ЦА имеют растущие рынки, и этот рост обусловлен рядом факторов. В отличие от России мы увидим там прирост населения», – отмечает Федяков.

В качестве причин интереса к региону эксперт также называет увеличение доходов населения и активную урбанизацию. «Более того, новый фактор породила и «специальная военная операция». Регион привлекателен для российского торгового бизнеса, поскольку связан с ввозом товара через страны ЦА. Работа в соседних странах дает возможность выстроить новые логистические цепочки по схемам прямого и параллельного импорта», – добавляет он.



Фото: Shutterstock.com

Подходящий климат для яблок

«Л'Этуаль» не единственный российский игрок, который наращивает свое присутствие в регионе. О планах по расширению «Курсиву» сообщила сеть магазинов косметики и парфюмерии «Золотое Яблоко». Сейчас в Казахстане работают четыре магазина этой сети: два в Алматы и по одному в Астане и Шымкенте.

«Еще в начале 2023 года мы говорили о планах открыть только четыре магазина в Казахстане, но сейчас с уверенностью можем заявить, что наш бизнес в РК растет опережающими темпами, и в связи с этим мы решили не ограничивать себя текущим количеством магазинов», – говорит коммерческий директор компании Денис Кондрашин. Однако выход в другие страны ЦА в компании пока не комментируют.

По словам Кондрашина, важной причиной открытия магазинов именно в Казахстане стало то, что бьюти-рынок страны, по подсчетам компании, находится на втором месте в СНГ после России.

«Перед открытием первого магазина мы смотрели на два важных фактора: потенциал рынка и насколько сложно будет на него зайти. Поскольку Казахстан входит в ЕАЭС, то многие операционные процессы для российского бизнеса упрощены», – объясняет спикер.

При этом в компании долго изучали новый для себя ры-

Особенности бьюти-ритейла в ЦА

Представители крупных российских торговых сетей поделились с «Курсивом» своими наблюдениями касательно ведения бизнеса в регионе.

«Мы заранее понимали, что структура продаж в Казахстане будет отличаться от других рынков, где есть «Золотое Яблоко». Но приятным сюрпризом стало то, что к тем брендам, которые фактически зашли на рынок впервые вместе с сетью, было особое повышенное внимание со стороны аудитории. И сейчас мы все еще замечаем, что в Казахстане очень любят новинки», – отмечает Денис Кондрашин. Также по наблюдениям компании аудитория в Казахстане любит различные бьюти-ивенты: мастер-классы, лекции, публич-токи.

Если говорить об ассортименте, то казахстанские магазины «Золотого Яблока» отличаются от российских точек наличием брендов, которые официально заявили о своем уходе с рынка России.

В арсенале M Cosmetic при выходе в Узбекистан появилась косметика, имеющая сертификат халал. Продажи таких товаров до этого в опыте компании не было.

«Еще одно наблюдение: есть определенные потребности, которые в других странах востребованы чуть меньше. Например, детское питание и подгузники – действительно значимая категория в магазинах Узбекистана, особенно если мы говорим про регионы с большой численностью населения», – резюмирует Денис Косаченко.

нок. «Перед выходом на новый рынок мы изучаем публичную информацию, а также инсайды от партнеров. Смотрим на нюансы таможенного оформления, складскую инфраструктуру, проводим оценку цен. Обязательно организуем аудит подходящих торговых площадок. То есть это большая комплексная оценка, а не работа в формате «давайте тестово откроемся и посмотрим, как пойдет». И важно отдельно отметить, что мы не заходим в страну и город, если нет подходящей для нас локации по площади, техническим особенностям и другим принципиальным для компании критериям», – рассказывает Кондрашин.

Выбор в пользу РК, судя по первым результатам работы, оказался выигрышным. По дан-

ными компании, несколько точек в Казахстане входит в топ-10 по продажам из 39 магазинов всей сети в трех странах (Россия, Беларусь и Казахстан).

«Это очень хороший результат, ведь первый магазин в Казахстане появился только в начале прошлого года. И это показывает наш большой потенциал на этом рынке для дальнейшего роста», – отмечает Кондрашин.

Как магнитом притянуло

Российская сеть, работающая в формате дрогери, M Cosmetic (принадлежит торговой сети «Магнит»), пошла другим путем. Освоение Центральной Азии они начали с Узбекистана.

«При выходе на новый рынок для нас были очень важны два

параметра. Первый – это численность населения. Темп прироста жителей республики – практически миллион в год. По прогнозам Всемирного банка, через 10 лет население РУз достигнет отметки в 50 млн человек. Это молодой и в то же время крупный рынок для косметических компаний», – объясняет генеральный директор M Cosmetic Денис Косаченко.

Второй параметр – динамика развития экономики страны. «В Узбекистане быстрорастущая экономика. На этом этапе кто первый заходит на рынок, тот имеет возможность максимально быстро вернуть свои инвестиции и занять доминирующее положение».

Косаченко не отрицает того, что в случае выхода в РК работа в единой экономической зоне

с Россией дала бы их компании определенные преимущества, в отличие от РУз, которая не входит в ЕАЭС. Однако, по его словам, казахстанский рынок имеет как свои плюсы, так и минусы.

«Рынок в Казахстане прошел стандартные этапы развития ритейла немного раньше, чем в Узбекистане. Например, в РК электронная коммерция занимает уже достаточно большой объем, также в стране есть свои крупные локальные игроки. Соответственно, уровень конкуренции выше. Стоит учитывать, что, выходя на такой рынок, нам бы пришлось затрачивать гораздо больше ресурсов», – объясняет спикер.

По оценкам компании, весь современный ритейл Узбекистана включает в себя не более тысячи магазинов. M Cosmetic стал первым крупным игроком, работающим в формате дрогери в стране. Из-за чего многие бизнес-процессы на рынке они выстраивают с нуля.

«Нам приходится больше тратить ресурсов на коммуникацию с потребителями, больше думать о том, каким образом представлять товар, как о нем рассказывать», – говорит Косаченко. Также бываю трудности, связанные с собственниками помещений, не привыкшими к строгим правилам современной торговли.

«Иногда нам было сложно убедить арендодателей работать с нами на прозрачных условиях, с договором и фиксированной платой. Бывали ситуации, когда у нас уходило недели на то, чтобы убедить арендодателя показать право на собственность. Это реальность, с которой нам приходится работать», – объясняет представитель M Cosmetic. – Если нужно, наши специалисты едут с собственником в центр госуслуг, помогают ему получить электронную подпись, проговаривают все пункты и показывают, как загрузить договор в электронный реестр».

По словам Косаченко, взамен их компания получает опыт, который потом можно переложить практически на любую из стран Центральной Азии. Спустя чуть больше полутора лет после открытия сеть насчитывает уже 55 магазинов в РУз.

«У меня есть твердая уверенность, что тот путь, который мы проходим здесь, был бы таким же тернистым и в Казахстане, за исключением облегченной таможенной. Но, на мой взгляд, в потенциале рынок Узбекистана принесет больше профита, чем в любой другой стране ЦА», – подчеркивает спикер.

Объявления

Дополнительное соглашение к Публичному договору на техническое обслуживание лифтов (ТОО «Каз Сервис Лифт»)

В соответствии со ст. 387 Гражданского кодекса Республики Казахстан ТОО «Каз Сервис Лифт» в лице Директора Попова Н.Г., действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Услугодатель», с одной стороны, и собственник (наименитель) жилого помещения, именуемый в дальнейшем «Потребитель», с другой стороны, заключили настоящее Дополнительное соглашение о нижеследующем:

- Пункт 2.1. читать в следующей редакции: «Потребитель осуществляет плату за пользование лифтами согласно действующему тарифу, согласованному с уполномоченным органом, в размере 15 тенге с 1 кв. м общей площади жилища (без электроэнергии и уборки кабины лифта)».
- Настоящее соглашение является неотъемлемой частью Публичного договора на техническое обслуживание лифтов, опубликованного 10 сентября 2020 года.
- Во всем остальном, что не оговорено настоящим Соглашением, стороны руководствуются положениями Публичного договора на техническое обслуживание лифтов, опубликованного 10 сентября 2020 года.

Юридический адрес и реквизиты Услугодателя:
ТОО «Каз Сервис Лифт»
Юр.адрес: РК, Алматинская область, Жамбылский р-н, с. Узынагаш, ул. Молдагулова, 60 К
БИН 200740006194
ИИК KZ396018771001058731
БИК HSBKZKZKX
АО «Народный Банк Казахстана»

Попов Н.Г.

- ТОО «KAZNUT(КАЗНАТ)», БИН 130540002357, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Казахфильм, д. 3, оф. 9. Тел. +7 701 250 41 11.
- ТОО «Asia BC», БИН 190240036689, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, пр. Республики, д. 23, кв. 13. Тел. +7 708 681 32 15.
- ТОО «ТК Шыгыс-Актобе», БИН 090840008911, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Кулымбетова, 152. Тел. +7 778 380 24 89.
- ТОО «Caban Work LLP», БИН 231240002815, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Жошы Хан, д. 1, кв. 51. Тел. +7 747 603 62 90.
- ТОО «Radiance Group», БИН 220440018399, сообщает о своей ликвидации. Кредиторов не имеется в связи с отсутствием хозяйственной деятельности с момента регистрации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: ул. Ходжанова, 67, оф. 203. Тел. +7 701 755 10 45.
- ТОО «Айзер2030», БИН 150740003326, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Мусина, 33, кв. 8. Тел. +7 778 670 40 25.
- ТОО «CROWN Terminal», БИН 200140016132, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Саялы, д. 43, оф. 16. Тел. +7 705 552 14 75.
- ТОО «T-Seller», БИН 180640008408, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Заря Востока, ул. Коктем, д. 9. Тел. +7 707 314 49 91.
- ТОО «ШАВКАТ 87», БИН 220240033672, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Пушкина, д. 6, оф. 18.
- ТОО «Строй Декор 202», БИН 211240020691, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Пушкина, д. 6. Тел. +7 701 745 00 47.
- ТОО «MARSHALL-KZ», БИН 190440010593, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- объявления по адресу: Акмолинская обл., Целиноградский р-н, с. Акмол, ул. Черемушки, д. 1, оф. 44. Тел. +7 702 373 47 07.
- ТОО «Silver Edge», БИН 211240009918, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, с. Еркинкала, ЖМ «Балауса», ул. 36, д. 52. Тел. +7 708 989 93 96.
- ТОО «Интеллект палата», БИН 200840006465, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Сейфуллина, д. 597а, оф. 703. Тел. +7 771 449 86 82.
- ИП «Тажетова Кызларгул», ИИН 760325000663, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Д. Бабатайулы, 172. Тел. +7 708 482 38 90.
- ТОО «Каз Инновации», БИН 150440025079, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетысу-3, д. 3, кв. 25. Тел. +7 707 222 34 50.
- ТОО «Turan Solutions», БИН 220340013403, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бурундайская, д. 216. Тел. +7 747 837 55 26.
- ТОО «Kargat Orda», БИН 200940033911, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. Жетысу-3, д. 54. Тел. +7 700 233 28 46.
- ТОО «ABCD company», БИН 220940011032, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Си Синхая, д. 24, кв. 37. Тел. +7 708 163 24 37.
- ТОО «Кунбагыс-М», БИН 170340018105, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шакарима, 25, кв. 12. Тел. +7 708 769 70 20.
- ТОО «Stroy - AST», БИН 170640016020, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул.Түркістан, д. 10, кв. 32а. Тел. +7 701 906 06 06.
- ТОО «Ferrum Group», БИН 070640005193, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Майлина 77/67. Тел. +7 747 281 00 28.
- ТОО «Sever Constructions», БИН 220740047294, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- объявления по адресу: Акмолинская обл., Целиноградский р-н, с. Акмол, ул. Черемушки, д. 1, оф. 44. Тел. +7 702 373 47 07.
- ТОО «E-STROY», БИН 140140028229, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жамбылская обл., Меркенский р-н, с. Сыпатай, ул. Байтерек, д. 65а. Тел. +7 778 494 20 20.
- ТОО «DAYSAT», БИН 170740010668, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Пушкина, д. 25, кв. 48. Тел. +7 708 007 07 93.
- ТОО «Smart ERU», БИН 200640027183, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. мкр. НУРСАЯ, д. 73/2, кв. 45. Тел. +7 708 007 07 93.
- ТОО «Турфирма SunRise», БИН 060840021696, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, пер. Кумсуат, 1/1. Тел. +7 702 589 31 50.
- ТОО «Asyl ic», БИН 090340020526, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, м. Ауэзова, дом 10. Тел. +7 747 618 58 68.
- ТОО «HitWin», БИН 190440021965, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-1, д. 17, кв. 17. Тел. +7 701 943 13.
- ТОО «ArNai JR», БИН 190440002146, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жас Канат, 1/31, кв. 54. Тел. +7 701 943 13 45.
- Утерянную 08 декабря 2023 года печать ТОО «Александр и С» считать недействительной.
- ТОО «Алматы УглеСнаб» реализует шубаркоольский уголь (коммунально-бытовой, фракции 0-300) по цене 15 400 тенге за 1 тонну. Адрес: г. Астана, ул. Коктал, 28/4. Самовывоз.

На рынке жилья сложилась парадоксальная ситуация: среди потенциальных покупателей квартир высокий спрос на жилые «квадраты», готовые к заселению. В то же время застройщики в своих проектах практически отказались от чистовой отделки. «Курсив» узнал у участников рынка, изменят ли девелоперы свою стратегию в соответствии с запросами клиентов.

Наталья КАЧАЛОВА

Сила противодействия

Естественное желание новоселов – как можно раньше въехать в приобретенную квартиру, поэтому при прочих равных покупатель предпочтет жилье в чистовой отделке или даже с меблировкой.

«Люди хотят квартиру с ремонтом, частично меблированную. Основное – это плита, холодильник, по возможности кухня чтобы была сделана, чтобы заехали и начинали жить в этой квартире. Люди не хотят сами заморачиваться на ремонт, потому что очень много времени на это тратится, надо найти людей, кто его сделает, материалы очень быстро дорожают», – рассказывает новосел из Восточно-Казахстанской области Аскар Ахметов.

«Они (покупатели. – «Курсив») подобрали жилье, где рядом есть школа или детский сад, в которых есть места. Само собой, людям надо заехать и жить прямо сейчас», – соглашается представитель агентства недвижимости.

«Я сам являюсь застройщиком, и к нам все чаще обращаются клиенты с запросами по покупке квартир с ремонтом и мебелью», – говорит председатель комитета Development Ассоциации участников рынка коммерческой недвижимости QazProperty Кайрат Кокенов.

В то же время лишь от 6 до 8% строящегося в казахстанских мегаполисах жилья, судя по данным агрегатора Homsters.kz, будет сдано в чистовой отделке (и ни одного – с меблировкой). В предчистовой отделке в Астане и Шымкенте строится 64-65% жилья, в черновой – 29-30%. В Алматы черновая отделка встречается еще чаще – здесь таких проектов почти половина (49%). Для сравнения: еще пятилетку назад на жилье с чистовой отделкой в Астане и Алматы приходится 60% проектов во всех классах.

«Со стороны застройщиков фиксируется тренд на возведение жилья в среднем ценовом диапазоне с предчистовой или черновой отделкой», – делают выводы аналитики Freedom Finance Global в своем исследовании рынка недвижимости Казахстана на основании экспертного опроса застройщиков.

Вам розетки или заехать?

«Курсив» поинтересовался у игроков строительного рынка, почему стратегия девелоперов не соответствует запросам покупателей. Никто из крупных застройщиков не пожелал ответить на этот вопрос. В BI Group лишь пояснили, что не предоставляют готовые квартиры с мебелью и ремонтом. «По стандарту у нас улучшенная черновая отделка. Если клиент хочет чистовую, мы предлагаем Smart Remont (компания, где можно заказать ремонт онлайн, стартует застройщик BI Group. – «Курсив»), – сообщили они.

Другие участники рынка пояснили, что большинство застройщиков отказались от чистовой отделки после бурного роста цен на стройматериалы в 2021–2022 годах в попытке сохранить или не слишком повышать цены на жилье.

«Раньше застройщики сдавали в чистовой отделке все квартиры, клиенту достаточно было косметический ремонт сделать. А сейчас в черновой. Это для покупателей минус. Потому что они приходят: ни санузла, ни ванны, ни раковины – только точки подключения. Застройщики за счет этого снизили затраты на какой-то процент», – говорит в экспертном опросе Freedom Finance Global один из сотрудников банка, занимающийся ипотечным кредитованием.

«Уже почти не осталось компаний, которые сдают в чистовой отделке. Это нерентабельно для застройщика – большие за-



Иллюстрация: Илья Ким

Созреть для хоумстейджинга

Казахстанцы хотят приобрести жилье, готовое к заселению, но им его не предлагают

траты», – добавляет столичный риелтор Арман Абденов.

Там, где застройщики еще предлагают чистовую отделку, зачастую экономят на стройматериалах. «Людям приходится снижать планку ожиданий от качества жилья. Даже если они берут квартиру в чистовой отделке, им приходится заново все переделывать. Меняют трубы, батареи, раковины, санфаянс. Вплоть до побелки потолков и замены обоев», – говорит специалист одного из алматинских агентств недвижимости в опросе Freedom Finance Global.

При этом цены на квартиры в чистовой отделке, по информации от участников рынка, могут отличаться от аналогичного жилья в черновой отделке на 20% и более.

«Черновые стоят по 420–450 тыс. тенге за кв. м. Бывает и по 500 тыс. за «квадрат» в зависимости от класса жилья, локации, наличия документов, бренда застройщика. С ремонтом уже от 550 тыс. и более – до 700–800 тыс. цена доходит. Опять же, в зависимости от многих факторов, в том числе уровня ремонта «стандарт» или «премиум», где используют дорогие материалы для обустройства квартиры», – приводит пример со столичного рынка Арман Абденов.

Рынок не терпит пустоты

При отсутствии предложений от застройщиков нишу заняли компании МСБ, предлагающие услуги ремонта «под ключ». Поискники дают ссылки на десятки тысяч компаний, предлагающих такие услуги в мегаполисах Казахстана. На многих сайтах – визитки, не дающие никакой информации о квалификации и опыте исполнителя.

«Большинство компаний на таких сайтах-визитках занижают стоимость ремонта, чтобы привлечь к вам и реально насчитать в два-три раза большую сумму, или увеличивают стоимость во время ремонта», – предупреждает один из игроков рынка.

На некоторых сайтах откровенно намекают на нежелательность официального оформления работ. «Выберите, что вам важнее: сроки, качество или наличие договора», – предлагает одна из ремонтных компаний.

Кайрат Кокенов считает, что на казахстанском рынке практически отсутствуют профессиональные игроки, качество ремонта и установленной мебели которых не вызовет недовольства и вопросов у покупателя. И это одна из причин, почему застройщики отказываются предоставлять покупателям комплексную услугу «квартиры под ключ». «Нет профессиональных компаний-подрядчиков, готовых делать все это. Сейчас делаются дизайн-проекты, но по факту

много недоделок и несоответствий, а недовольства летят в адрес застройщиков, поэтому проще сдавать дома в черновой отделке и не заниматься этим вопросом», – говорит эксперт.

В компании с пятилетним стажем в ремонте квартир Smart Remont амбициозно заявляют, что других игроков сопоставимого масштаба в стране пока нет. «Мы не можем сравнить себя с другими ремонтными компаниями, так как относительно наших объемов на рынке (на текущий момент 300 ремонтов в месяц) нет подобных игроков», – сообщают в компании и добавляют, что добросовестные участники рынка непременно берут на себя гарантийные обязательства. «Важно изучать репутацию компании перед началом ремонта.

другом городе, а также инвесторов, приобретающих жилье для сдачи в аренду или перепродажи.

Среди последних набирает силу тренд «хоумстейджинг» (home staging – дом + инсценировка, постановка) – предпродажная подготовка жилья, позволяющая за счет интерьера создать привлекательный образ квартиры для покупателя или арендатора. Хоумстейджинг не требует большого вложения средств. Иногда стейджеру достаточно в квартире с базовым ремонтом к дивану поставить кофейный столик и заменить коврик, а на стену повесить картину. Цель стратегии – любить в картинку, создать привлекательную обстановку для фото.

«Красиво обставляют, ставят цветочки, ароматизаторы и про-

стоятельно (чтобы быть уверенными в качестве и не платить лишнего) либо искать дизайнера и надежную строительную бригаду, которая реализует задуманное качественно и в срок.

Чистые перспективы

В российских мегаполисах квартира с чистовой отделкой – норма. К примеру, Setl Group, входящий в топ-5 застройщиков РФ, предлагает жилье не только с чистовой отделкой, но и с мебелью, бытовой техникой, а также предметами интерьера и прочими аксессуарами для жизни (от картин и ковров до штопора и чайных ложечек). У застройщика прямой договор с Первой Мебельной фабрикой Санкт-Петербурга, специализирующейся на производстве мебели на заказ

позволяет экономить покупателю от трех до шести месяцев (если это не супердизайнерский ремонт, где только на составление дизайн-проекта может уйти один-два месяца). Экономия в деньгах зависит от типа квартиры, минимально около одного миллиона рублей (5 млн руб.), – рассказывает Владислав, брокер российской компании WellDom, работающий на рынке новостроек Санкт-Петербурга.

Несмотря на откат казахстанских застройщиков к модели черновой отделки, будущее за квартирами с ремонтом и мебелью, уверены участники отечественного рынка.

Покупка застройщиком отделочных материалов, мебели и бытовой техники напрямую оптом у заводов-производителей обойдется застройщику дешевле, чем частным клиентам. При этом клиент будет избавлен от поиска поставщиков и подрядчиков, проведения грязных строительных работ, шума от ремонта у соседей, приводящих аргументы игроки рынка. Тем более что, по данным Smart Remont, три четверти покупателей отдадут предпочтение типовому ремонту, лишь четверть выбирает уникальные проекты.

«Это заманчиво звучит: обустроить под себя, но все-таки наш народ не готов думать, тратить время, ресурсы. Большинство предпочтет готовое, желательно уже с ремонтом и мебелью», – говорят представители агентства недвижимости.

«Хотелось бы, когда я приобретаю у застройщика недвижимость, чтобы компания предоставляла строительные материалы для ремонта. Если еще своего рабочего дадут, вообще будет прелесть. Ты пришел, сказал, цвет какой хочешь, сколько квадратных метров у тебя – и застройщик предоставил расчет со сметой, материалы и рабочих», – мечтательно рассуждает будущий новосел из Алматы.

К тому же если застройщик будет предлагать жилье, готовое к заселению, все затраты на ремонт покупатель сможет включить в сумму ипотечного займа, а заехать в квартиру на несколько месяцев раньше.

«На казахстанском рынке этот тренд в первую очередь коснется эконом- и комфорт-сегментов и в дальнейшем будет завоевывать другие. Сейчас в бизнес- и элит-сегменте предпочтения отдаются индивидуальным дизайнерским проектам, кроме того, для этого сегмента должен созреть определенный пласт дизайнеров», – считает Кайрат Кокенов. – У рынка готового жилья с ремонтом и мебелью большой потенциал, но необходимо сформировать пул системных компаний-подрядчиков, которые будут профессионально заниматься реализацией таких услуг».



Иллюстрация: Илья Ким

Грамотно составленный проект и корректно просчитанная смета позволят впоследствии не нести дополнительные расходы в связи с недостатком материала из-за перерасхода, ошибок в проекте либо некорректной сметы», – советуют в Smart Remont.

Если сложность не зашкаливает, ремонт в однушке, по данным Smart Remont, в среднем занимает около двух месяцев, а стоимость – от 3,6 млн тенге для категории «стандарт» до 4,9 млн тенге для категории «бизнес».

Влюбить в картинку

Особенно остро квартиры в состоянии «заезжай и живи» востребованы у покупателей, которые присматривают жилье в

дают уже с хорошей наценкой. Мы анализируем рынок и видим этот тренд. Агентства годами зарабатывают свой имидж, доверие, а они делают небольшие деньги на таких быстрых сделках», – подтверждают в АН «Этажи».

После качественной подготовки квартиры цену можно поставить выше рыночной – по максимальному уровню для данной локации. По оценкам экспертов, грамотный хоумстейджинг увеличивает стоимость продажи готового жилья на 5%, а арендную ставку на 15–30%. При этом период экспозиции квартиры сокращается в разы.

Казахстанским стейджером приходится делать ремонт само-

по швейцарской технологии. На сайте Setl Group размещены фотографии интерьеров квартир, выполненных по всем законам хоумстейджинга: с уютными кофейными столиками, пледами и комнатными растениями. Покупатели, выбравшие опцию дозаказа мебели, получают интерьер с картинкой к моменту сдачи новостройки в эксплуатацию.

«Я в основном продаю квартиры в сегменте высокого комфорта и бизнес-лайт, там практически у всех компаний есть функция дозаказа отделки. Среди моих сделок по недвижимости более 75% клиентов покупают квартиру с отделкой от застройщика. И доля таких покупателей увеличивается. Это

ИНДЕКСЫ

Потребительский оптимизм в Казахстане растет как на дрожжах

Индекс потребительской уверенности (СЦИ) в Казахстане бьет рекорды второй месяц подряд. Вместе с тем растет число людей, готовых взять кредит и уверенных в рабочих перспективах. Казахстан заканчивает год в условиях замедляющейся инфляции, но на селение с тревогой ожидает будущего роста цен.

Детально о том, каким был ноябрь для жителей нашей страны, читайте в ежемесячном исследовании Kursiv Research.

Все выше и выше

В октябре индекс потребительской уверенности в Казахстане побил рекорд наблюдений: он достиг 103,3 пункта. Как оказалось, это достижение лишь положило начало тенденции. В ноябре СЦИ вырос еще на 4,9 пункта и достиг отметки в 108,2.

Закономерно увеличились и субиндексы. Так, на 8,9 пункта вырос индекс произошедших в экономической ситуации изменений, на 6,3 – индекс оценки текущего состояния, на 3,1 – индекс потребительских ожиданий.

Наименьшую положительную динамику продемонстрировал индекс изменений личного материального положения. Он увеличился на 2,3 пункта.

Молодежь – оптимистична, пенсионеры – сдержанны

В ноябре и мужчины, и женщины оптимистично оценивали свои потребительские возможности. СЦИ в этих гендерных категориях составлял, соответственно, 108,3 и 108,2 пункта. При этом наиболее активно индекс рос среди мужчин: за месяц показатель прибавил 5,8 пункта в этой группе.

Позитивно были настроены респонденты среднего возраста (от 30 до 44 лет) и молодежь. Их СЦИ равнялся 108,5 и 127,9. В последней категории индекс рос наибольшими темпами.

Что касается участников предпенсионного и пенсионного возраста, то они традиционно оценивают ситуацию менее позитивно. Индекс потребительской уверенности в этих группах был равен 98,6 и 95,2 соответственно.

СЦИ растет в большинстве регионов

В Жетысуской области Казахстана, где месяцем ранее СЦИ значительно снизился, в ноябре настроения населения резко изменились: индекс вырос на 17,9 пункта. Это самое значительное повышение среди регионов страны. Наибольший абсолютный показатель при этом зафиксировали в Кызылординской области (126,1).

Падение СЦИ произошло лишь в двух регионах страны: на 7,9 пункта в Западно-Казахстанской области и на 0,6 – в Восточно-Казахстанской.

Индекс потребительской уверенности находится в пессимистичной зоне (то есть составляет менее 100 пунктов) в Павлодарской, Карагандинской, Восточно-Северо-Казахстанской областях.

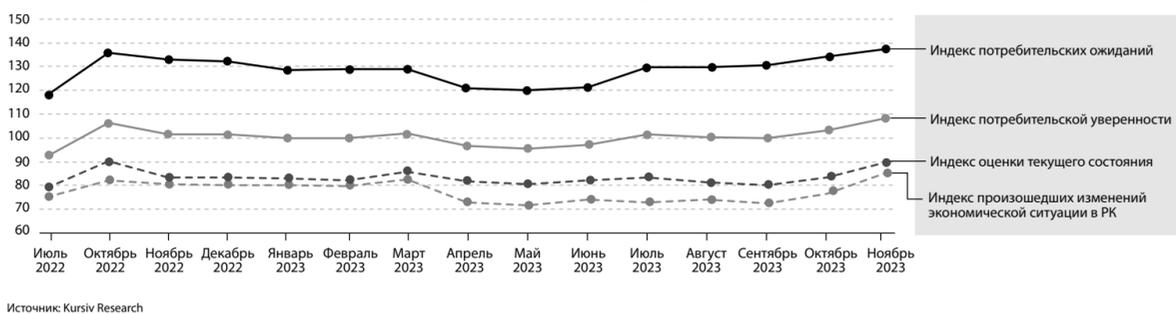
Самым болезненным остается вопрос финансов

Число участников исследования, которых тревожат финансо-

вые трудности, за месяц немного выросло. Если в октябре таких было 22,8%, то в ноябре – 24,6%. А вот инфляция, рост тарифов и цен в последнем месяце осени волновали респондентов чуть меньше: 8,8% против 10,5% в предыдущем опросе.

Для 8,5% людей, с которыми беседовали специалисты Kursiv Research, актуальными были вопросы, связанные с работой, бизнесом или учебой. Еще 8,3% беспокоили семейно-бытовые неурядицы, 7,4% – проблемы со

Динамика индексов, июль 2022 года – ноябрь 2023 года



Источник: Kursiv Research



Фото: Shutterstock/vectorart

здоровьем, 6,3% – сложности с получением образования.

Осталась стабильной категория тех респондентов, у которых никакие проблемы не вызывают беспокойства. Это примерно каждый третий опрошенный (31,3% в ноябре). Еще 4,5% участников исследования затруднились дать ответ на вопрос о поводах для тревоги.

Неторопливая инфляция

Бюро национальной статистики утверждает, что инфляция в Казахстане продолжает замедляться. Если в сентябре она составляла 11,8% (г/г), в октябре – 10,8%, то в ноябре – уже 10,3%.

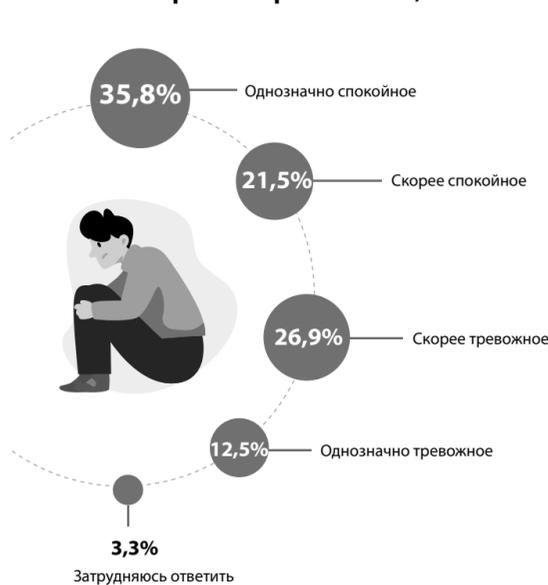
Соответственно сокращается доля населения, которое ощущает рост цен. Так, в мае она достигала 71% от общего числа опрошенных, в октябре упала до 60,2%, а в ноябре – до 59,2%. Речь идет о респондентах, заметивших подорожание по итогам года.

Доля тех участников исследования, чей кошелек пострадал от месячного удорожания товаров, тоже снижается: в ноябре она составила 47,7%. При этом в октябре показатель был равен 48,8%, а в сентябре – и того больше – 53,9%.

Кого больше всего волнуют цены

В ноябре рост цен традиционно чаще замечали женщины, чем мужчины. О подорожании

Уровень тревожности, %



Источник: Kursiv Research

товаров за год говорили 63,8% опрошенных представительниц прекрасного пола, за последний месяц – 52,5%.

Этот вопрос в основном волновал респондентов в возрасте от 30 до 44 лет. Проблема не оставила равнодушными жителей Улытауской, Алматинской и Павлодарской областей.

Стоимость мяса, молока и хлеба – в центре внимания

Те респонденты, кого волнует рост цен, чаще всего говорили о подорожании продуктов первой необходимости. В частности, 34,9% опрошенных жаловались на стоимость мяса и птицы, 32,8% – хлеба и изде-

Частота столкновения со стрессом, %



лий из него, 31,6% – молока и молочных продуктов, 29,5% – овощей и фруктов, 28,9% – муки.

При этом почти все эти доли по сравнению с результатами октября уменьшились.

Медианная оценка ожидаемой инфляции в ноябре составила 20%. Это аналогичный прошлому месяцу уровень.

В ожидании подорожания

Примечательно, что одновременно со снижением доли населения, которое замечает рост цен, увеличивается число респондентов, ждущих этого события в будущем: с 24,6 до 30,2% выросло количество тех, кто прогнозирует резкое подорожание товаров в декабре, с 24,4 до 27,3% – тех, кто считает, что это произойдет в 2024 году. Такой пессимизм больше присущ женщинам, респондентам в возрасте от 30 до 59 лет и жителям Павлодарской области.

Позиции доллара укрепилась

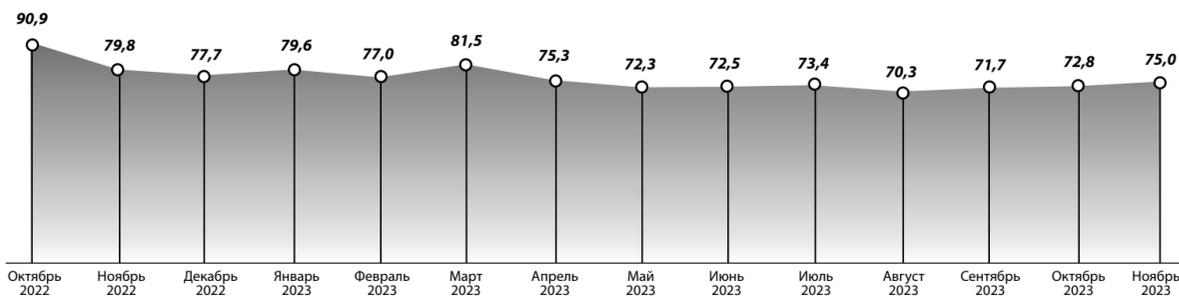
Последний месяц осени упрочил веру населения Казахстана в американскую валюту. Доля тех участников исследования, которые ожидают роста доллара в ближайший месяц, выросла на 1,7 процентного пункта – с 34,4 до 36,1%. Увеличилось число респондентов, рассчитывающих на ту же тенденцию в годовом измерении: с 53,9 до 55,4%. В рост американской валюты больше верят мужчины, молодые люди и столичные жители.

Вопрос работы отходит на второй план

Индекс ожидания безработицы в ноябре продолжил рост: он прибавил 2,2 пункта и достиг отметки в 75. Это говорит о снижении тревоги по поводу занятости, ведь данный показатель находится в обратной зависимости от уровня страха перед отсутствием рабочих мест.

Некоторое количество респондентов, кто считает,

Индекс ожидания безработицы



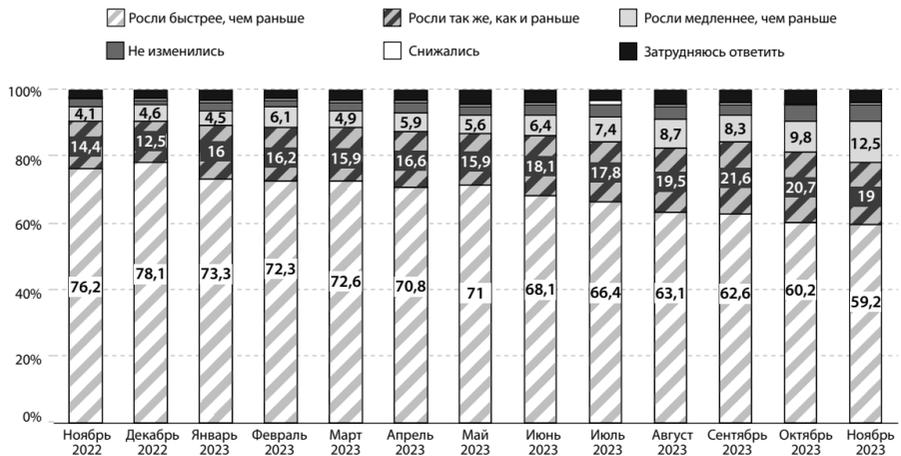
Источник: Kursiv Research

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: Kursiv Research

Ожидания роста цен за прошедшие 12 месяцев, %



Источник: Kursiv Research

Ожидания роста цен в следующем месяце, %



Источник: Kursiv Research

Однако каждый четвертый участник исследования (всего 26,9%) жаловался на то, что близкие люди испытывают тревогу. На проблему чаще всего обращали внимание женщины, а также люди предпенсионного и пенсионного возрастов. Кроме того, в этой группе оказалось значительное число опрошенных из Улытауской, Костанайской, Восточно-Казахстанской и Павлодарской областей.

Большинство участников исследования Kursiv Research (50,8%) в ноябре не испытывало стресс вообще. Около трети (30%) – сталкивалось с ним от нескольких раз в неделю до нескольких раз в месяц. Чаще всего о стрессовых переживаниях рассказывали женщины.



Фото: Shutterstock_Storyph

Купил – запости

Медиа как источник исследований потребительского поведения и уверенности

В прошлом материале мы начали обсуждать частные потребительские практики и поведения, которые часто не охватывают в рамках макроэкономических исследований, несмотря на их важность для измерения уровня потребительской уверенности и потребительских расходов. В качестве одного из альтернативных подходов к измерению потребительского поведения выступает анализ мета-данных социальных сетей. Его применяют для оценки представлений потребителей о будущем национальной экономики, состоянии рынка труда, планировании крупных покупок или сберегательного поведения.

Анастасия САБЛИНА

Экспертный текст как источник данных

Одним из предшественников семантического анализа данных социальных сетей выступает индекс экономических новостей, а также другие индексы экономических настроений, основанные на средствах массовой информации. Подобные индексы чаще строятся на материалах заранее отобранных источников СМИ (обычно – специализированных на экономике и финансах) за определенный период – например, ежемесячно.

Вариации индекса экономических настроений на базе материалов СМИ чаще всего используют один из следующих подходов либо их комбинацию. Ранее более популярным подходом было использование существующих словарей («мешок слов»), чаще – финансовых и экономических, для количественной оценки настроений (позитивного/негативного) или эмоций (радости, грусти, удивления и т. д.) используемых в тексте слов. Результатом было выявление общего настроения на базе материала по определенной тематике.

Второй подход предполагает использование алгоритмов машинного обучения. Оно учитывает не только эмоциональную окраску самого слова, но также содержание и структуру текста. Это отличает данный подход от базового подхода «мешка слов».

Анализируя потребителей в социальных сетях

Интерес к анализу социальных сетей для понимания текущего отношения потребителей к бренду и потребительскому поведению возник благодаря PR- и маркетинговым исследованиям. Далее этот подход был расширен и стал использоваться не только для анализа отношения потребителей к конкретному бренду или продукту, но и для анализа их отношения к экономике в целом.

Учитывая невозможность ограничения количества данных социальных сетей (как это происходит в случае с анализом источников СМИ), активно развивающийся подход метаанализа данных соцсетей использует алгоритмы машинного обучения. Такой подход позволяет обра-

ботать все посты и сообщения пользователей, касающиеся, например, крупных покупок за последний месяц в наиболее часто используемых социальных сетях в отдельной стране.

Настроения VS индикаторы

В большей части исследований потребительских настроений с использованием анализа сообщений пользователей соцсетей его результаты сравниваются с индексом потребительского поведения.

Например, исследование 2010–2014 годов продемонстрировало, что изменения в настроениях пользователей коррелировали с изменениями ежемесячного индекса потребительской уверенности. Оба показателя – индекс потребительской уверенности и показатель настроений пользователей социальных сетей – демонстрировали схожую динамику изменений.

Исследование пользователей социальных сетей Великобритании, проведенное примерно в тот же временной период, продемонстрировало схожую связь настроений в соцсетях с ежемесячным индексом потребительской уверенности от GfK (хоть и с меньшей корреляцией).

Оба исследования показали, что изменения в настроениях в социальных сетях обычно предшествуют изменениям в уровне потребительской уверенности. Разница между изменениями составляет примерно неделю.

От Европы к Азии

Исследования, проводимые в Юго-Восточной Азии (Тайвань, Южная Корея), также демонстрируют долгосрочную и достаточно стабильную связь между сообщениями пользователей социальных сетей по темам, связанным с индексом CCI (планирование крупных покупок, уровень безработицы), и непосредственно индексом потребительской уверенности.

Исследователи также проверили направленность связи. Оказалось, что прогнозные данные, собранные в социальных сетях по сообщениям пользователей и поисковым запросам, опережали официальные статистические данные, агрегированные в индексе потребительской уверенности. Более того, точность прогнозирования потребительской уверенности по опросным данным была улучшена после добавления данных поисковых запросов пользователей по компонентам индекса в перспективе последующих шести месяцев.

Исследования настроений пользователей социальных сетей (а также поисковых запросов по компонентам индекса потребительской уверенности) крайне перспективны, поскольку являются опережающими по сравнению с опросными методами, используемыми для построения индекса потребительской уверенности. Если взаимосвязь между обоими показателями остается стабильной, а используемые данные отобраны с позиции их объяснительной силы в случае каждой конкретной страны, то показатели настроений пользователей социальных сетей и поисковых запросов могут публиковаться с большей частотой, чем основанные на опросных данных макроэкономические индексы. Также показатели экономических настроений пользователей могут быть использованы для уточнения индикаторов, собранных опросными способами.



Фото: Shutterstock/Pavel Mikheyev

что через год безработных в стране станет больше: с 41,4 до 40,3%. Пессимистичные ожидания по поводу развития рынка труда преобладают в Атырауской области: с негативом смотрят на этот вопрос 57,9% опрошенных местных жителей. Негативно настроена и значительная часть (43,1%) респондентов в возрасте 45–59 лет.

Время тратить, а не копить

Все больше жителей Казахстана полагают, что сейчас – самое время взять кредит. В сентябре сторонников подобной точки зрения было 13,8%, в октябре – 14,8%, в ноябре – уже 16,6%. Аналогичным образом растет такой индикатор потребительского оптимизма, как индекс кредитного доверия. За последний месяц он увеличился до 36,6.

Привлекательнее всего кредиты были в ноябре для женщин, молодежи, жителей Кызылординской и Туркестанской областей.

Второй месяц подряд растет доля респондентов, которые

собираются привлечь заемные средства. В сентябре их было 17,9%, в октябре – 19,9%, в ноябре – 21,7%. Менее всего кредиты привлекают участников опроса в возрасте от 60 лет и старше, а также население Северо-Казахстанской, Абайской и Акмолинской областей.

А вот индекс депозитного доверия в ноябре, наоборот, упал до 52,7 пункта. На 2,9% выросло число тех респондентов, которые считают, что конец 2023 года – не то время, чтобы делать сбережения. При этом женщины по-прежнему охотнее доверяют депозитам, чем мужчины. Также этот метод накоплений привлекает молодежь, жителей Абайской, Западно-Казахстанской, Карагандинской областей и столицы нашей страны.

Спокойствие, только спокойствие

Большее половины респондентов (57,3%) в ноябре считало, что их окружают спокойные настроения. Эта доля увеличилась на один процентный пункт по сравнению с октябрём.

ны, люди от 30 до 44 лет, жители Восточно- и Северо-Казахстанской, Улытауской, Костанайской областей, Алматы и Астаны.

Подведем итоги

Предпоследний месяц 2023 года отметился для Казахстана ростом потребительской уверенности и оптимизма. Жители страны стали реже обращать внимание на изменение стоимости товаров и услуг, позитивнее оценивать перспективы на рынке труда и реже сталкиваться с тревогой и стрессом. В преддверии Нового года люди готовы меньше копить и больше тратить, в том числе – привлекая заемные средства.

При этом в будущем казахстанцы ждут роста цен и дальнейшего укрепления американского доллара. Как будет меняться мнение жителей нашей страны в дальнейшем – покажут грядущие исследования Kursiv Research.

Материал подготовлен Центром социологических исследований Kursiv Research

LIFESTYLE

На телеканале НТК идет сериал под названием «Түнде атылган оқ» («Ночной выстрел»), вышла уже половина сезона – восемь серий из 16. Кинообозреватель «Курсива» ознакомилась с творчеством дебютантов и попыталась понять, зачем экранизацию произведений казахского Артура Конана Дойля нужно было делать похожей на популярный криминальный веб-сериал про маньяков «5:32» – таким же кровавым бадди-муви с мрачными следователями, страдающими от чувства вины.

Галия БАЙЖАНОВА

Первая же открывающая сцена в «Түнде атылган оқ» начинается с ползушей куда-то окровавленной еле живой старушки, она пытается скрыться от преследователя, но человек, чье лицо мы не видим, не дает ей уйти, он безжалостно и довольно натуралистично добывает ее лопатой и закапывает. С этого убийства и начнется сериал. Позже окажется, что жертва – Матрена Онуфриевна, жена местного жителя, однорукого деда Андрея Петрушкина (Игорь Личадеев). Убитый горем муж идет в местный участок, чтобы объявить о ее пропаже. Поскольку пропавшая без вести пенсионерка в СССР – дело из ряда вон выходящее, за него берутся лучшие следователи: молодой опер с хорошей интуицией Талгат Майлыбаев (Ермек Шынболатов), его шеф, майор, которого в оригинальной повести звали Петр Петрович Кузьменко, – здесь он стал Куандықом-ага (Кенжебек Башаров), а также ушлый опер, вечный оппонент Майлыбаева – Кожаш Байкин, превратившийся тут в отрицательного Каримова (Алихан Лепесбаев). Руководит операцией дежурный полковник (Жумагали Маханов). Интересно, что в оригинале «стариками» являются супруги, которым около 50 лет, не больше. Здесь же Петрушкины – пенсионеры 70+.

Авторы говорят, что в основу сериала легли три повести Кемела Токаева: «Қастандық» (в русской версии это произведение называется «Убийство перед закатом»), «Саргабанда болган оқиға» («Случай в Саргабане»), «Түнде атылган оқ» («Ночной выстрел»). До восьмой серии разыграли первые две повести, вторая часть проекта, судя по всему, будет сконцентрирована вокруг третьего произведения. Советская эпоха здесь передана языком знаменитого веб-хита Алишера Утева «5:32», здесь, конечно, не сквернословят как там – все-таки выходит это не в сети, а сначала на телеканале, но очевидно подражают интернет-истории. К примеру, в сериале все так же выстроено вокруг взаимодействия коллег



– правда, это не напарники, а разные по статусу люди: один – старший лейтенант, другой его начальник – майор, но оба горят работой и хотят переловить всех негодяев. Оба – люди со своими травмами. Лейтенант Майлыбаев – детдомовец, на чьих глазах

убили его мать и сделали его сиротой, с тех пор сцена зверского убийства, свидетелем которой он стал, один из самых худших его кошмаров. Второй – человек, который в результате аварии (он был за рулем) потерял всю свою семью и с тех пор буквально живет в участке.

Маргинализованные, одинокие и неприкаянные советские милиционеры – это плод фантазии современных авторов и взгляд из 2023 года на органы правопорядка, в то время как милиционеры тех лет были гораздо более социализированными персонажами. Служить родине в милиции в СССР шестидесятых-семидесятых считалось делом престижным и благородным. У того же Кузьменко из повести был сын, крепкая семья, льготы от государства – все как положается. И если в девяностые (время, когда разворачиваются события в «5:32») легко можно представить громкую перепалку между сотрудниками в кабинете начальника или же слова доблестного милиционера, брошенные в лицо одной гражданке, что «за языком надо следить», то представить такое в застойные благообразные брежневские времена, кажется, невозможно.

Как и в «5:32» милиционеров здесь мучают депрессии и чувственные вины – майора от того, что не уберечь семью, а лейтенанта, что не смог помочь товарищу, когда было надо, и до сих пор не нашел убийцу своей матери. Но если в сериале Утева чувство вины перед погибшими и желание исправить было мотивом движения героя, то здесь это лишь дополнительная сюжетная линия, которая, будем надеяться, раскроется хотя бы к концу. Сериал «5:32» был притчей про неуловимость зла, в погоне за

которым ты сам можешь стать злом. Здесь же пока непонятно, во что выльется история. Может быть, это притча про то, что если хочешь экранизировать казахские романы советских времен, то стоило бы найти свежее их прочтение?

Сериалы – тренировочный плацдарм

Шоурранером «Ночного выстрела» стал **Олжас Нурбай**, снявший популярный в народе сериал «Мошеники», половина из которого – это дидактическое, но полезное пособие о том, как не попасться в сети преступников. Этот же проект снимали два молодых режиссера: **Думан Еркимбек** и **Шугыла Сержан**. Неизвестно, какие задачи перед ними ставились, но заметно, что авторы старались снять затратную на костюмы и интерьер историческую эпоху в максимально спартанских условиях. К примеру, Шугыла – талантливая режиссерка, автор трогательной короткометражной дилогии («Самал» и «Мою маму зовут Счастье») о девушке, которая вынуждена выбирать между своими мечтами и заботой о родственниках. Особенно ей хороша и пронзительна ее «Самал», где героиня заботится о душевнобольной матери. Пока ни Шугыла, ни Думан не дебютировали в большом кино, и сериалы для них хорошая площадка, чтобы поучиться. Хотя бы тому, что некоторым актерам необходимо избавляться от театральной манеры в кино, а эстетика шоу должна быть цельной. К примеру, в этом сериале есть эпизод, где снятый с дела опер Майлыбаев выходит из участка с коробкой вещей – как в американском кино, где уволенный агент отправляется на выход со своими пожитками. В советское время было казенным и кроме личного блокнота с места работы забирать было нечего.

Героиня выходит от портнихи (одной из подзреваемых в ее смерти) днем, а уже в следующей склейке ночь, где на нее нападают и убивают. Или это жирная подсказка зрителям, что она ни при чем? Детектив – чрезвычайно сложный жанр, который, помимо крепкого саспенса, должен изобиловать деталями, и там они очень важны. Здесь же при переносе истории на экран утеряна даже достоверность некоторых образов произведений Кемела Токаева, к примеру, соседка Петрушкина – Галина (в оригинале Глафира) была хоть и намного младше его, но согласилась выйти за него замуж, потому что была женщиной одинокой и дискриминируемой – она только что освободилась из мест не столь отдаленных. Здесь же видная сороколетняя дама (**Динара Урбисинова**) внезапно собирается выходить замуж за однорукого 70-летнего старика, хотя не прошло и недели с момента убийства его жены. Очевидно, что даже нерасторопные советские милиционеры догадались бы, что тут налицо мотив для убийства.

Слежка на служебном автомобиле в маленьком городе (или даже ауле), где все друг друга знают, причем, автомашины были в те времена редким явлением – еще один момент, когда «Штирлиц как никогда близок к провалу». Образ главного антагониста из первой повести тоже передан на экране неудачно – шпиона



можно было подать как-то поинтереснее и поопаснее.

Любопытные находки, которые можно было развить

Зато в первой же серии содержится самая, пожалуй, забавная романтическая сцена в современном казахском кино – встреча влюбленных в кабинете патологоанатома. Планировали ли авторы здесь шутить, непонятно, но смотрится все это как образец черного юмора. Оцените сами – к симпатичной девушке судмедэксперту по имени Сауле (Айгерим Жунусова) заходит равнодушный к ней холостой опер Талгат Майлыбаев (Ермек Шынболатов). Он стоит на пороге, но женщина его не видит. Она занята своей будничной работой – под издевательский звучащий здесь хит Эдиты Пьехи «Песне ты не скажешь до свидания, песня не прощается с тобой» она режет очередной труп и вынимает чьи-то органы. Девушка делает неосторожное движение, и кровь брызжет ей на щеку, она пытается вытереться салфеткой, но получается неловко. Со стороны за этим с большой нежностью и любовью наблюдает Талгат. Когда его присутствие обнаружится, он подойдет к нравящейся ему девушке и начнет помогать ей оттирать брызги крови с лица, и между ними еще раз пробежит искра. В другом эпизоде Сауле и Талгат (уже поженившиеся к тому моменту) завтракают и рассматривают за столом фото отрезанных кистей и трупов, буднично обсуждая кровавые детали преступления. На этой любовной истории можно было построить все.

Или другое – в сериале (в книгах этого нет) Талгату Майлыбаеву мерещатся страшные видения – они здесь черно-белые и сопро-

Пробный выстрел

Молодые режиссеры сняли сериал по произведениям отца действующего президента – Кемела Токаева

вождаются интересной музыкой. Герой будто чувствует кровь на месте преступления. Почему авторы не развили эту идею? Это ведь интересно: битва интуиции против советского милицейского протокола и бюрократии. Когда доказать не можешь, но интуитивно чувствуешь. Довольно актуальны монологи выявленного шпиона,

не могла ей помочь. Она так и не смогла оправиться от горя. Сыновей забрали в детдом. Спустя годы на войне погиб любимый брат Касым... После окончания войны в сентябре 1945 года Кемел Токаевич поступил на первый курс филологического факультета Казахского государственного университета им. Кирова (ныне КазНУ). Говорят, что пришел учиться в военной форме и на костылях. Он работал в самых больших изданиях того времени, был литературным советником Союза писателей Казахстана. Интересно, что юный Кемел Токаев, уходя на фронт, почти не знал русского языка. Его первым университетом и языковой школой стала война. Но он любил читать, сохранились его личные блокноты, где он конспектировал лучшие художественные произведения, заучивая наизусть целые абзацы. Кемел Токаевич научился хорошо писать на русском, но его книги на казахском были ценны вдвойне. Интересно, что когда авторы сериала почти полностью переходят на казахский, сериал тоже будто бы становится аутентичнее и интереснее.

Чем интересны произведения Кемела Токаева современным казахстанцам?

Кемел Токаевич Токаев – отец не только нашего президента, но и первых казахстанских детективов, написанных на казахском языке и переведенных затем на русский. Кемелу Токаевичу самолично приходилось переводить свои произведения, поскольку качество перевода в то время разочаровывало. Он был одним из первых, кто популяризировал родной язык через самый востребованный жанр, что само по себе любопытно – писатель-фронтвик, который пишет приключенческие детективы для народа. Его произведения проходят через суровые ножницы советской цензуры и умудряются оставаться интересными публике.

К слову, в этом году Кемелу Токаеву могло бы исполниться 100 лет – он родился 2 октября 1923 года в Каратайском районе Алматинской (бывшей Талдыкорганской) области. В 18 лет ушел на войну, пробыл на фронте три месяца, получил тяжелое ранение. Сохранить ногу ему помог молодой хирург-ортопед **Гавриил Илизаров**, чьим аппаратом пользуются в травматологии до сих пор. У Кемела Токаева была драматичная судьба, которая будто бы сама вела его к писательству – в 1930-х его семья бежала от голода в Кыргызстан, там на глазах у матери, упав в печь, погибла маленькая сестра, а разбитая параличом женщина

не могла ей помочь. Она так и не смогла оправиться от горя. Сыновей забрали в детдом. Спустя годы на войне погиб любимый брат Касым... После окончания войны в сентябре 1945 года Кемел Токаевич поступил на первый курс филологического факультета Казахского государственного университета им. Кирова (ныне КазНУ). Говорят, что пришел учиться в военной форме и на костылях. Он работал в самых больших изданиях того времени, был литературным советником Союза писателей Казахстана. Интересно, что юный Кемел Токаев, уходя на фронт, почти не знал русского языка. Его первым университетом и языковой школой стала война. Но он любил читать, сохранились его личные блокноты, где он конспектировал лучшие художественные произведения, заучивая наизусть целые абзацы. Кемел Токаевич научился хорошо писать на русском, но его книги на казахском были ценны вдвойне. Интересно, что когда авторы сериала почти полностью переходят на казахский, сериал тоже будто бы становится аутентичнее и интереснее.

Были ли в СССР секс и наркотики? Знаменитая фраза про отсутствие секса в СССР, вырванная из контекста, в сериале опровергается с удовольствием. Впрочем, секса тут и нет, зато есть женщины, которые изменяют своим беспомощным мужьям у них же на глазах, имеются и раскованные героини с несветским поведением – одна фривольно усаживается на стол к главврачу, а потом будет намекать на более близкое знакомство первым попавшимся мужчиной, которых они с попутчиком встретят в степи, другая и вовсе будет работать на два фронта и станет оправдываться потом наличием алкоголя в крови. В одной из историй виновником всего и вся и вовсе окажется наркоторговля – зазвучат истории про передозировку (в книге жертв просто отравили), наркоманов и прочее. Были ли наркоманы тогда серьезной проблемой? А вот трупы с отрубленными частями тела, специально устроенные пожары, заматающие следы преступлений, маскирующиеся эсэсовцы, «оборотни» в погонах и мафии, возглавляемые приличными с виду людьми, судя по всему, были. Интересно было бы опровергать такой сценарный ход, как якобы вырезанные цензурой подпольные записки писателя. Или хотя бы увидеть на экране более плотный по саспенсу и динамике материал. Но это, как говорится, в следующий раз. Обращаться к творчеству Токаева-старшего теперь наверняка будет часто.

ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Новогодний бал сказок
Almaty Theatre, 27–30 декабря

ABBA, оркестр Steppe Music в Алматы
Дворец Республики, 29 декабря, 19:30

Новый год с BN Team Orchestra в Алматы
Дворец Республики, 22 декабря, 20:00

Валерий Меладзе в Алматы
Дворец Республики, 23 января, 20:00

ТИКЕТОН

«Уральские пельмени» – «Новогоднее» в Алматы
Дворец Республики, 27 января, 19:00