

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ЗАСТРЕЛЬЩИКИ «СТАВКОПАДА»

стр. 3

ИНВЕСТИЦИИ:
ИЗ ЛОНДОНА НА УОЛЛ-СТРИТ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЭКОНОМИКА ПРИРОДНЫХ
КАТАСТРОФ

стр. 6

LIFESTYLE:
КИНО ОТ КУТЮР

стр. 12

kursiv.media | kursiv.media | kursiv.media | kursiv.media | kzkursivmedia

Справедливость требует жертв

Наступивший год обещает стать без преувеличения прорывным для отечественного фондового рынка с точки зрения его привлекательности для розничных инвесторов. Их налогооблагаемая база может снизиться, если соответствующие поправки впишут в новый Налоговый кодекс. Справедливое решение вопроса важно в контексте скорого введения в стране всеобщего декларирования, в рамках которого граждан обяжут подтверждать все свои доходы и уплачивать с них все причитающиеся налоги.

Виктор АХРЁМУШКИН

Усилия организованной общественности, отстаивающей интересы частных игроков, вкладывающих деньги в инструменты фондового рынка, могут быть вознаграждены в рамках принятия нового Налогового кодекса в 2024 году. Казахстанская ассоциация миноритарных акционеров (QAMS) на протяжении вот уже четырех лет ратует за справедливое налогообложение инвесторов в акции и облигации, которое бы учитывало не только заработанную людьми прибыль от торговли бумагами, но и понесенные убытки. Под занавес 2023 года с похожей идеей выступили уже парламентарии, инициировавшие соответствующие запросы руководителям профильных ведомств. В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) «Курсиву» рассказали, что данные предложения несколько лет обсуждались с госорганами, отвечающими за налоговую политику, и были отражены в Комплексном плане мероприятий по противодействию теневой экономике на 2023–2025 годы. Как сообщил «Курсиву» соучредитель и исполнительный директор QAMS Данияр Темирбаев, между предложениями депутатов и позицией QAMS нет принципиальных различий. «Мы будем рады, если голоса индивидуальных инвесторов услышат в парламенте», – отметил он.

С заботой об избирателях

Депутатский запрос «касательно внесения изменений в Налоговый кодекс в части обложения доходов от операций с ценными бумагами» зарегистрирован в базе мажилиса 17 ноября 2023 года. Инициатор обращения – Ерлан Стамбеков (избран в марте прошлого года по одномандатному округу в Алматы), в качестве соавторов запроса указаны Руслан Берденов (партия Respublica) и Аян Зейнуллин (партия «Ауыл»).

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Кобра выпрыгнула из корзины

Практика установления пороговых и предельных цен на социально значимые продовольственные товары привела к обратному эффекту, и теперь правительство намерено от нее отказаться.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает анализировать сферу торговли, состояние которой можно рассматривать как опережающий индикатор, сигнализирующий о трендах в экономике РК раньше других показателей.

> стр. 7

Квадратный магазин

Почему казахстанские девелоперы выбирают аутсорсинг продаж

Девелоперы начали использовать новый для казахстанского рынка способ продавать квартиры. Супермаркеты недвижимости – это отдел продаж на аутсорсинге. Почему застройщики решились отдать такое направление, как продажи, сторонним организациям – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

«Мы не агентство, мы супермаркет (галерея) недвижимости», – почти слово в слово повторяют новоявленные игроки рынка, дистанцируя себя от классических агентств недвижимости и отделов продаж застройщиков. Объяснить разницу сотрудники этих организаций могут не всегда, но охотно соглашаются с предложенным определением «отдел продаж на аутсорсинге».

«Такие внешние отделы продаж – сравнительно новый тренд на казахстанском рынке, получивший активное развитие в 2023-м. К плюсам для покупателей можно отнести более широкий выбор сразу от нескольких застройщиков и объектов в одной локации, что экономит время на поездки. А застройщики таким образом сокращают свои затраты на отделы продаж и рекламу, получая сразу потенциальных клиентов», – объясняет популярность тренда ведущий специалист агентства недвижимости Nelina.kz Александр Бикетов.

«Здесь нет ничего нового, – парирует президент Объединенной ассоциации риелторов Казахстана Александр Пак. – Это обычная практика любого бизнеса – оптимизация. Оптимизация всегда была в тренде. Любой бизнес стремится сокращать издержки. Даже крупные компании сокращают отделы продаж. При любом кризисе это будет».

По оценке управляющего директора по маркетингу Kusto Home Нурсултана Белходжаева, в среднем от 2 до 3,5% стоимости жилья – это как раз расходы застройщика на отдел продаж и маркетинга. На эти «три процента» и существуют галереи и супермаркеты недвижимости.

Сладкий маркетинг

В алматинском офисе супермаркета недвижимости Svooy Dom всем посетителям предлагают чай и кофе в брендированных стаканчиках с надписью «Мысли материализуются! Я куплю квартиру!». К чаю – пирожные и шоколад.

> стр. 8



Бизнес-барометр МСБ Казахстана: как предприниматели оценивают завершение 2023 года

Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Компания Freedom Finance Global в сентябре 2023 года запустила масштабное ежеквартальное исследование, посвященное малому и среднему бизнесу. В декабре проведена вторая волна опроса. В исследовании анализируются ключевые бизнес-показатели, такие как изменения в выручке, персонале и размерах бизнеса. Кроме того, оцениваются доступность кредитов, барьеры, ограничивающие рост, и конъюнктурные вопросы, касающиеся изменений курсов рубля и доллара, а также изменений в Налоговом кодексе. В числе

других рассчитан собственный индекс деловой активности малого и среднего бизнеса.

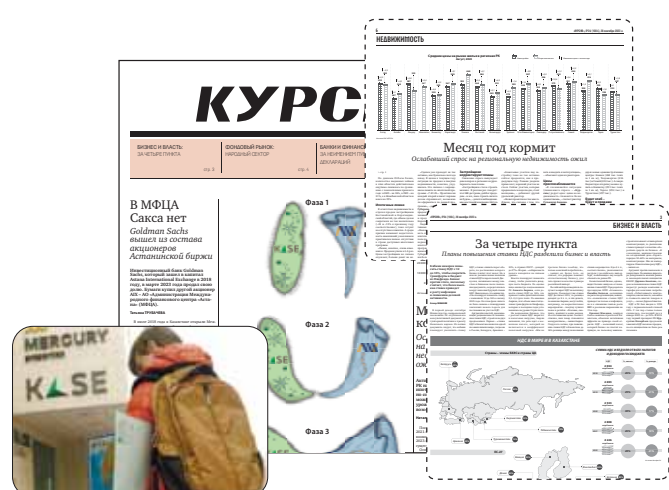
Исследование базируется на комплексной методологии United Research Technologies Group. Оно опирается на базу исследований, проводимых IHS Markit (Великобритания), Европейской комиссией, Федеральной службой государственной статистики РФ и посвященных деловой активности бизнеса.

Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI). В каждой волне исследования (ежеквартально) опрашивается 500 представителей малого и среднего бизнеса производственных и непромышленных отраслей. Отобраны субъекты

бизнеса в сферах торговли, промышленности (добывающей и обрабатывающей), строительства и услуг. Выборка построена с учетом региональных квот – представительности бизнеса в 20 регионах Республики Казахстан (17 областей и три города республиканского значения), отраслевых квот и размерности бизнеса, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и его вклад в ВВП страны.

В данном материале представлены итоги IV квартала 2023 года.

> стр. 10



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Инвойс из прошлого

Как в НБ РК объясняют трехкратный рост расходов на управление Нацфондом в 2023 году

В минувшем году расходы на управление активами Национального фонда РК и аудит фонда оказались втрое больше, чем годом ранее, из-за выплат по старым вознаграждениям внешних управляющих, получивших сверхдоходность, и комиссиям.

Сергей ДОМНИН

В вышедшей в прошлом номере заметке «Курсива» об итогах Национального фонда РК в 2023-м и за последние 24 года редакция обратила внимание на рост расходов по управлению фондом и его ежегодному аудиту с 22 млрд тенге в 2022-м до 70 млрд в 2023-м.

Редакция обратилась за разъяснениями в НБ РК, который от лица правительства управляет казахстанским суверенным фондом.

«Расходы за управление включают в себя оплату базовых комиссий за управление активами и комиссий по результатам управления (performance fee), оплату кастодиальных услуг, услуг по проведению ежегодного внешнего аудита, а также информационные услуги», — напомнил в официальном ответе заместитель директора департамента монетарных операций НБ РК Батур Вахидов.

Рост расходов в 2023 году вызван увеличением расходов на оплату комиссий внешним управляющим фонда, привлекаемым в целях диверсификации инвестиций по классам активов, странам и стилям управления, отмечают в Нацбанке: «Это связано с восстановлением деятельности и режима работы налоговых служб зарубежных государств в части предоставления налоговых документов, подтверждающих налоговое резидентство управляющих, после ограничений, наложенных в период пандемии в течение 2020–2022 годов».

Значительная доля расходов 2023 года, указывают в Нацбанке, приходится на платежи по инвойсам внешних управляющих по услугам прошлых лет (2021–2022) — всего около 45 млрд тенге. «При этом порядка 80% от указанной суммы приходится на выплату комиссии за сверхдоходность (performance fee), которая выплачивается внешним управляющим только в случае достижения ими доходов значительно выше рынка», — поясняют в НБ РК.

Напомним, что, по данным Минфина РК, в 2023-м Нацфонд фиксировал инвестиционный доход в размере 1,8 трлн тенге после инвестиционного убытка в 2022-м в размере 0,8 трлн и инвестиционного дохода в 1,7 трлн в 2021 году. Максимальное значение инвестиционного дохода было зафиксировано по итогам 2015 года — 10,2 трлн тенге за счет курсовой переоценки номинированных преимущественно в долларах активов; расходы на управление фондом тогда составили 12 млрд тенге.

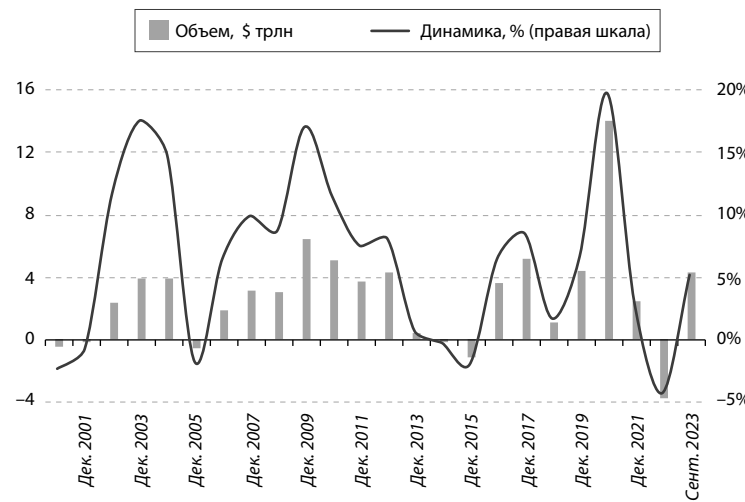
Среднее значение расходов на управление и аудит НФ в 2018–2022 годах — 18 млрд тенге. Среднее значение инвестиционного дохода в этот же период — 1,7 трлн тенге.

Согласно отчету Минфина РК о формировании и использовании НФ за 2022 год, сверхдоходность стабилизационной части портфеля НФ была отрицательной (–0,18%; в 2021-м: +0,01%). Из шести классов активов сберегательной части портфеля сверхдоходность фиксировалась по классам «гособлигации развитых стран» (+0,50% к доходности эталонного портфеля) (+2,45%) и «глобальные акции» (+2,45%). В 2021-м положительная сверхдоходность фиксировалась лишь по «глобальным акциям» (+1,50%).

Ранее «Курсив» писал о более низкой прозрачности работы казахстанского суверенного фонда в отличие от его аналогов в Норвегии и Азербайджане.

В 2020 году был самый высокий прирост глобального госдолга за последние 23 года

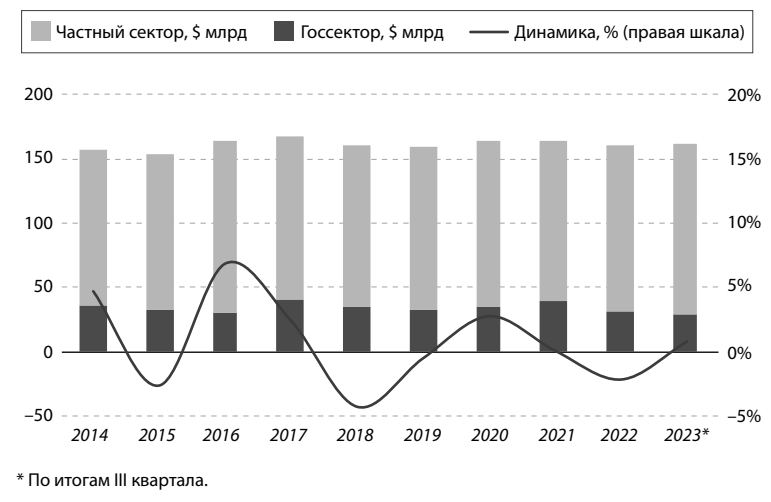
Абсолютный прирост объема госдолга в мире и относительная динамика



Источник: IIF

В последние два года внешний долг страны растет за счет заимствований частного сектора

Внешний долг частного и государственного секторов, а также динамика внешнего долга



* По итогам III квартала.

Источник: Нацбанк РК

Долги на лечение

В конце 2023 года на обслуживание госдолга были направлены рекордные суммы

Национальный банк РК опубликовал график платежей по обслуживанию внешнего долга госсектора в расширенном определении. Из него следует, что в IV квартале 2023 года на обслуживание этих обязательств было направлено \$1,7 млрд. В пределах семи предстоящих кварталов это самая большая сумма. Следующий по объему запланированный платеж предполагается сделать в III квартале 2025 года, он составит почти \$1,3 млрд.

Аскар МАШАЕВ

Внешний долг государственного сектора в расширенном определении (ГСРО) включает обязательства органов государственного управления, Центрального банка, а также банков и организаций, в которых государство прямо или косвенно владеет более чем 50% или контролирует иным способом. Также к категории внешнего долга ГСРО относят обязательства, обеспеченные гарантиями и поручительствами государства.

Почему выросли платежи по внешнему долгу ГСРО — в материале «Курсива».

Все заняли, и мы заняли

Пандемия COVID-19 привела к беспрецедентному росту объема госдолга в мире. Большинство стран столкнулось с бюджетными проблемами: масштабные карантинные ограничения погасили деловую активность, за которой последовало сокращение налоговых поступлений, в том числе из-за налоговых каникул; одновременно выросли затраты на здравоохранение и на реализацию антикризисных решений — поддержку бизнеса и населения. Возросший бюджетный дефицит необходимо было финансировать, и наращивание долга стало одним из повсеместно используемых способов.

По оценкам Института международных финансов, объем госдолга по миру к декабрю 2020 года вырос на \$14,1 трлн, установив сразу два рекорда. Это максимальный на тот момент уровень госдолга (\$85,1 трлн), превышающий объем мирового ВВП за год (106,3%). В относительном выражении это и наибольший прирост с начала 2000-х — объем госдолга к декабрю 2019-го вырос на 20%.

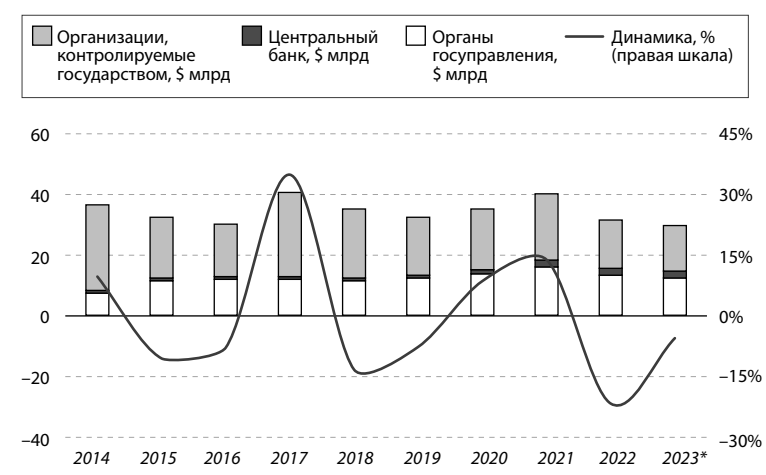
Казахстан не был исключением. Чтобы «сохранить социально-экономическую устойчивость», в марте-мае 2020-го были



Фото: Shutterstock/vectorart

С 2021 года органы госуправления сократили внешний долг на 26%

Внешний долг ГСРО по институциональным секторам и его динамика



* По итогам III квартала.

Источник: Нацбанк РК

реализованы три пакета антикризисных мер — срочный, оперативный и комплексный; общая стоимость этих мер достигла 6,3 трлн тенге (или 9% ВВП). Антикризисные инициативы покры-

вали различные направления: льготное кредитование МСБ, финансирование оборотного капитала, отсрочка по кредитам, налоговое стимулирование для пострадавших отраслей, выпла-

та разовых пособий гражданам, которые были лишены дохода из-за карантина. Антикризисные мероприятия продолжились в 2021 году.

Возросшие госзатраты финансировались в том числе за счет наращивания внутреннего и внешнего госдолга. К примеру, внутренний долг правительства к началу 2021 года вырос на 26%, внешний — на 8%. Аналогичная тенденция зафиксирована по внешнему долгу ГСРО.

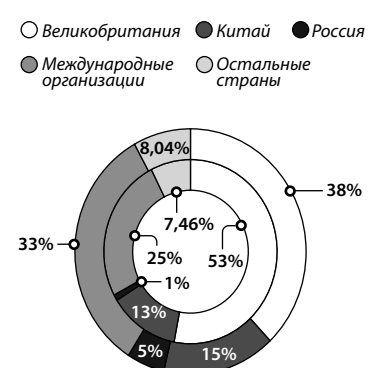
Если два года подряд до пандемии его объем уменьшался (по итогам 2019-го до \$32,4 млрд), то с расширением коронакризиса внешний долг начал расти — в 2020-м до \$35,1 млрд (+9%), в 2021-м почти до \$40 млрд (+14%). В следующие два года, когда последствия коронакризиса были преодолены, а экономика РК вышла на положительную траекторию, объем внешнего долга ГСРО начал снижаться (по итогам III квартала 2023 года он составил \$29,7 млрд).

Ключевой институциональный игрок, который аккумулирует внешний долг, — это организации, контролируемые государством. На их долю в 2019 году приходилось 59% от всего внешнего долга ГСРО, по итогам III квартала 2023 года — 51%. За этот период значительно нарастили долю органы государственного управления.

Качественным считается внешний долг, с помощью которого финансируются долгосрочные инфраструктурные проекты, поскольку внешние источники дополнительных средств (в отличие от внутреннего долга) увеличивают размер капитала. В этом плане пандемия ухудшила качество внешних долгов ГСРО: в 2019-м на госуправление приходилось 38% от всего объема, по итогам III квартала минувшего года — 42%.

Великобритания остается ключевым кредитором госсектора РК

Внешний долг ГСРО по странам по итогам III квартала 2023 г. (%), внутренний круг — 2019 г.)

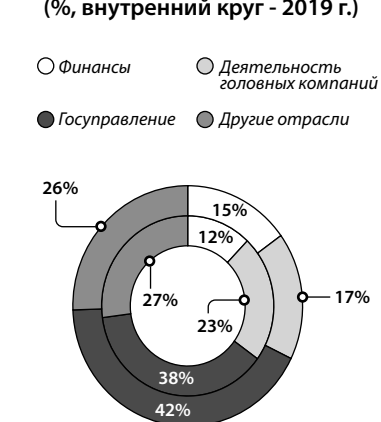


* По итогам III квартала.

Источник: Нацбанк РК

Снизилось качество внешних займов

Внешний долг ГСРО по отраслям финансирования по итогам III квартала 2023 г. (%), внутренний круг — 2019 г.)

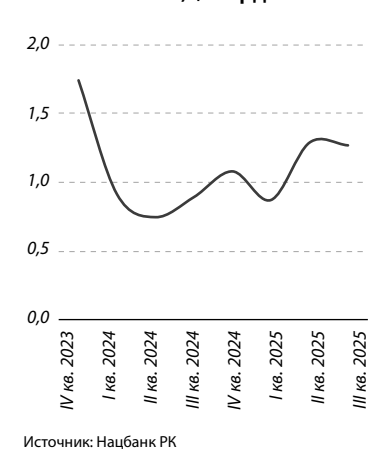


* По итогам III квартала.

Источник: Нацбанк РК

Траты на обслуживание внешнего долга ГСРО будут снижаться

График платежей по обслуживанию внешнего долга ГСРО, \$ млрд



Источник: Нацбанк РК



Фото: Аскар Амгелулин

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А0507М5, 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

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (727) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ

r.grenat@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 РПИЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Застрельщики «ставкопада»

Как Нацбанк Казахстана возглавил глобальный тренд

Снизив ставку до 15,25%, Национальный банк РК стал одним из 20 регуляторов мира, смягчавших условия денежно-кредитной политики в последние четыре месяца, гибко реагируя на замедленные инфляции. К концу этого года к ним подключится большинство коллег из центробанков стран мира.

Сергей ДОМНИН

Нынешнее решение – это четвертое понижение базовой ставки подряд. С июля ее значение сократилось на 150 базисных пунктов, из которых 50 базисных пунктов были преодолены на минувшей неделе.

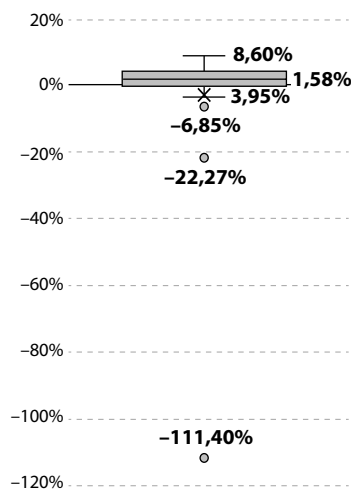
Ниже, ниже – пауза

Свое решение, принятое 19 января, в казахстанском Нацбанке объясняют уходом инфляции в диапазон ниже 10% (по итогам декабря – 9,8% г/г), что соответствует прогнозу регулятора. Факторы замедления динамики потребительских цен по версии НБ РК: проводимая денежно-кредитная политика, снижение мировых цен на продовольствие и издержек производства, антиинфляционные меры властей, а также влияние эффекта высокой базы прошлого года.

Нацбанк обращает внимание на благоприятные внешние и внутренние условия: индекс FAO устойчиво снижается (главным образом благодаря корректировке цен на сахар, зерновые и мясо в последние 6–12 месяцев), ставки центробанков крупнейших стран стабильны, национальная экономика растет без перегрева (рост в 2023-м, по расчетам НБ РК, составил 5,1%).

Однако в Нацбанке РК далеки от недооценки ситуации. НБ РК отмечает более высокую по меркам среднеисторических значений месячную инфляцию (+0,8% в декабре к ноябрю 2023 года). Беспокоит его и сохраняющийся высокий уровень базовой инфляции: по данным БНС АСИР РК, базовая инфляция, очищен-

Распределение реальных ставок в группе стран ОЭСР и G20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным CBRates.com, статистикств, ЦБ стран

ная от цен на фрукты, овощи, услуги ЖКХ и топливо, в декабре 2023 года составила 8,8% г/г, в сентябре 2023-го она находилась на отметке 11,0%.

Главные проинфляционные факторы в национальной экономике, которые видят в ЦБ: устойчивый потребительский спрос, продолжающееся фискальное стимулирование, высокие инфляционные ожидания, «незавершенность реформ в сфере регулируемых цен», а также риск ускорения инфляции в РФ.

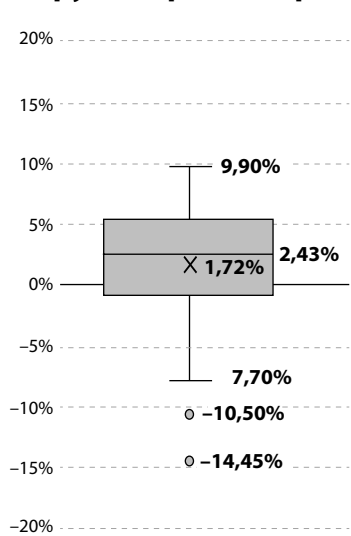
«Дальнейшие решения по базовой ставке будут зависеть от соответствия фактической динамики инфляции ее прогнозной траектории. Для достижения цели по инфляции в 5% требуется поддержание умеренно жестких денежно-кредитных условий», – следует из релиза НБ РК. Председатель НБ РК Тимур Сулейменов подчеркнул, что при отсутствии шоков казахстанский регулятор продолжит «поэтапное снижение базовой ставки, не исключая при этом пауз».

Уровень реальной ставки (если рассчитывать ее как разность между фактической ставкой ЦБ и динамикой потребительских цен) в Казахстане в январе 2024 года составляет 5,45%. Это значительно выше, чем в большинстве развитых стран и многих развивающихся экономиках.



Фото: Shutterstock/Roman Samborskiy

Распределение реальных ставок в группе прочих стран



Источник: расчеты Kursiv Research по данным CBRates.com, статистикств, ЦБ стран

Только осторожно

Срез ситуации со ставками ЦБ, инфляцией и реальными ставками в мире в январе 2024 года показывает, что регуляторы большинства стран реагируют на изменение условий с запозданием. Реальные ставки остаются достаточно высокими, хотя настроения представителей центробанков нельзя назвать «ястребиными»: с октября минувшего года лишь 10 регуляторов из обозреваемых 82 (юрисдикции, где действуют монетарные регуляторы в режиме инфляционного таргетирования) решились на повышение учетных ставок, тогда как 20 – в их числе и НБ РК – пошли на снижение.

Все дело в инфляции, которая замедляется достаточно быстро на эффекте высокой базы прошлого периода (конец 2022 года), когда действовал эффект ценовых шоков на рынках энергоносителей и продовольствия. Потребительские цены медленно, но верно (хотя и неравномерно) снижаются. Если по итогам октябрьского обзора Kursiv Research медианная инфляция по указанной выборке составила 5,0%, то сейчас – 4,6%.

Медианное значение по реальным ставкам в январе 2024 года по 82 экономикам по сравнению с октябрём выросло – 1,6% против 1,1%. В группе экономик, входящих в G20, и в странах ОЭСР медианная реальная ставка составила 1,6%, в прочих экономиках – 2,4%. При этом в обеих группах есть кейсы как исключительно жесткой монетарной политики, так и достаточно мягкой.

В первой группе (ОЭСР плюс G20) максимальные реальные ставки действуют в России (+8,60%), Коста-Рике (+7,52%) и Бразилии (+7,13%). Банк России задрал ключевую ставку на фоне ускоряющейся инфляции, вызванной бюджетным стимулом. В Коста-Рике регулятор держит ставку невысоко (5,75%), однако это одна из двух стран группы, где фиксируется дефляция (-1,77%). ЦБ Бразилии опасается восстановления проинфляционного тренда несмотря на то, что

динамика потребительских цен опустилась ниже 5%. В трех ключевых экономиках мира – США, еврозоне, Китае – ставки умеренно положительные: 2,15; 1,60 и 3,75% соответственно. Тройка стран группы с резко отрицательными реальными ставками – Аргентина (-11,40%), Турция (-22,27%), Венгрия (-6,85%). Во всех из них бушует инфляция, однако масштабы бедствия различаются.

В группе экономик за пределами G20 и ОЭСР также преобладают положительные реальные ставки. Экстремально высокие они лишь в трех странах – Украине (+9,90%), Армении (9,85%) и Грузии (9,60%). Объединяет эти экономики риск обесценения национальной валюты и долларизации вкладов; темпы инфляции в них незначительны. Казахстан с 5,45% находится в ядре группы, окруженный – повторяется география – Кыргызстаном (+5,70%), Узбекистаном (+5,20%) и Монголией (+5,10%). Топ-3 с отрицательными реальными ставками в этой группе занимают Египет (-14,45%), Малави (-10,50%) и Нигерия (-10,17%). В этих странах ЦБ удерживают двузначные учетные ставки, но сбить набранный в предыдущие периоды темп инфляции (около 30%) это пока не помогает.

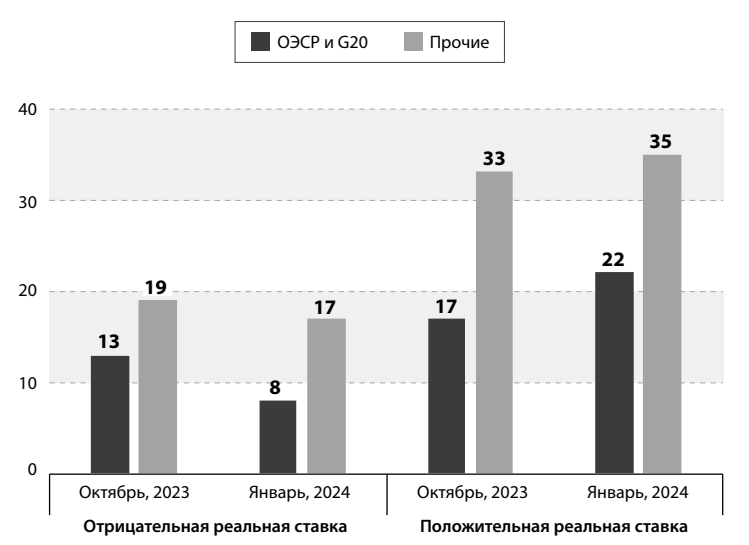
Тренд на смягчение ДКП в экономиках мира видят в международных организациях и сигнализируют о возможных рисках. Заместитель главы МВФ, бывший главный экономист этого института Гита Гопинат призвала центробанки снижать ставки с осторожностью: это может стимулировать ралли на фондовых рынках. В МВФ прогнозируют, что в нынешнем году произойдет «ставкопад», основная часть которого придется на вторую половину года.

За период высоких ставок в мировой экономике заплатят более значительными расходами на обслуживание долга все, однако тяжелее придется развивающимся странам. По данным свежего (октябрь 2023 года) издания Fiscal Monitor от МВФ, средний уровень совокупного государственного долга развитых стран в 2024 году составит 112,7% ВВП после 104,1% в 2019-м, развивающихся – 70,1% после 55,9%, наименее развитых – 46,3% после 42,8%.

«Долг на экстремально высоком уровне. И больше всего меня беспокоит то, что уровень фискального дефицита будет выше, чем до пандемии. Многие страны занимали значительно в период пандемии. Займы были короткими, и теперь приближаются сроки погашения, поэтому нам следует обратить пристальное внимание на риски ликвидности», – приводит слова Гопинат Reuters.

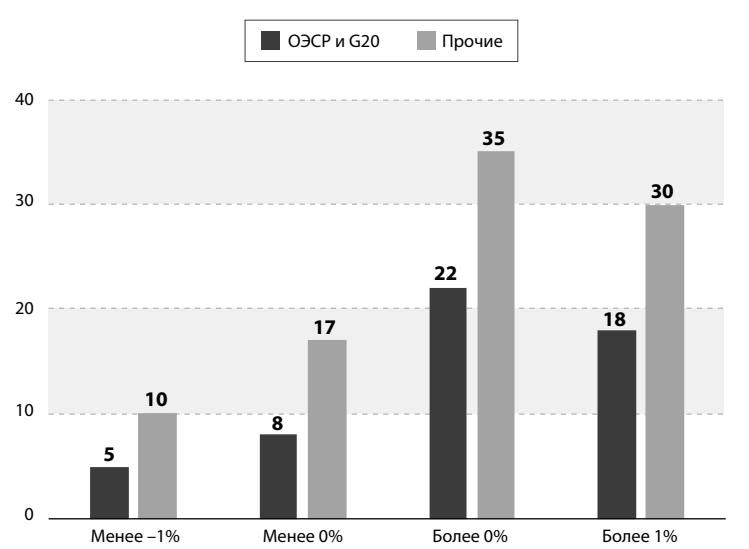
Аналитики, опрошенные WSJ, отмечают, что одним из последствий снижения ставок ЦБ – эмитентов твердых валют станет снижение курса доллара. Это должно благоприятствовать заемщикам с мягкими нацвалютами.

Распределение стран мира по уровню реальных ставок в разные периоды, ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным CBRates.com, статистикств, ЦБ стран

Страны мира, распределенные по уровню реальных ставок на конец января 2024 года, ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным CBRates.com, статистикств, ЦБ стран

Прочие страны мира

Страна	Реальная ставка	Ставка ЦБ	Инфляция	Месяц*
Украина	9,90%	15%	5,10%	Декабрь
Армения	9,85%	9,25%	-0,60%	Декабрь
Грузия	9,60%	10%	0,40%	Декабрь
Мозамбик	7,64%	17,25%	9,61%	Декабрь
Шри-Ланка	7,20%	10%	2,80%	Ноябрь
Уганда	6,90%	9,50%	2,60%	Декабрь
Гана	6,80%	30%	23,20%	Декабрь
Таджикистан	6,20%	10%	3,80%	Декабрь
Бахрейн	6,00%	6%	0%	Октябрь
Кения	5,87%	12,50%	6,63%	Декабрь
Иордания	5,86%	7,50%	1,64%	Декабрь
Кыргызстан	5,70%	13%	7,30%	Декабрь
Казахстан	5,45%	15,25%	9,80%	Декабрь
Узбекистан	5,20%	14%	8,80%	Ноябрь
Монголия	5,10%	13%	7,90%	Декабрь
Сейшелы	4,71%	2%	-2,71%	Декабрь
Макао	4,64%	5,80%	1,16%	Ноябрь
Уругвай	3,89%	9%	5,11%	Декабрь
Беларусь	3,70%	9,50%	5,80%	Декабрь
Доминикана	3,43%	7%	3,57%	Декабрь
Таиланд	3,33%	2,50%	-0,83%	Декабрь
Перу	3,26%	6,50%	3,24%	Декабрь
Парагвай	3,05%	6,75%	3,70%	Декабрь
Сев. Македония	2,70%	6,30%	3,60%	Декабрь
Филиппины	2,60%	6,50%	3,90%	Декабрь
Намибия	2,45%	7,75%	5,30%	Декабрь
Тринидад и Тобаго	2,40%	3,50%	1,10%	Ноябрь
Малайзия	1,50%	3%	1,50%	Ноябрь
Лесото	1,25%	7,75%	6,50%	Октябрь
Руанда	1,10%	7,50%	6,40%	Декабрь
Вьетнам	0,92%	4,50%	3,58%	Декабрь
Кувейт	0,88%	4,25%	3,37%	Декабрь
Молдова	0,55%	4,75%	4,20%	Декабрь
Румыния	0,39%	7%	6,61%	Декабрь
Ямайка	0,10%	7%	6,90%	Декабрь
Тунис	-0,10%	8%	8,10%	Ноябрь
Гамбия	-0,30%	17%	17,30%	Декабрь
Марокко	-0,60%	3%	3,60%	Ноябрь
Албания	-0,75%	3,25%	4%	Ноябрь
Азербайджан	-0,80%	8%	8,80%	Декабрь
Тайвань	-0,84%	1,88%	2,71%	Декабрь
Болгария	-0,91%	3,79%	4,70%	Декабрь
Сербия	-1,10%	6,50%	7,60%	Декабрь
Ботсвана	-1,10%	2,40%	3,50%	Декабрь
Ангола	-2,01%	18%	20,01%	Декабрь
Замбия	-2,10%	11%	13,10%	Декабрь
Маврикий	-2,50%	4,50%	7%	Декабрь
Фиджи	-4,85%	0,25%	5,10%	Декабрь
Пакистан	-7,70%	22%	29,70%	Декабрь
Нигерия	-10,17%	18,75%	28,92%	Декабрь
Малави	-10,50%	24%	34,50%	Декабрь
Египет	-14,45%	19,25%	33,70%	Декабрь

* Месяц, в котором зафиксирована инфляция.

Источник: CBRates.com, центральные банки и статистикств стран

* Месяц, в котором зафиксирована инфляция.

Источник: CBRates.com, центральные банки и статистикств стран

ИНВЕСТИЦИИ

Из Лондона на Уолл-стрит

Акционеры Kaspi.kz привлекли в ходе IPO на Nasdaq \$1 млрд, разместив 11,3 млн глобальных депозитарных расписок по \$92 за бумагу. Такую же сумму – \$1 млрд – компания привлекла в 2020 году на IPO в Лондоне. Однако уже весной 2022 года компания запустила программу обратного выкупа своих бумаг.

Айгуль ИБРАЕВА

Зачем был нужен buyback?

Kaspi.kz разместила на Лондонской бирже в IV квартале 2020 года. Согласно информации Bloomberg, размещение прошло по верхней границе ценового диапазона – по \$33,75 за депозитарную расписку. Хороший спрос позволил компании увеличить предложение ГДР до 29,6 млн бумаг. В результате успешного IPO рыночная капитализация компании выросла до \$6,5 млрд, а его основные акционеры Вячеслав Ким и Михаил Ломтадзе стали долларовыми миллиардерами.

Это был период крайне удачной конъюнктуры для бизнеса быстрорастущих технологических компаний, вспоминает финансовый советник N1broker Владислав Степанов: Kaspi, как лидирующий в регионе игрок из сектора e-commerce, был явным бенефициаром бушевавшей на тот момент пандемии COVID-19.

Стоимость расписок достигла максимума в ноябре 2021 года: в моменте бумаги продавались дороже \$140 за штуку. Но затем последовала глубокая коррекция (более 70% от пика), вызванная сменой макроэкономической парадигмы (бурный рост инфляции, начало глобального монетарного ужесточения) и затем усугубленная внутривалютными событиями в Казахстане в январе 2022 года и кризисом в Украине. И весной 2022-го, через полтора года после публичного



* Стоимость ГДР на LSE на дату запуска.

размещения, Kaspi решает запустить программу обратного выкупа глобальных депозитарных расписок. Данное решение было связано с негативом вокруг ценных бумаг в регионе, объясняет генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

«Тогда прогнозы негативного влияния на экономику Казахстана были хуже другого, тенге испытал сильнейшее давление, курс доллара прорывался выше отметки 500 тенге, Нацбанк Казахстана резко повысил базовую ставку, ввел механизм дополнительной доходности по тенговым депозитам и в целом наша экономика испытывала серьезный стресс. Сейчас это быстро позабылось, но тогда настроения на рынке были очень плохими, при распространении западных санкций на экспортные маршруты казахстанской нефти наша страна потеряла бы минимум треть своей экономики», – вспоминает финансист.

Поскольку вышеуказанные события имели весьма ограниченное влияние непосредственно на бизнес Kaspi, ГДР на момент объявления программы обратного выкупа в апреле 2022 года (около \$60 за бумагу) были явно недооценены, считает Владислав Степанов.

Кастаев уверен, что фундаментальная стоимость экосистемы Kaspi не изменилась, а падение ГДР в результате внешних шоков

было связано с эмоциями инвесторов. Группа сумела сохранить хладнокровие, и уже во втором полугодии 2022-го финансовые показатели Kaspi не только стабилизировались, но и вернулись на траекторию роста. К концу 2023 года стоимость ГДР на Лондонской бирже приблизилась к отметке \$100 за бумагу.

«Сама компания, насколько известно, стабильно платит дивиденды, и поэтому также было разумнее часть денег направить на обратный выкуп. Это поддержало цену и позволило немного нарастить долю нынешним акционерам. К тому же выкуп позволил предотвратить сильные одномоментные просадки цены», – указывает аналитик Freedom Finance Global Данияр Оразбаев.

Таким образом, обратный выкуп – оправданный и логичный шаг, направленный на поддержку капитализации компании и доверие миноритарных инвесторов, резюмируют эксперты.

Buyback депозитарных расписок Kaspi.kz проходил по заранее запланированной программе. Всего было объявлено шесть программ по обратному выкупу расписок, на каждую компания закладывала по \$100 млн. Первая была запущена в апреле 2022 года, и за три месяца компания выкупила 998 тыс. ГДР на \$51 млн. Данная волна оказалась самой выгодной для компании: в среднем за одну бумагу Kaspi заплатил \$51,1. В июле группа

запустила вторую программу buyback, в ходе которой были выкуплены ценные бумаги на \$45 млн. Третья программа, запущенная в октябре того же года, оказалась самой результативной – группа выкупила 1,1 млн бумаг за \$84 млн. Еще три программы были реализованы в 2023 году с запуском в марте, июле и октябре. Последние были самыми дорогими с точки зрения затрат на одну бумагу. О досрочном прекращении шестой программы Kaspi заявил 16 января 2024 года, за пару дней до публичного выхода на Nasdaq. Всего по итогам шести волн байбэка компания потратила около \$277 млн на обратный выкуп своих депозитарных расписок.

Nasdaq лучше

Завершив последнюю программу выкупа с LSE, группа объявила об IPO на Nasdaq. В результате публичного размещения компания привлекла \$1 млрд. Столько же группа привлекла при IPO в Лондоне. Однако на Уолл-стрит одна глобальная депозитарная расписка финтех-стоила уже \$92, это почти в 3 раза дороже, чем предлагали в 2020 году в Лондоне.

Чем Nasdaq выгоднее для Kaspi? Американская биржа превосходит Лондонскую практически по всем параметрам, считают эксперты.

«Биржа Nasdaq традиционно используется высокотехнологичными компаниями со всего мира

для проведения листинга. Доступ к широкой базе инвесторов, увеличение известности компании в деловой среде (покрытие ведущих аналитиков, сотрудничество с крупнейшими американскими инвестдомами) выгодно отличают площадку Nasdaq от Лондонской биржи», – рассуждает финансовый советник N1broker.

Более широкая аудитория инвесторов повышает ликвидность акций. При этом фондовый рынок США является достаточно эффективным, что, возможно, даст лучшую оценку акциям, считает директор департамента управления активами UD Capital Дамир Сейсебаев.

«Это еще и вопрос престижа, – добавляет Мурат Кастаев. – Если дорога в Лондон была ранее проторена Халыком, «Казахмысом», Евразийской группой, то на рынке США до Kaspi размещался только Freedom». Также возможности американского рынка, его регулирование, качество надзора являются более продвинутыми и жесткими, нежели в Лондоне, и вызывают больше доверия у инвесторов, считает финансист.

Привлекательная инвестиция

Депозитарные расписки Kaspi на Nasdaq – достаточно интересный вариант инвестиций, считают эксперты. Особенно с учетом увеличения ликвидности расписок. Бумага торгуется с дисконтом к аналогам по ключевым мультипликаторам, что может говорить о ее недооцененности. Кроме того, консенсус-прогнозы аналитиков говорят о потенциале роста, указывает Дамир Сейсебаев.

Kaspi выгодно позиционирован как «суперприложение» для электронной коммерции, платежей, точек продаж, транспортных и сопутствующих услуг. На момент размещения бизнес Kaspi характеризуется выдающимися финансовыми метриками, указывает Владислав Степанов: рост выручки 53% ТТМ (за последние 12 месяцев), маржа по чистой прибыли более 45%, солидная

генерация свободного денежного потока. К тому же оценка капитала Kaspi весьма привлекательная для столь сильного фундамента с перспективами долгосрочного роста бизнеса: мультипликатор Price / Sales = 5x. Вдобавок компания планирует дивидендные выплаты 50% от чистой прибыли, что добавляет привлекательности ГДР.

Несмотря на уже достигнутую долю рынка, экосистема Kaspi еще имеет потенциал роста, считает Мурат Кастаев: есть сектора экономики, где группа не представлена (к примеру, рынки страхования и брокерских услуг) и в которых можно найти новые точки роста.

Компания может вырасти и за счет расширения своего ассортимента менее популярных продуктов. BCC Invest видит существенный потенциал роста в электронной коммерции, услугах Kaspi Travel, электронных продуктах и объявлениях Kaspi. Низкое проникновение этих услуг среди потребителей указывает на большие возможности для развития.

«В частности, рост ожидается в сфере электронной коммерции, где только 28% ежемесячных активных пользователей (MAU) воспользовались этой услугой за 2022 год. Рынок электронной коммерции в Казахстане, составляющий всего 7,6% от общего объема розничной торговли в 2022 году, предположительно достигнет 20,5% к 2027 году, что соответствует среднегодовому темпу роста в 38%», – отмечает начальник управления аналитики АО «BCC Invest» Султан Жумагали.

С другой стороны, доминирование Kaspi в платежах и электронной коммерции может быть в скором времени оспорено другими игроками рынка, добавляет Мурат Кастаев. Поэтому финансист призывает внимательно наблюдать за дальнейшей динамикой финансовых показателей группы.

По оценке Freedom Finance, депозитарные расписки Kaspi могут подорожать до \$127, что отражает взгляд аналитиков на растущие финансовые и операционные показатели компании, сильные позиции на рынке и ее дальнейшие планы по расширению.

Приоритетный доход

«Курсив» сделал подборку привилегированных акций, которые торгуются на KASE

В официальных списках Казахстанской фондовой биржи находятся 17 привилегированных акций, лишь пять из них торгуются на постоянной основе. «Курсив» оценил доходность префов казахстанских компаний.

Айгуль ИБРАЕВА

Каждая пятая казахстанская акция на KASE – привилегированная. Такие акции дают преимущественное право на получение фиксированного дохода в виде дивидендов, но ограничены в праве голоса.

Сегодня в официальных списках Казахстанской фондовой биржи находятся 17 привилегированных акций, в том числе одна в категории «премиум» основной площадки, 11 в категории «стандарт», четыре на альтернативной площадке и одна акция в категории «нелистинговые ценные бумаги».

Большинство префов на бирже находится в спящем режиме. Активные торги в 2023 году велись акциями пяти компаний. Их мы и расположили по уровню доходности, которую они принесли инвесторам в прошлом году.

Как мы считали доходность

Полная доходность акций состоит из двух частей: изменение стоимости ценных бумаг за определенный период (рыночная доходность) и дивидендная доходность, которую инвестор получил за время владения акциями.

За счет роста или снижения стоимости бумаг закладывается рыночная доходность акций. Формула простая: разница меж-

ду ценой покупки и продажи делится на цену покупки акции. В качестве отправной точки для изменения стоимости префов мы взяли дату 30 декабря 2022 года. Конец периода – 30 декабря 2023 года. Показатель означает, что именно столько инвестор мог бы выручить, если бы купил акции в конце 2022 года и продал по рыночной цене на конец 2023 года. Доходность может быть как положительной, так и отрицательной (если сумма продажи была меньше, чем сумма покупки).

Дивидендная доходность акции рассчитывается как соотношение суммы дивидендов, полученных за рассматриваемый период (за 2023 год), и рыночной цены на момент покупки (на 30 декабря 2022 года). Суммируя два компонента, мы получаем полную доходность по привилегированным акциям.

Топ-5 самых ликвидных префов

Лучшие результаты по ликвидным префам в 2023 году показали бумаги Банка ЦентрКредит. Акции БЦК за год подорожали почти в 3 раза. В марте прошлого года банк отчитался о выплате дивидендов по привилегированным акциям за 2022 год в размере 42 тенге за одну акцию. К стоимости ценных бумаг на начало 2023 года (352,29 тенге за акцию) это дает 11,9% дивидендной доходности. С учетом роста стоимости инвесторы заработали за 2023 год на акциях БЦК 204,7%. Отметим, что простые акции банка за рассматриваемый период также значительно выросли в цене (на 52%) на фоне хорошей отчетности и положительного эффекта от поглощения Eсо Center Bank (бывший Альфа-Банк). Дивиденды по обычным акциям банк не выплачивал с 2001 года.

Стабильно высокую дивидендную доходность демонстрируют акции «Казахтелекома». В начале 2023 года оператор выплатил ежегодные гарантированные дивиденды по своим префам за 2022 год в размере 300 тенге на одну бумагу. В ноябре эмитент решил распределить прибыль за 2022 год среди акционеров – держатели простых и привилегированных акций получили по 2738,36 тенге на одну бумагу. В итоге дивидендная доходность префов «Казахтелекома» составила 13,4%. А с учетом роста стоимости бумаг инвесторы получили полную доходность в размере 22,3%.

Префы Jusan Bank практически не изменились в цене за 2023 год. За исключением единичных сделок, все торги по акциям проходили по 885 тенге за бумагу. Гарантированная сумма дивидендов по префам составляет 10% от номинальной стоимости акции, или 100 тенге на бумагу. Последнее сообщение о выплате дивидендов по префам за 2021 год датируется 19 июля 2022 года. В 2023 году информации о выплате дивов не было. В случае, если гарантированные дивиденды будут выплачены, акционеры получат дивидендную доходность в размере 11,3% годовых.

Хорошие дивиденды получили акционеры АО «Мангистау-мунайгаз». В июне прошлого года единственный акционер компании принял решение о выплате дивидендов по простым и привилегированным акциям за 2022 год. Размер дивидендов был определен в сумме 124 тенге за акцию. В конце декабря вышло еще одно решение, где были определены дивиденды в размере 725 тенге за бумагу. Тем самым держатели префов компании получили дивидендную доходность, равную 13,7% стоимости

акции на начало года. Однако сами акции немного просели за 2023 год. В итоге полная доходность по привилегированным акциям «Мангистау-мунайгаза» составила 7%.

Префы АО «СНПС-Актобемунайгаз», которые находятся в составе «нелистинговых ценных бумаг», за 2023 год сильно упали в цене. Средневзвешенная цена бумаг за год сократилась с 35,4 до 22,8 тыс. тенге. Согласно информации на официальном сайте компании, держатели акций в прошлом году получили лишь минимально гарантированный размер дивиденда по итогам года – 5% от номинальной стоимости акции, или 75 тенге. Это дает 0,2% дивидендной доходности. Прибыль за 2022 год компания решила не распределять. По итогам 2022 года компания зафиксировала почти трехкратное снижение прибыли до налогообложения. С учетом снижения котировок держа-

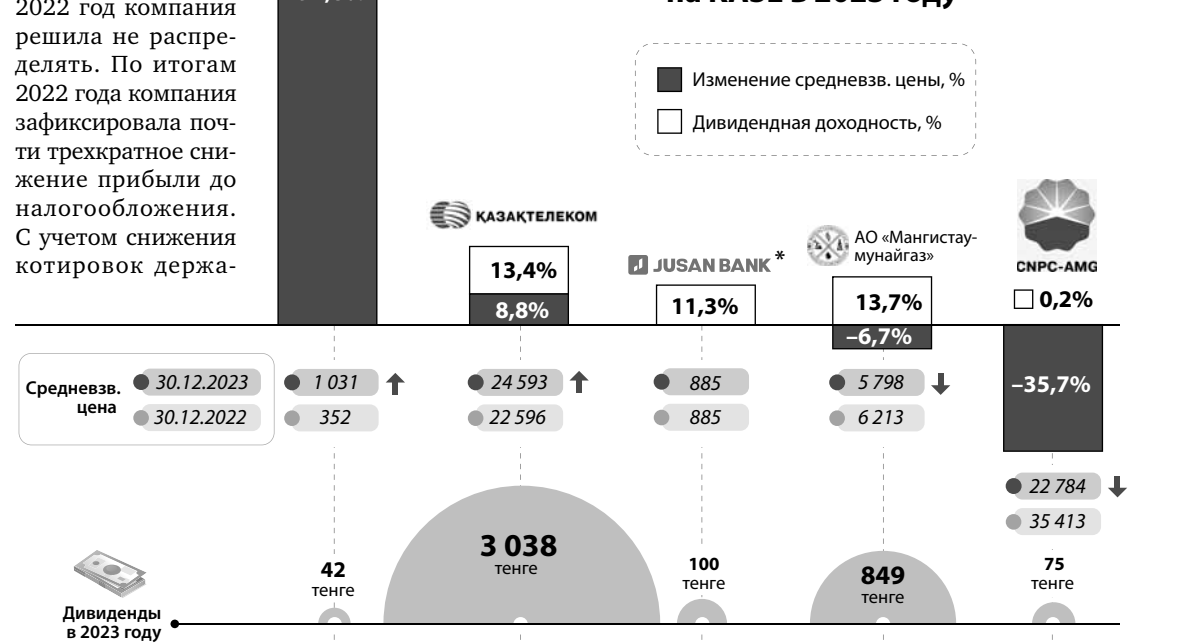
тели префов АО «СНПС-Актобемунайгаз» в 2023 году потеряли 35,4%. Отметим, что за 2021 год компания выплатила дивиденды по привилегированным акциям в размере 5200 тенге за бумагу.

По остальным ценным бумагам сделки либо не совершались, либо были зафиксированы очень давно. При этом большинство эмитентов выплачивают дивиденды на постоянной основе.

Щедрые дивиденды акционерам выплатило АО «Шубарколь комир». В марте прошлого года компания сообщила на KASE о выплате дивидендов по простым и привилегированным акциям за III квартал 2022 года в размере 26809,29 тенге на одну акцию. Это в 27 раз больше, чем номинальная стоимость префов. Рыночную стоимость бумаг определить невозможно, так как сделок по ним на бирже не зафиксировано.

Дивиденды, в несколько раз превышающие номинальную стоимость, объявило и АО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат». В августе прошлого года УКТМК заявил о намерении выплатить дивиденды по привилегированным акциям за 2022 год в размере 850 тенге за акцию при номинальной стоимости 20 тенге. Отметим, что последняя крупная сделка по префам комбината зафиксирована в мае 2017 года, по 4921 тенге за бумагу. Если взять в расчет данную стоимость, то последние дивиденды принесли держателям акций дивидендную доходность в размере 17,3%. В сентябре того же года по префам УКТМК зафиксированы торги по стоимости 20 тенге за бумагу, но, учитывая незначительный объем торгов (61 тыс. тенге), их мы в расчет не берем.

Ликвидные привилегированные акции на KASE в 2023 году



> стр. 1

Трио депутатов ратует за законодательное «создание благоприятных условий для развития инвестиционной активности граждан РК на рынках ценных бумаг». Сегодня, сетуют парламентарии, условия для казахстанских розничных инвесторов «не являются выгодными». Для формирования стимулов мажоритарии предложили пакет мер, которые, по их мнению, подвигнут соотечественников активнее торговать на фондовом рынке.

Депутаты согласны с инвесторским сообществом, что налоги по розничным сделкам с ценными бумагами взимаются несправедливо. В частности, констатируют они, в качестве оборота для налогообложения признается только оборот по прибыльным операциям без учета убыточных, следовательно, взимаемый налог «никоим образом не зависит от роста дохода налогоплательщика» и его фактического финансового результата за налогооблагаемый период. Парламентарии предложили устранить эту очевидную несправедливость и предоставить инвесторам право сальдировать убыточные операции.

Согласно текущему налоговому законодательству, если сделки совершаются с бумагами, не имеющими листинга на казахстанских биржах, то налогом облагается оборот, а не разница между покупкой и продажей актива. По словам Данияра Темирбаева, проблема заключается в разном толковании нормы о месте совершения сделки. «Что считать местом: страну регистрации брокера, страну регистрации биржи (а если сделка вне биржи?), страну регистрации эмитента? Тут большое поле для толкования. Вот поэтому депутаты предложили универсальный подход: неважно, где совершена сделка, важно корректное налогообложение. Это значит, что налог должен взиматься с конечного финансового результата, а не с оборота или исключительно с прибыльных сделок», – говорит исполнительный директор QAMS. В АФК разделяют такой подход: по мнению ассоциации, «принцип зачета убытков и расходов целесообразно распространить на все сделки резидентов РК во всех юрисдикциях, так как объектом налогообложения является доход резидента независимо от места его получения».

Помимо сальдирования убыточных операций, депутаты считают разумным при взимании налогов с физлиц учитывать их сопутствующие расходы «в виде комиссий по банковским переводам, комиссий брокеров, а также депозитариев, регистраторов и кастодианов». «В настоящее время объектом налогообложения в данной сфере является доход, – отмечают парламентарии. – Но учитывая реальные затраты участников сделок, целесообразным полагаем создание законодательных условий, позволяющих определять объект налогообложения в виде совокупного прироста (дохода) налогоплательщика за вычетом вышеуказанных затрат».

Для упрощения налоговых процедур парламентарии предлагают либо наделить брокеров функциями налоговых агентов, либо создать «единую специальную компанию», которая выступала бы налоговым агентом для физлиц, торгующих акциями и облигациями. «При сделках с ценными бумагами с участием профучастников фондового рынка не используются единые стандартные формы по операциям клиентов, что влечет неудобства в плане администрирования, учета и контроля. В этом аспекте предлагается использовать институт налоговых агентов с правами расчета налогов, заполнения указанных стандартных форм и декларирования в интересах физлиц, получающих доходы от операций с бумагами. Целесообразно, чтобы указанные стандартные формы были предельно согласованы с сообществом профучастников и налоговых агентов либо утверждены на уровне законодательства как единые и стандартные в целях последующей возможности их использования в цифровом формате в единой автоматизированной информационной системе», – считают депутаты.

Государственный интерес

Парламентский запрос был адресован руководителям четырех ведомств: Минфина (глава



Художник И. Сычев, журнал «Крокодил», №13. 1963 г.

Справедливость требует жертв

которого по совместительству является вице-премьером), Министерства национальной экономики, Нацбанка и АРПФР. Оперативнее всех (за 12 календарных дней) отреагировал мажоритарный орган. Наоборот, самый медленный ответ (размещен на сайте мажоритарии 14 декабря) поступил от вице-преьера и министра финансов Ерулана Жамаубаева, чье ведомство как раз и отвечает за реализацию налоговой политики государства (и которому, по всей видимости, пришлось наиболее тщательно артикулировать свою позицию в контексте полных вопросов).

Глава Нацбанка Тимур Сулейменов заявил, что «считает возможным поддержать инициативы депутатов по стимулированию инвестиционной активности населения». По его словам, международная практика налогообложения предусматривает применение различных подходов к вычету издержек при сделках с инструментами фондового рынка. Например, в Великобритании есть право вычитать из получаемой прибыли затраты на покупку или продажу акций, включая сборы и издержки на биржевых маклеров. В России из доходов физлиц от фондовых операций подлежат вычету документально подтвержденные и фактически осуществленные расходы. При этом Сулейменов особо подчеркнул, что «налоговые вычеты должны быть предоставлены гражданам РК исключительно по сделкам, которые осуществляются на казахстанском рынке ценных бумаг». Это условие фактически выхолащивает депутатскую инициативу, поскольку на сегодня многие сделки на отечественном рынке и так не облагаются подоходным налогом: при торговле на KASE и AIX (бумагами, находящимися в их официальном списке) инвестор обязан просто декларировать такие операции, но без обязанности платить налог на прибыль.

Глава АРПФР Мадина Абылкасымова сообщила депутатам, что для определенного перечня инструментов, торгуемых в Казахстане, с 2009 года действует «льгота», которая предусматривает возможность уменьшения налогооблагаемого дохода от прироста стоимости ценных бумаг, находящихся в официальных списках фондовой биржи, функционирующей на территории РК, за счет вычета убытков, возникших от их реализации». По ее информации, с момента принятия указанной льготы по ноябрь 2023 года «общий объем торгов акциями на KASE вырос в 3,5 раза, а корпоративными облигациями – в 6,8 раза». «Данные льготы позволили обеспечить рост обращения казахстанских финансовых инструментов на внутреннем рынке и существенно ограничить отток капитала за рубеж», – заявила Абылкасымова.

Министр национальной экономики Алибек Куантыров признал, что в Казахстане существуют факторы, сдерживающие инвестиционную активность граждан, и «вопрос их рассмотрения неоднократно рассматривался в рамках работы по совершенствованию налогового законодательства». Он констатировал, что на сегодня у резидентов РК «возникают обязательства по самостоятельному исчислению и уплате» ИПН по ставке 10% с доходов от фондовых операций как на территории РК, так и за ее пределами. А вот в его комментарии по поводу целесообразности депутатской инициативы снизить налогооблагаемую базу для розничных инвесторов отчетливо слышны нотки сомнения. «Возможность учета расходов, связанных с приобретением и реализацией ценных бумаг, фактически будет накладывать на физическое лицо обязательство ведения учета, что не согласуется с действующей системой обложения физлиц, при которой учет ведется только в случае осуществления предпринимательской деятельности. Кроме того, при определении объекта налогообложения учет убытков по ценным бумагам физическими лицами возможен только в случае получения налоговыми органами от уполномоченных органов сведений по сверже доходов в целях дальнейшей возможности администрировать такие доходы», – заявил Куантыров.

Из четырех ответов, полученных депутатами, самый, пожалуй, важный (если руководство статусом спикера и его возможностями влиять на принятие финального решения) исходил от вице-преьера Ерулана Жамаубаева. Говоря о возможности сальдирования убыточных операций, он почти слово в слово повторил тезисы Мадины Абылкасымовой о том, что для местных бумаг данная «льгота» и так действует с 2009 года. К идее распространить это правило на сделки, совершенные на территории с льготным режимом налогообложения, чиновник отнесся скептически, поскольку эти юрисдикции «отличаются низким уровнем отчетности без необходимых пояснений и с правом сокрытия владельцев бизнеса».

Окончательного решения у властей еще нет. В Нацбанке депутаты сообщили, что это не прерогатива монетарного органа. «Подходы к налоговому администрированию, в том числе с учетом введения всеобщего декларирования доходов и расходов граждан, должны быть проработаны в правительстве», – сказал Тимур Сулейменов. Остальные трое спикеров синхронно заявили, что «консолидированное решение по поднимаемым вопросам» будет

принято в рамках разработки нового Налогового кодекса.

Глас профучастников

Ассоциация финансистов «приветствует предложение депутатов», поскольку сама «выступала с аналогичными инициативами уже несколько лет». По мнению АФК, действующий принцип налогообложения резидентов, не учитывающий их расходы и убытки, не способствует привлечению инвесторов на фондовый рынок и раскрытию ими информации о доходах за пределами РК. Специфика розничного инвестирования характеризуется большим количеством сделок и коротким горизонтом вложений, что неизбежно приводит к появлению в портфеле и прибыльных, и убыточных операций, поэтому текущий налоговый режим не вполне справедлив, считают в АФК.

В первую очередь, уточняют в АФК, эти изменения затронут инвесторов, которые имеют брокерские счета в зарубежных юрисдикциях, а также торгуют бумагами, не включенными в листинг AIX и KASE, то есть на внебиржевом рынке. Доходы по ценным бумагам, листингуемым на казахстанских биржах, не подлежат налогообложению, напомнили в АФК. «Лица, которым будет предоставлена возможность «нетироваться» и учитывать расходы и убытки, будут мотивированы к раскрытию операций для налоговых целей и смогут переводить свои портфели в казахстанскую юрисдикцию. Таким образом, логика предлагаемых изменений проста – создать условия, соответствующие лучшей международной практике, что будет мотивировать граждан декларировать свои доходы, открывать счета в собственной налоговой юрисдикции и стимулировать получение пассивного дохода на фондовом рынке», – перечислили в АФК преимущества от предлагаемого нововведения.

В МФЦА (учредитель биржи AIX) расценили предложенные налоговые изменения как «важный шаг вперед для финансовых рынков Казахстана», а принцип сальдирования убытков назвали «абсолютно логичным и справедливым». Данный принцип, уже реализованный в отношении юрлиц, когда компания при расчете КПН разрешается вычитать из своих доходов убыток от реализации и сопутствующие расходы, должен аналогично применяться и к фондовым операциям физлиц, утверждены в столичном финансовом хабе. «Это понятная и стандартная практика в развитых экономиках. Безусловно, успешное внедрение поправок в жизнь (при условии их принятия. – «Курсив») потребует кропотливой проработки деталей и конструктивного взаимодействия между профучастниками, налоговыми органами и другими заинтересованными

сторонами», – резюмировали в МФЦА.

Что касается непосредственных участников рынка, то, например, в АО «BCC Invest» предупреждают о возможном негативном влиянии взимания ИПН с розничных инвесторов, что может повлечь их отток с фондового рынка (компания предоставила «Курсиву» письмо в АФК с изложением собственной позиции). В письме говорится, что в настоящее время «доля рынка ценных бумаг составляет наименьшее значение в разрезе всего финсектора РК», а услуги брокеров «наименее востребованы ввиду отсутствия гарантий государства в защите вложенных средств, высоких рисков отрицательного изменения стоимости финансовых инструментов и т. п.». Компания напомнила, что в числе прочего привлекательность фондового рынка для физлиц состоит в том, что государство позволяет исключать из налогооблагаемой базы отдельные виды доходов от сделок. В этой связи BCC Invest «просит рассмотреть возможность исключить данный вид налога из налогооблагаемого дохода физлица либо снизить его ставку с 10 до 0,1%, а также предоставить налоговые преференции брокерам», сказано в обращении компании.

Председатель совета директоров Freedom Finance Global Сергей Лукьянов заявил «Курсиву», что его компания поддерживает депутатскую инициативу. «Передовая практика доказывает, что мы идем в правильном направлении: сальдирование прибыли и убытков от сделок, а также уменьшение налоговой базы за счет брокерских и других комиссий являются нормой для развитых рынков. Казахстанский рынок получит сильный стимул к росту в результате принятия таких изменений», – считает Лукьянов.

На кофейной гуще

«Курсив» попросил профучастников и экспертов поделиться своими ожиданиями того, готовы ли чиновники (в первую очередь Минэкономики и Минфин), судя по их ответам на депутатские запросы, внести искомые поправки в законодательство. В АФК полагают, что надежда есть. «С учетом подготовки нового Налогового кодекса и готовности депутатов и госорганов внедрить наиболее прогрессивные и справедливые принципы налогообложения, повысить прозрачность экономики и создать стимулы к сокращению ее теневой части мы рассчитываем на внимательное рассмотрение этих предложений и положительное решение», – сказали в Ассоциации финансистов.

Ассоциацию миноритарных акционеров реакция чиновников не устроила, однако там воздержались делать выводы на основании промежуточной ин-

формации. «Ответы госорганов были по существу поставленным вопросам. Некоторые ответы – копираст действующих норм законодательства, другие – в духе «согласно постановлению правительства, солнце встает на востоке и заходит на западе», – прокомментировал исполнительный директор QAMS Данияр Темирбаев.

Во Freedom Finance Global тоже решили не предвосхищать события, однако дали понять, что отказ от налоговых изменений станет ошибкой. «Если и на этот раз пакет поправок не будет акцептован рынком и не пройдет в закон, то наш фондовый рынок так и останется на периферии еще как минимум год», – отметил Сергей Лукьянов.

Бремя посредника

Судя по всему, в депутатской инициативе далеко не случайно просьба устранить несправедливое налогообложение соседствует с идеей о наделении брокеров функциями налоговых агентов или создании «специальной компании» для этих целей. Возможно, по мнению чиновников, именно такая конфигурация системы позволит обеспечить справедливость не только для розничных инвесторов как плательщиков ИПН, но и для государства как налогоплательщика.

Вот и министр экономики Алибек Куантыров в своем ответе говорит о трудностях администрирования при учете убыточных сделок, подчеркивая, что такой учет возможен «только в случае получения налоговыми органами от уполномоченных органов сведений по сверже доходов».

Как отметила Мадина Абылкасымова, на сегодня местные брокеры имеют всю необходимую инфраструктуру и возможности, чтобы выступать в качестве налоговых агентов. По ее словам, регулятор поддерживает идею о наделении брокеров данными функциями. Реализация этой идеи упростит учет расходов и доходов для физлица по операциям с ценными бумагами, считает глава АРПФР. Полностью идентичный комментарий привел и вице-премьер – министр финансов Ерулан Жамаубаев.

По мнению QAMS, вопрос о наделении брокеров фискальными функциями нужно обсуждать с рынком, чтобы учесть нюансы, связанные с дополнительными расходами профучастников. Например, в США брокеры выступают налоговыми агентами только в отношении дивидендных выплат, знает Данияр Темирбаев.

Как стало известно «Курсиву», в Казахстане готовится запустить пилотный проект по расчету налогооблагаемой базы инвесторов-физлиц по операциям на фондовом рынке с участием брокеров и компании International Trading System Ltd (ITS). Предлагаемая следующая схема взаимодействия. Брокеры, согласившись стать налоговыми агентами, самостоятельно рассчитывают сумму ИПН, удерживают ее с клиентов и перечисляют в бюджет. При отсутствии денег на клиентском счете брокер информирует налогоплательщика о невозможности удержания, в этом случае ответственность брокера за уплату ИПН не возникает. Для брокеров, не желающих становиться агентами, расчет налога будет делать компания ITS, однако дальнейшие действия (взыскание ИПН с клиента и перевод в бюджет) все равно предлагается возложить на брокера.

Представитель брокерской компании, которую не устраивает предложенная схема, в неофициальной беседе назвал «Курсиву» две главные причины, почему они выступают против. Во-первых, будучи сервисной, то есть клиентоориентированной, организацией, они не хотят становиться в глазах клиентов еще и сборщиками налогов. Во-вторых, они хотели бы избежать разного рода недопониманий с Налоговым комитетом, которые могут возникнуть при выполнении брокером агентских функций. По словам собеседника, компания готова предоставлять всю необходимую информацию о фондовых сделках частных лиц фискальным органам, но не готова взимать с клиентов налоги самостоятельно.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Fitch Ratings присвоило СК «Халык» рейтинг на уровне ВВВ-, прогноз «Стабильный»

Fitch Ratings присвоило страховой компании «Халык» (далее – СК «Халык») рейтинг финансовой стабильности на уровне ВВВ- и национальный рейтинг финансовой стабильности на уровне АА+. Прогноз по рейтингам «Стабильный».

Рейтинг отражает лидирующие позиции СК «Халык» на казахстанском страховом рынке, сильную капитализацию, хорошие финансовые результаты и умеренный инвестиционный риск.

Fitch оценивает бизнес-профиль СК «Халык» как «наиболее благоприятный» по сравнению с другими казахстанскими страховщиками, поддерживаемый сильной позицией на внутреннем рынке. СК «Халык» – вторая по объему страховых премий на

уровень покрытия регулятивного капитала, значительно превышающий нормативное требование в 100%.

СК «Халык» демонстрирует хорошие и устойчивые финансовые показатели. Показатель ROE (возвратность чистой прибыли к капиталу) составил 12% в 2022 г., а средняя чистая прибыль за пять лет – 13% от капитала. Стратегия андеррайтинга страховых рисков компании считается достаточно консервативной по сравнению с казахстанским рынком, но вместе с тем с акцентом на достижение прибыльности. Fitch оценивает риски инвестиционной деятельности и управления активами СК «Халык» как умеренные, отражающие консервативную инвестиционную стратегию и среднюю кредитоспособность инвестиций на уровне ВВВ-. Большая часть активов инвестирована в ценные бумаги с фиксированным доходом, в основном суверенные облигации и облигации государственных учреждений.



конец 2022 года среди компаний общего страхования (не включая страхование жизни) с долей рынка более 20%, что свидетельствует о выгодном конкурентном положении и благоприятном профиле бизнес-рисков, масштабах и диверсификации деятельности.

99,988% капитала СК «Халык» контролируется ведущим банком страны – Halyk. Самостоятельный рейтинг кредитного качества страховщика находится на одну ступень выше – на уровне ВВВ-. Данная оценка кредитоспособности сформирована с учетом преимуществ, получаемых страховщиком от принадлежности к Halyk Group, выражающихся в том числе в доступе к широкой клиентской базе и опыту управления инвестициями.

Fitch оценивает капитализацию СК «Халык» как «сильную», так как компания постоянно поддерживает высокий

Как отметил и. о. председателя правления АО «Страховая компания «Халык» Абдир Кайсар, «несмотря на сложную мировую конъюнктуру, рейтинг присвоенный Fitch Ratings говорит о сильной и устойчивой позиции СК «Халык» как лидера страхового рынка Казахстана. Компания обладает достаточным запасом ликвидности, значительным капиталом и широкой базой клиентов и партнеров. Компания продолжает внедрять инновации и продукты, создавая свою экосистему и усиливая возможности для успешного выполнения стратегических целей. Страховая компания «Халык» будет продолжать свою стратегию, фокусируясь на развитии удобных цифровых сервисов и продуктов, развитии тесных партнерских отношений с клиентами и постоянном улучшении качества всех бизнес-процессов».

Экономика природных катастроф

Землетрясение, которое случилось в Алматы в ночь с 22 на 23 января, в очередной раз актуализировало тему страхования от стихийных бедствий. Пока в Казахстане по счетам природных катастроф платит преимущественно государство, частный сектор практически не участвует в финансировании таких затрат. Какие механизмы финансирования рисков стихийных бедствий существуют и можно ли применить их в РК – об этом «Курсив» спросил у участников рынка.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА



Фото: Shutterstock/stardk

«В Центральной Азии правительства в значительной степени полагаются на свои бюджеты: когда случаются стихийные бедствия, министерства финансов используют свои резервные фонды, перераспределяют бюджетные ресурсы, берут кредиты на предельных уровнях и надеются на быстрый приток средств по линии солидарности из-за рубежа. Но государственный сектор не может справиться с серьезными потрясениями в одиночку». Это цитата с сайта Всемирного банка (ВБ), который регулярно обращает внимание на большой для Центральной Азии вопрос и предлагает странам региона взять на вооружение уже существующий опыт финансирования рисков стихийных бедствий.

Механизмы защиты

Варианты, которые предлагает рассмотреть ВБ: создание регионального пула рисков стихийных бедствий, выпуск катастрофных облигаций и государственно-частное партнерство по финансированию рисков стихийных бедствий.

Региональный пул рисков стихийных бедствий (который мог бы охватывать, например, страны Центральной Азии) создается с целью снижения нагрузки на госбюджет каждой страны-участницы. Работая по этой схеме Карибский фонд страхования от риска катастроф (CCRIF) перераспределяет риски между странами-участницами и рынками перестрахования. Участниками CCRIF являются Антигуа и Барбуда, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гаити, Ямайка, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Багамы и Тринидад и Тобаго. Эти страны платят ежегодные взносы в соответствии с типом покрытия, которое они выбрали, и с учетом рисков, характерных для каждой страны. При наступлении страхового случая средства из общего пула направляются туда. Цены на параметрические страховые продукты (выплата компенсации происходит, если параметр стихийного бедствия, например количество выпавших осадков, выходит за границу установленной в по-

лисе) определяются для каждой страны по отдельности. На примере CCRIF ежегодные взносы составляют \$200 000 – \$4 млн для страхового покрытия в размере \$10–50 млн на один страховой случай.

В работу региональных резервных фондов могут включаться международные организации, а также правительства других стран, предоставляющие финансовую и консультационную помощь.

Катастрофные бонды, если утратить, предлагают инвестору повышенный доход по сравнению со средним по рынку, но если за время действия бондов наступит страховой случай (например, землетрясение или цунами), инвестор теряет либо часть купонного вознаграждения, либо часть основного долга (а может быть и все).

сотрудничать государству и его частным компаниям, но еще и создает условия для выхода на международный перестраховочный рынок. Напомним, что, например, казахстанская страховая компания «Евразия» в качестве перестраховщика участвует как в программе обязательного страхования TCIP (Turkish Catastrophe Insurance Pool), так и в программах добровольного страхования жилой и коммерческой недвижимости. Около года назад в Турции произошло разрушительное землетрясение – пострадало 11 провинций, жертвами катастрофы стали свыше 50 тыс. человек. Турецкие страховые компании получили полмиллиона заявлений от застрахованных, чья недвижимость была повреждена. По данным самой СК «Евразия», на начало сентября 2023 года суммарные выплаты в пользу

В «Сентрас Иншуранс» также поддерживают идею вмененного страхования.

Управляющий директор по вопросам андеррайтинга перестрахования СК «Номад Иншуранс» Андрей Кадеров, соглашаясь с необходимостью обязательного страхования, предлагает решение, которое снимает часть проблем со сбором премий. «Предлагаемая нами инициатива заключается в том, что полис застрахованный оплачивает не из своего кармана – за него это делает работодатель из индивидуального подоходного налога застрахованного в размере не более 20% от общего размера налога. Для этого необходимо внести изменения в Налоговый кодекс Казахстана», – объясняет Кадеров. Он добавляет: «Страховая премия, по нашим расчетам, составит в пределах 0,1% в месяц от

пострадавших в Турции уже превышали €13 млн, или 6,4 млрд тенге.

Как работает в Казахстане

Внедрение обязательного страхования в Казахстане проблематично, считает член правления и управляющий директор СК Jusan Garant Чингис Амиржанов. По его мнению, неплатежеспособная часть населения будет не готова отдавать деньги на страховку. «Все упирается в возможность сбора страховых премий за страховки с населения. Если бы не было этих проблем, то государство могло бы создать страховой пул и взяло на себя его администрирование. Процесс двигался бы быстрее, если назначить ответственных лиц. Но так как государство не готово обязать население платить за обязательное страхование имущества, то частные страховые компании не заинтересованы в равномерном распределении риска», – комментирует он.

Амиржанов видит перспективы в развитии культуры страхования в целом и предоставлении доступных страховых полисов в частности (доступность подразумевает не только цену, но и простоту заключения договора).

Начальник управления андеррайтинга СК «Казахмыс» Марина Полянская уверена, что перераспределение рисков для государства должно начинаться с введения обязательного страхования «после проведения соответствующей работы по объединению всего рынка (возможно, в пулы) и поиску качественного перестрахования». Но Полянская признает сложность установления границ по единому размеру премии для обязательного страхования: «Стоит учитывать разброс рыночных стоимостей: только в Алматы стоимость жилой недвижимости варьируется от 15–18 миллионов тенге до миллиардов».

Начальник управления развития и разработки продуктов СК «НСК» Динмухамед Кенесбаев полагает, что программа обязательного страхования TCIP – это хороший пример для Казахстана и его можно использовать как базу для разработки казахстанской программы.

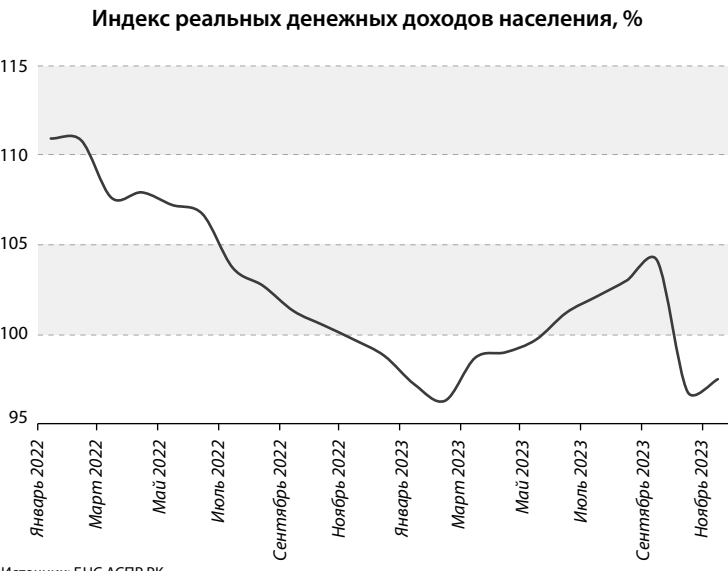
страховой суммы, которая будет дифференцирована по лимитам покрытия от 2 до 20 миллионов тенге. Программа страхования имущества позволит государству снять бюджетную нагрузку, а у населения будет уверенность в возмещении ущерба в случае повреждения или утраты их имущества в результате ЧС».

Идея создания регионального пула рисков стихийных бедствий привлекательна гарантированностью страховых выплат, говорит Динмухамед Кенесбаев. С другой стороны, он видит и причины, по которым страны региона могут отказаться от вступления в пул. «Разные регионы подвержены разным рискам. Данный фактор может привести к несбалансированному пулу рисков. Также остро стоит вопрос по размеру страхового пула – он не сможет покрыть все убытки, которые могут произойти ввиду разной стоимости имущества. Даже в городах нашей страны цены на недвижимость отличаются друг от друга. А если брать цены Центральной Азии, то разница будет уже ощутимая», – комментирует он.

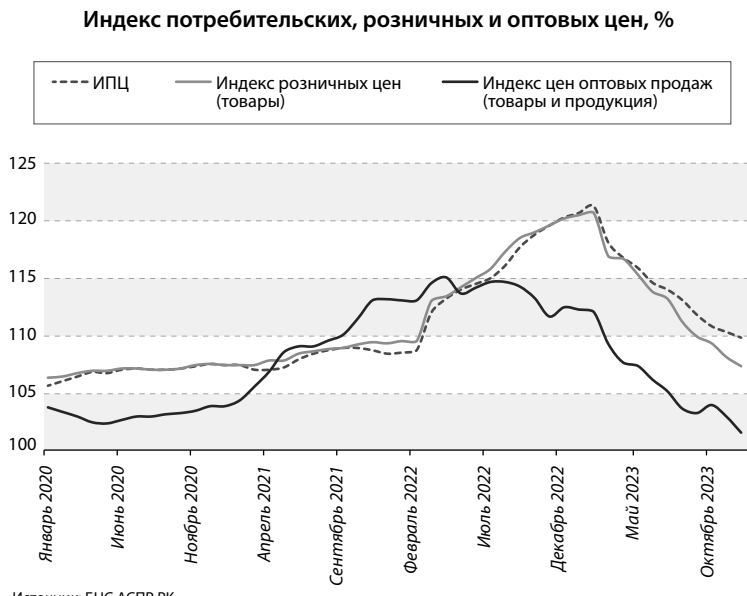
Выпуск казахстанскими организациями катастрофных бондов в «НСК» считают сомнительным решением, поскольку у участников рынка нет опыта оценки рисков ценных бумаг, связанных со страхованием. Марина Полянская тоже не видит возможным применение решения с облигациями, так как по законодательству РК «этот инструмент страховщики использовать не могут».

Правовая основа для катастрофных бондов в республике может появиться – буквально неделю назад портал LS сообщил, что АРПФР разрабатывает вместе с ВБ новый механизм защиты от катастрофических рисков. «В рамках технической помощи будет рассмотрена возможность реализации выпуска катастрофических бондов. Вместе с тем следует подчеркнуть, что условиями для их запуска является формирование правовой основы, включая определение четкого регламента их выпуска и порядка погашения обязательства, а также привлечение средств от размещения бондов в высоконадежные ликвидные финансовые инструменты», – цитировал LS ответ АРПФР.

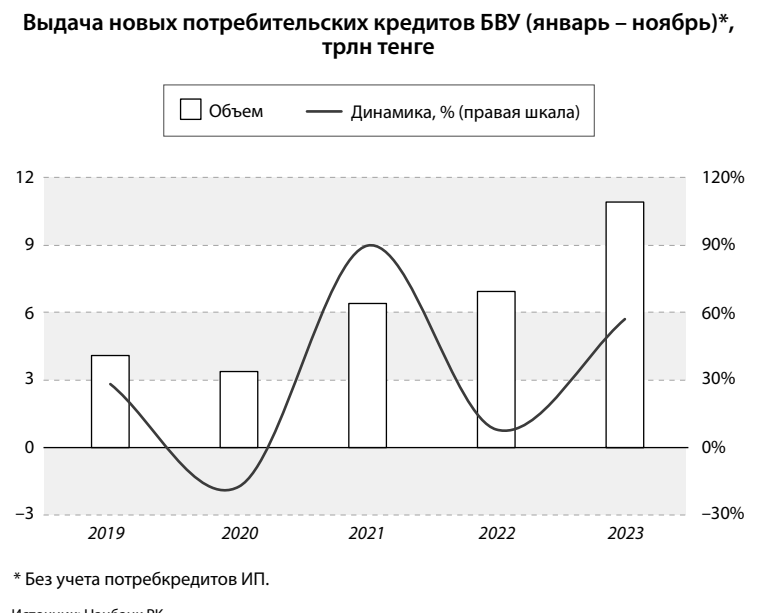
Реальные доходы населения в октябре – ноябре 2023 года стали отрицательными



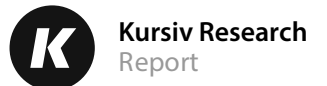
В декабре 2023 года инфляция снизилась до 9,8%



Потребкредиты придают импульс спросу



Кобра выпрыгнула из корзины



> стр. 1

В текущем году кабмин обещает убрать пороговые и предельные цены на десять социально значимых потребительских товаров (СЗПТ). Но отказ от одного элемента административного регулирования цен не следует считать началом полноценного сокращения государственного вмешательства. В действительности власти придерживаются дирижистской идеологии, несмотря на звучащую время от времени самокритику в духе экономического либерализма, и продолжают воплощать ее на практике. Правительство всего лишь заменяет одни инструменты государственного вмешательства на другие, если первые со временем показывают свою неэффективность. Кейс с введением и отказом от пороговых и предельных цен на СЗПТ прекрасно иллюстрирует это.

Три года сокращающегося питания

Розница намного меньше оптового товарооборота, ее доля традиционно занимает 1/3 всей торговли. Но именно в этом сегменте складываются факторы, которые в конечном счете влияют на оптовую торговлю. По итогам минувшего года розничный товароборот достиг 19,2 трлн тенге. За последние пять лет динамика является рекордной как в номинальном значении (+22%), так и с учетом инфляции (+7,7%).

Разбивка розничной торговли по компонентам показывает проблемы в продажах продтоваров: оборот составил 6,3 трлн тенге, сократившись в реальном выражении на 3,4%. Таким образом, охлаждение продолжается третий год подряд.

Напомним, разворот обозначился в 2021 году, когда розничные продажи продовольствия выросли всего на 1% (прирост в 2020-м составил 7%). Обороты сократились из-за высокой базы предыдущего периода. В 2020 году карантинные ограничения способствовали росту потребления продуктов питания: с одной стороны, люди были заперты в своих домах, с другой – в ситуации возросшей неопределенности они предпочитали закупаться впрок. К примеру, в том году официальная статистика зафиксировала всплеск подушевого потребления всех семи основных продуктов: хлебпродуктов и крупяных изделий (+2,9%), мяса и молочных продуктов (+6%), рыбы и морепродуктов (+3,5%), молока и молочных продуктов (+2,3%), яиц (+2,5%), масел и жиров (+1%) и фруктов (+1,6%). В следующем году, когда масштабные карантинные ограничений не было, потребление всех этих продуктов снизилось.

Спад розничных продаж в 2022-м и 2023-м продолжился, но по другой причине. Высокая инфляция облегчила кошелек казахстанцев. Семь месяцев подряд, с ноября 2022 по май 2023 года, официальная статистика фиксировала сокращение реальных доходов населения. Траектория стала положительной в июне и держалась в плюсе четыре месяца подряд. В октябре – ноябре индикатор опять стал отрицательным (данные за последний месяц 2023-го еще не опубликованы).

Потребители стали больше экономить – наблюдение неза-

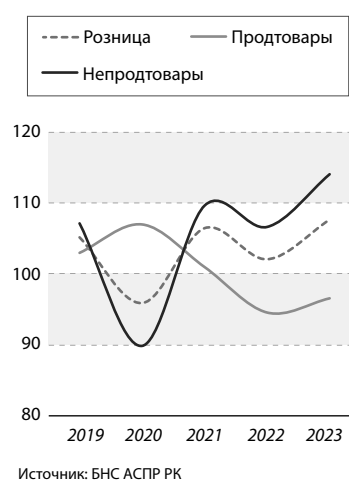
висимых аналитических служб. «Курсив», ссылаясь на исследование Nielsen Kazakhstan, описывал тренды 2022 года в FMCG-сегменте: семь из десяти покупателей предпринимали активные действия по сокращению расходов. Было зафиксировано, что все больше людей отдают предпочтение магазинам с более доступными для их кошелька ценниками. Например, если в 2016 году 38% покупателей целенаправленно сравнивали цены между магазинами, которые они обычно посещают, то в 2022 году таких стало уже 49% (добавим, что в 2016-м казахстанская экономика испытывала трудности). Рост цен на продукты FMCG остался главной причиной для беспокойства в I квартале 2023 года.

Вклад другого компонента – недовольственных товаров – третий год подряд остается положительным. По итогам 2023 года оборот достиг 12,9 трлн тенге, прибавив в реальном выражении 14%, что является максимальным значением для последних пяти лет.

Как отмечалось выше, реальные денежные доходы снижались в семи из одиннадцати месяцев 2023 года. Несмотря на это, фиксируется рост сбережений населения. Таким образом, ключевым драйвером розничных продаж недовольственных товаров

Розница прибавила 7,7% в реальном выражении

ИФО розничной торговли и ее компонентов, %



товаров выступает кредитование. Согласно последним данным Нацбанка РК, в январе – ноябре 2023-го выдача новых потребкредитов населению достигла 10,9 трлн тенге, что на 57,2% больше аналогичного периода предыдущего года.

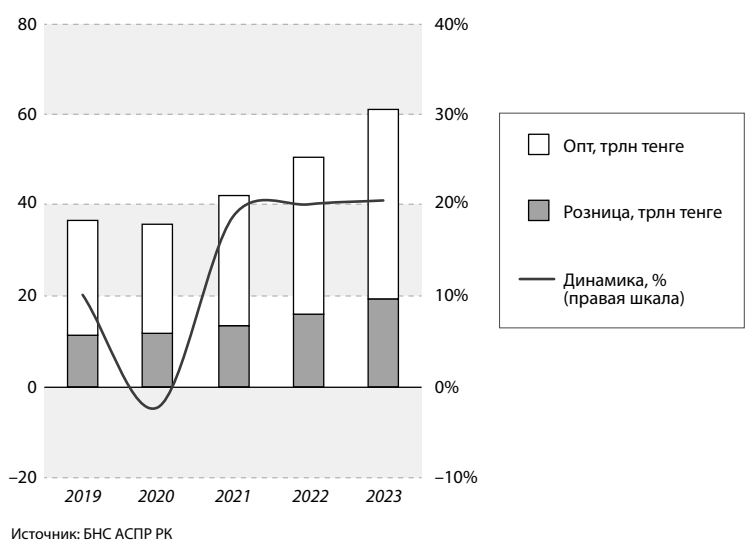
Оптовики быстрее

Оптовая торговля по итогам 2023 года достигла 41,8 трлн тенге, увеличившись в сопоставимых ценах на 12,8% – максимальная динамика в пределах последних пяти лет. Падение спроса на продукты питания закономерно привело к сокращению оборота продовольственных товаров в оптовом сегменте товаров в оптовом сегменте (-4,8%). Но выросли продажи недовольственных товаров и товаров производственно-технического назначения (+17,7%).

Напомним, компонент недовольственных товаров в оптовой торговле шире и включает в себя товары производственно-технического назначения. А это сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты, спрос на которые

Динамика в сфере торговли на рекордном уровне

Внутренняя торговля РК по направлениям и номинальная динамика всего товарооборота



формирует бизнес. Доступная статистика, к сожалению, не позволяет выявить точную долю, но она у товаров производственно-технического назначения значительная. На это указывает разница в оборотах между розницей и оптом, а также стоимость товаров производственно-технического назначения, которые намного дороже бытовой продукции.

Спрос на товары производственно-технического назначения был поддержан ростом инвестиций и корпоративного кредитования. Капиталовложения в 2023 году выросли до 18 трлн тенге, прибавив 13,7%. Новые кредиты бизнесу в январе – ноябре минувшего года составили 13,7 трлн тенге, что на 18,6% выше результата аналогичного периода предыдущего года.

Невыносимая легкость регулирования

Сокращение директивных мер по сдерживанию роста цен – тема, которая вернулась по повестку правительства после почти годичной паузы. В конце декабря 2023-го в парламенте прошел правительственный час, посвященный развитию торговой политики. Основным докладчиком был министр торговли и интеграции РК **Арман Шақкалиев**, который в своем спиче остановился на пяти среднесрочных мерах по развитию торговой отрасли.

Одна из мер должна повысить экономическую доступность значимых продовольственных товаров. И в рамках этого направления предполагается упразднить пороговые и предельные цены на СЗПТ в два этапа. С первого полугодия 2024-го откажутся от регулирования цен на девять СЗПТ, это соль, мука, рожки, гречневая крупа, рис, хлеб, молоко, картофель и яйца. Дереву регулирование оставшихся десяти позиций произойдет к концу 2025 года (морковь, лук, капуста, подсолнечное масло, говядина, куриное мясо, кефир, сливочное масло, творог и сахар).

Об этой инициативе стало известно еще в ноябре 2023-го. **Айжан Бижанова**, вице-министр торговли и интеграции, сообщила, что законодательные поправки, отменяющие пороговые и предельные цены на СЗПТ, уже рассматриваются парламентом. В этом смысле выступление Шақкалиева еще раз подтвердило уверенность в успехе. Напомним, что прошлые попытки оказались безрезультатными.

Что такое механизм пороговых и предельных цен на СЗПТ и

когда он заработал? Пороговые значения розничных цен на СЗПТ определяет местная администрация по утвержденной методике на каждый квартал. Затем расчеты передаются в уполномоченный орган в области регулирования торговой деятельности (сейчас это Министерство торговли и интеграции), и в случае одобрения акиматы утверждают их вместе с размером предельно допустимых значений и контролируют их соблюдение.

Если рыночные цены приближаются к пороговому значению, то власти принимают меры, чтобы сдержать дальнейшее удорожание. Это и интервенции из стабфонда, и увеличение «оборотных» схем; не исключается установление предельных цен для СЗПТ. В противном случае продавцам грозит штраф.

Первая редакция методики расчета пороговых цен была принята еще в марте 2015-го, когда экономика страны переживала кризис, названный тогда секторальным, а инфляция по итогу года впервые за семь лет стала двузначной. Но активное регулирование началось намного позже.

Весной 2020 года были введены карантинные ограничения, в этих условиях экономическая повестка кабинета заключалась в том, чтобы удержать страну от сползания в кризис. В марте вышел президентский указ, посвященный «дальнейшим мерам по стабилизации экономики», где кабинету было предоставлено право устанавливать цены на продовольствие и товары для «бесперебойного жизнеобеспечения населения и экономики».

В следующем месяце совместным приказом трех министерств (торговли и интеграции, экономики, а также сельского хозяйства) были установлены предельные цены на девять СЗПТ в период режима чрезвычайного положения (мука, хлеб, рожки, гречневая крупа, рис, говядина, куриное яйцо, подсолнечное масло и соль). С завершением режима ЧП приказ утратил силу.

К этой практике, по всей видимости, вернулись осенью 2021 года. По итогам августа инфляция выросла до 8,7%, превысив, хотя и незначительно, установленный таргет в 4–6%. Традиционно в начале сентября президент **Касым-Жомарт Токаев** выступил с посланием, где заявил, что «мы столкнулись с неконтролируемым ростом инфляции». Рассуждая о неометарных составляющих инфляции, он акцентировал внимание на ценах на продукты питания:

«Необходимо также обеспечить единый контроль над ценами по цепочке от производителя до потребителя».

Спустя неделю кабмин представил Комплекс мер антиинфляционного реагирования на 2021–2024 годы (полная версия документа так и не была опубликована, есть только выдержки на официальном сайте кабинета). К примеру, говорилось о том, что в антиинфляционный комплекс включены «оперативные и системные меры по сдерживанию роста цен на СЗПТ».

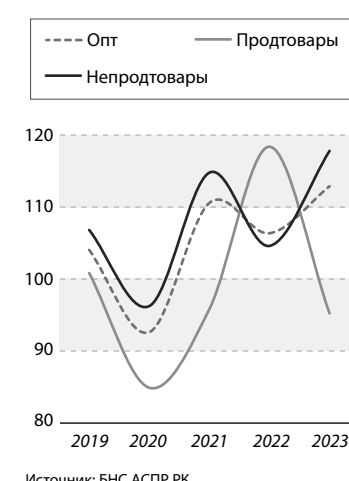
В январе 2022 года в стране случился политический кризис, после которого власть запустила новые политические и экономические инициативы. На фоне высокой инфляции был актуализирован комплекс мер по ее контролю. Среди мер по сдерживанию цен на СЗПТ уже значились «меры, направленные на недопущение роста цен путем усиления государственного контроля за торговыми надбавками и вознаграждениями, а также своевременного введения предельных цен».

Эффект за эффектом

Регулирование цен подверглось критике на высшем уровне. В сентябре 2022 года в президентском послании Токаев заявил, что «административное

Опт вырос на 12,8% в реальном выражении

ИФО оптовой торговли и ее компонентов, %



регулирование цен снижает инвестиционную привлекательность целых отраслей, приводит к дефициту товаров и зависимости от импорта». «Поэтому предстоит поэтапно отказаться от вмешательства государства в ценообразование», – заявил он. Добавив, что исключение составят неконкурентные рынки, то есть тарифы монополистов останутся под контролем.

В конце октября **Серик Жумангарин**, на тот момент заместитель премьер-министра и по совместительству министр торговли и интеграции, сообщил о планах отказываться от регулирования цен на СЗПТ. Такая практика, по его мнению, заставляет производителей торговать себе в убыток, а в итоге дешевые продукты покупали все – и малоимущие, и обеспеченные люди. Поэтому вместо регулирования цен будет адресная помощь малоимущим семьям. Тогда казахстанские СМИ писали, что местные администрации перестанут вмешиваться в регулирование цен на СЗПТ с начала 2023 года. Но планы остались на бумаге.

Пропагандистская основа нынешней инициативы сконструирована на схожих экономических идеях. В ноябре 2023 года Айжан Бижанова говорила, что «в рыночной экономике ключевая проблема в отраслях с регулируемыми ценами – нехватка инвестиций, что приводит к устареванию производственной инфраструктуры, низкой производительности труда, неконкурентоспособности продукции, поэтому любое госрегулирование цен не в состоянии решить системные вопросы, но может привести к отложенной инфляции в среднесрочном периоде».

В докладе Шақкалиева, подготовленном для правительственного часа, звучит такая же критика: «Снижает инвестиционную привлекательность, стагнирует отечественное производство; кроме того, увеличивается поток дешевого импорта, что создает неконкурентные условия для местных товаропроизводителей». Возможно, критика в духе экономического либерализма всего лишь прикрытие неэффективности предельных и пороговых цен, поскольку не была учтена реакция тех, на кого была рассчитана мера регулирования. Более того, реакция экономических агентов привела к противоположным целям, в экономической литературе такую ситуацию называют «эффектом кобры».

«Попытки регулировать цены на отдельные товары посредством установления предельного уровня цен показали появление эффекта «подтягивания», когда цены начинают подтягиваться к предельному порогу, назначенному государством», – указано в отчете о состоянии конкуренции на отдельных товарных рынках, подготовленном АЗРК по итогам 2022 года.

А попытки со стороны местной администрации контролировать пороговые цены не дают результата из-за оппортунистического поведения розничных реализаторов. «При посещениях сотрудниками акимата рынков, торговых центров продавцы снижают цены на эти продукты, а после их ухода снова выставляют другие цены. Надо избавиться от таких действий. Поэтому акиматам пора уже отказываться от «декларативного» регулирования цен по неработающим меморандумам», – заметил депутат **Нуртай Сабильянов** на правящем, посвященном развитию торговой политики.

Несколько замечаний из официальной статистики. За последние пять лет только один раз – в 2023-м – индекс цен на СЗПТ был ниже общей инфляции. Положительные результаты минувшего года – возможно, результат принятых правительством действий, включая регулирование цен, как это, собственно, трактует сам кабмин. Возможно, это эффект высокой базы (такую оценку снижения инфляции давал Нацбанка РК).

Что в сухом остатке? Отказ от пороговых и предельных цен на СЗПТ – это не начало полномасштабной политики по сокращению административного регулирования цен, с тем чтобы либерализовать рынок. Сохраняется предельная торговая надбавка, которая не должна превышать 15% от отпускной цены производителя или закупочной цены оптового поставщика. Более того, Шақкалиев обещает усиление администрирования этой нормы.

Квадратный магазин

Почему казахстанские девелоперы выбирают аутсорсинг продаж

> стр. 1

В ожидании менеджера можно присесть на диванчик, посмотреть на проекты ЖК на планшете или 3D-макетах и даже полистать книги из мини-библиотеки.

Сейчас компания реализует только один тип жилых комплексов – одноподъездные 12-этажные дома класса комфорт с закрытыми дворами, 3-метровыми потолками в квартирах; сдача в улучшенной черновой отделке. Активный маркетинг, приемлемое качество продаваемого жилья и быстрые сроки строительства сделали Svoу Dom популярным среди жителей столицы и узнаваемым на рынке Алматы. «Svoу Dom – один из самых быстрых застройщиков, которых я видел в Казахстане. Могут даже на месяц раньше срока сдать дом плюс сразу ключи с техпаспортом выдают. За несколько лет он стал одним из самых популярных застройщиков в Астане и в Алматы хорошо обособился», – делится своим мнением независимый столичный риелтор Арман Абденов.

Instagram компании пестрит различными акциями и розыгрышами – для стимулирования продаж в ход идут все маркетинговые приемы. К примеру, программа New Flex позволяет приобрести квартиру с первоначальным взносом от 30%, а остаток выплатить при сдаче дома в эксплуатацию. По программе Svoу Deposit покупатель при 100%-ной оплате обещают начислить кешбэк, равный депозитной ставке банка.

Но Svoу Dom не застройщик, как думают одни, и даже не супермаркет, продающий ЖК от нескольких застройщиков, как считают другие. «Мы работаем только с проверенными застройщиками. Выступаем как заказчик – заказываем проект, застройщик в качестве генподрядчика нам строит жилье, а мы продаем квартиры. Сам застройщик напрямую никому ничего не продает», – рассказывает менеджер схему работы компании Svoу Dom, но на уточняющий вопрос признается: «На данный момент такой застройщик у нас один».

В заблуждение относительно множества застройщиков клиентов вводит указание в договорах различных ТОО. В консорциуме, к которому относится Svoу Dom, более десятка компаний с видом деятельности «строительство жилых зданий»: «Окжетпес» I, II и III, «Алтын Ай Строй», «Ел Орда Арнау», «АлмаТау Construction» и т. д. Но все эти ТОО создаются под каждый жилой проект, аффилированы между собой и с Damu Development Holding Ltd (учреди-

тель – депутат маслихата Астаны Абзал Сагымбаев).

Одна из «внучек» Damu Development – «Алтын Сапа АЛМ» осенью 2023 года разместила на альтернативной площадке KASE двухлетние облигации с купонной ставкой 25% (компания заняла 6 млрд тенге на строительство ЖК в Алматы). В инвестмеморандуме среди сильных своих сторон эмитент выделял как раз схему продаж: «Важнейшим элементом обеспечения конкурентного преимущества является централизованная продажа через специализированный супермаркет недвижимости Svoу Dom, что способствует увеличению скорости продаж».

Взять в аренду компетенции

Компании, которые продают жилье от нескольких застройщиков, на казахстанском рынке тоже есть. Такие фирмы – спасение для девелоперов без имени, возводящих свои первые проекты в линейке масс-маркет (классы комфорт и эконом) и не имеющих экспертизы в продажах и маркетинге. «При реализации первых проектов собрать с нуля сильную команду – сложная задача для девелопера. Финансовые ресурсы, как правило, ограничены. Шишки еще не набиты, процессы не налажены. Первые годы – это тестирование гипотез и отстройка от конкурентов, это эксперименты и, следовательно, затраты по времени и деньгам», – объясняет Нурсултан Белходжаев. И добавляет: «У внешнего отдела продаж есть все инструменты: сложившийся штат сотрудников, навыки и опыт, т. е. есть готовая схема, позволяющая действовать и достигать результата уже завтра. Такое взаимодействие позволяет «протестировать» рынок с минимальными рисками».

Например, на столичном рынке работает Home Group, которая реализует первые проекты девелоперов Taumas Development, Aman Building Company, City-Strou Building, King Development и т. д. Кроме продаж непосредственно квартир Home Group предлагает клиентам ремонт под ключ».

В Алматы по такому принципу работает «Галерея новостроек». Центры продаж этой компании предлагают клиентам разные проекты застройщиков-партнеров в зависимости от локации конкретного офиса. К примеру, центр «Галереи новостроек» «Форте» на Талгарском тракте продает ЖК Altyn Beket в Талгаре (застройщик «Арт-Саулет»), а также ЖК Jeti Qazupa (застройщик Qazaq Strou) и ЖК Ashyq

Tobe (застройщик Capital Invest Construction) на Кульджинском тракте. К слову, у последних двух застройщиков проекты далеко не первые. Capital Invest Construction продал уже восемь ЖК, но не строит более одного-двух проектов одновременно. Так как объемы строительной деятельности инвестиционного холдинга небольшие, ему, по словам менеджера «Галереи новостроек», невыгодно содержать собственный отдел продаж. Что касается Qazaq Strou (построил десяток проектов, среди которых комплексная микрорайонная застройка), имеющего собственные отделы продаж, то привлечение партнера-продавца позволяет застройщику расширить географию присутствия и сбросить неликвид. «У Qazaq Strou много проектов по городу, часть мы продаем, часть – они сами. Наиболее ликвидные про-

димости посещения десятков отделов продаж – один квалифицированный менеджер способен показать не только отдельно взятый ЖК, но и альтернативу. Однако, с другой стороны, если квалификация менеджера недостаточная, он может выдавать недостоверную информацию. Кроме того, на стороне покупателя есть и другие риски: при возникновении проблем на стройке девелопер будет фактически скрываться за спиной партнера-продавца, а менеджер может уклоняться от звонков клиентов. Ведь продавец в конечном счете не отвечает по обязательствам застройщика.

«К отделу продаж, который не принадлежит застройщику, претензии предъявить невозможно. Когда отдел продаж юридически относится к застройщику, ваша претензия к нему – это фактически прямая претензия

руками: мы лишь продавцы, мы не строим и ответственности не несем», – добавляет Нурсултан Белходжаев.

Риски соинвестора

Еще одно преимущество, которое дает застройщикам партнерство с внешними отделами продаж, – возможность на этапе строительства привлекать деньги покупателей без оформления договоров долевого участия (ДДУ), тем самым экономя деньги и время на оформлении гарантий единого оператора и разрешения акимата. Все «галереи» и «супермаркеты», с которыми удалось пообщаться корреспонденту «Курсива», подписывают с клиентами предварительный договор купли-продажи (ПДКП) или бронирования. А основной договор купли-продажи заключается с частными инвесторами (именно в таком качестве выступает поку-

пильного бронирования. В черных списках нашей компании никогда не было. Мы не строим по беспределу. Есть ЖК, которые строятся с долевым участием, с госгарантией, и эти дома тоже не достраиваются, руководство уезжает за границу, и все, покупатель остался без жилья, без денег. И где эта гарантия? Нет ее!»

«Мы по такому договору (ПДКП) пять лет работаем. ДДУ ненадежный: при заключении ДДУ у застройщика нет своих денег, чтобы закончить строительство, он строит на деньги дольщиков, и дольщики сразу начинают платить. А у нас вы сразу вносите только предварительную оплату, и застройщик деньги не получит, пока не достроит ЖК полностью. Они будут храниться в головном офисе, это в договоре прописано», – рассказала «клиенту» из «Курсива» менеджер «Галереи новостроек», но так и не смогла указать на пункт договора, в котором говорится о неприкосновенности денег клиента до ввода жилья в эксплуатацию.

«По формальному признаку нарушений закона со стороны таких внешних отделов продаж нет», – комментирует ситуацию юрист Максим Мостович. – В законе «О долевом участии в жилищном строительстве» есть исключение, позволяющее приобретать строящиеся квартиры юридическим лицам без ДДУ. Это исключение позволяет компании-застройщику легально передавать права на квартиры другой компании-посреднику, которая уже в последующем заключает различные договоры (предварительные договоры купли-продажи, бронирования и прочие) с физическими лицами. А уже основные договоры купли-продажи заключаются после ввода в эксплуатацию, как то велит закон».

В конце декабря правительство для снижения рисков возникновения долгостроев объявило о намерении ввести новые поправки в закон о долевом строительстве.

«Планируется запретить предварительные договоры приобретения жилья, что позволит избежать обмана дольщиков, которые вносят деньги застройщикам без заключения полноценного договора долевого участия», – говорится на сайте премьер-министра РК.

«Однако норма о продаже юридическому или юридическим лицам квартиры, вероятно, сохранится. В конце концов, важен механизм принципиальной невозможности продажи доли в недостроенном жилом комплексе, а не название договора, по которому ее продают», – резюмирует Максим Мостович.



Фото: Илья Ким

екты они, если честно, продают сами. Менее ликвидные отдают таким компаниям, как мы», – признается менеджер «Галереи новостроек».

Такое партнерство девелопера и внешнего отдела продаж, по словам управляющего директора Kusto Home, с одной стороны, избавляет клиентов от необхо-

димо застройщику. А у аутсорсинга задача только привести клиента», – говорит Александр Пак.

«Бывает такое, сам проект ЖК у застройщика ноунейм и/или посредника в лице аутсорсинговой компании может попасть под снос или вообще заморозиться на процессе котлована. А партнер просто разводит

патель по ПДКП) уже после ввода жилья в эксплуатацию.

«Долевого участия у нас вообще нет, не было и не будет», – категорично заявляет менеджер супермаркета недвижимости Svoу Dom. – Когда дом на треть построен, начинаем выводить квартиры на продажу. С покупателями заключаем договор пред-



Комплекс: Илья Ким



IT-тренды для ретейлеров и поставщиков

На чем держать фокус в 2024 году?

СЕО коммуникационной платформы Retail TECH Ирина Ратина во время прямого эфира на площадке Retail.ru рассказала, какие технологии будут актуальными для рынка в новом году.



Ирина РАТИНА

Возвращение к истокам

Портал Retail.ru опросил российских ретейлеров, в какие направления технологий они планируют инвестировать в 2024 году. На фоне ухода с рынка крупных вендоров самой востребованной оказалась автоматизация базовых бизнес-процессов.

«Здесь надо сказать, что это в том числе шаг назад. Потому что сейчас многие компании вынуждены заново внедрять базовые бизнес-процессы. Сюда попадает большое количество крупных брендов, занимающихся локализацией бизнеса. Это немного пересекается с импортозамещением», – сказала **Ирина Ратина**. Ежегодно она организовывает бизнес-форум и выставку решений и технологий для отрасли розничной торговли – Retail TECH.

Второе по популярности направление, куда намерены вкладываться в этом году российские компании, – автоматизация логистики. «Тренд на автоматизацию логистики будет очень заметным. Во-первых, существенно изменилась логистика у многих, в том числе с добавлением последней мили и с добавлением курьерской доставки. Во-вторых, цепочки поставок очень нестабильные. В-третьих, эти решения зачастую были иностранными, поэтому сейчас будет вставать вопрос о том, что их надо будет заменять на локальные разработки».

Автоматизация обработки данных и бизнес-аналитика оказались на третьем месте. «Это всегда были очень популярные направления, потому что они могли сформировать модель монетизации конкретного бизнес-процесса. А сейчас повысилась доступность данных, обмен данными. Естественно, что компании вкладываются в понятные и приносящие эффективность проекты», – прокомментировала эксперт.

Люди и роботы

Также Ратина озвучила несколько тенденций и общих рекомендаций, на которые стоит обратить внимание ретейлерам.

Первое, на чем она советует держать фокус, – это человеческий капитал. Стоит растить собственную, лояльную к компании технологическую команду. В ближайшие годы IT-ресурсов будет не хватать, поэтому важно беречь имеющийся ресурс.

На этом фоне будет расти зависимость от собственной разработки и собственных IT-компаний. «Практически каждая розничная сеть сейчас имеет собственную IT-компанию. Среди плюсов – мы строим очень быстро свой технологический стек (набор инструментов, на основе которых разрабатывается IT-продукт), влияем на его стоимость, выбираем те технологии и решения, на которых можно сделать продукт быстро и дешевле. С другой стороны, образуется конструкция, требующая уникального сопровождения, требующая высокой лояльности IT-команды к компании», – отметила спикер.

Следующий тренд – искусственный интеллект (ИИ). В 2023 году выстрелил чат GPT и появилось большое количество пользовательских интерфейсов на основе ИИ. Эти технологии активно внедряются, в том числе и в ретейле. Сферы их применения будут только расширяться.

На фоне активной технологии Ратина советует руководителям розничных компаний акцентировать свое внимание на стратегических вопросах. То есть делегировать развитие и поддержку уже работающих IT-продуктов (например, приложений) команде, сосредоточившись на инновациях в этой сфере.

Технологии по-прежнему остаются самыми дорогими экспериментами для ретейлеров, и в наступившем году глобальных изменений в этом плане не прогнозируется. «В 90% случаев невозможно доказать заранее, что технологический проект действительно ценен. Поэтому прежде чем внедрять технологии, стоит четко для себя решить, с какой целью вы это делаете. Есть те, кем управляют технологии, и те, кто управляет через технологии. Не ошибитесь стороной!», – заключила спикер.

Какие из трендов наиболее актуальны для Казахстана – «Курсив» собрал мнения экспертов

Искусственный интеллект



Роберт РИШКО, CEO Consulting for Retail (является частью Atriny Group – компании, специализирующейся на цифровой трансформации и автоматизации в сфере розничной торговли).

Одним важным и долгосрочным мировым трендом в технологиях является усиление роли искусственного интеллекта в розничной торговле. Казахстан, который достаточно сильно и глубоко интегрирован в международный ретейл, в

2023 году активно внедрял решения на базе ИИ, в 2024 продолжит эту тенденцию. Рост роли ИИ вызван ростом количества данных, которые доступны ретейлу. Соответственно, возрастает и необходимость их ежедневной обработки, что требует от ретейлера все больше вычислительных мощностей, которые как раз и могут предоставить инструменты на базе искусственного интеллекта и машинного обучения.

Анализируя запросы наших клиентов за прошлый год, а также общаясь с партнерами и крупным ретейлом в мире, можно выделить следующие направления, где будет востребован ИИ: управление ассортиментом, управление ценообразованием, прогнозирование и пополнение запасов. Это те направления, где ИИ развивается быстрее всего и дает максимальный эффект для ретейла уже сейчас. И этот тренд будет и в 2024 году.



Александр НАМ, управляющий директор торговой розничной сети Magnum Cash&Carry

В ретейле существует множество направлений, где есть потенциал использования ИИ. Причем в теории затрагивает он практически весь бизнес: коммерцию, с оптимизацией ассортимента и ценообразования; логистику, с предиктивным анализом планирования запасов и построением маршрутов; маркетинг, с персонализацией акций и

кампаний; клиентский опыт, с анализом поведенческих моделей, чат-ботами и виртуальными помощниками; безопасность, с антифродовыми механиками и обнаружением необычных паттернов поведения.

Мы следим за трендами и видим, что они применимы в отрасли и в Казахстане, но говорить о том, что ИИ сможет решить все имеющиеся проблемы, немного наивно.

На мой взгляд, сейчас наибольший эффект может дать использование ИИ на практике в маркетинге, прогнозировании, в работе с большими объемами данных. Согласно недавнему отчету McKinsey по ген AI, производительность маркетинга благодаря инструментам Cloud AI может увеличиться на 5–15%.

Автоматизация логистики



Антон СЛАВИКОВСКИЙ, руководитель компании «ПРОСИСТЕМЫ». Специализируется на комплексной автоматизации и IT-сопровождении розничной торговли.

Благодаря развитию IT-технологий и e-commerce у ретейлеров появилось множество каналов продаж: собственные мобильные приложения и интернет-магазины, маркетплейсы, сервисы доставки и т. д. На фоне этого возникает необходимость консолидировать данные по онлайн-заказам и наличию товара в физических точках. Нужно учитывать множество факторов: из какого магазина будет быстрее доставить заказ, в каком случае доставка будет дешевле, насколько этот онлайн-заказ выгодный и т. д. При этом предоставить покупателю действующие в компании акции и специальные предложения. Поэтому вопрос развития омниканальности сейчас становится очень актуальным. IT-решения в этом направлении можно считать одним из трендов.

Роберт РИШКО:

Если говорить про глобальный рынок, то тут стоит отметить углубление сотрудничества между ретейлером и поставщиком. И отсюда исходят основные изменения в тенденциях. Растет роль EDI-решений (электронный обмен данными) в ежедневной работе, ускоряются процессы согласования документов, становятся быстрее приемка товара, возврат товара.

E-com принес большое количество изменений, в первую очередь в процессы согласования заказов, отбора заказанного товара и отслеживание статуса заказа. В

одноразе возникла необходимость интеграции с различными платежными системами и службами доставки.

Новые вызовы приводят к появлению новых форматов в ретейле, таких как dark store, а также развитию новых процессов типа click&collect. Все эти изменения приводят к усилению автоматизации, так как необходимо не только обеспечить доступность товара, но и быстро его отобрать, упаковать и доставить клиенту.

Возрастают требования к данным, к отслеживанию актуального остатка товара, учету наличия товара в торговых точках и скорости отбора.

Собственные IT-команды



Майя БАТЫРБЕКОВА, руководитель QazCode (дочерняя компания Beeline Kazakhstan, занимающаяся разработкой цифровых продуктов).

Тенденция иметь собственную IT-компанию при крупном бизнесе набирает обороты. Считаю, что это правильный тренд, так как это позволяет консолидировать экстренность и цифровые продукты в одном месте. В последующем можно монетизировать свои наработки не только на казахстанском рынке, но и выходить со своими цифровыми продуктами на международные рынки.

Александр НАМ:

Любая крупная развивающаяся компания, желая быть конкурентной, должна иметь свое собственное IT-подразделение. Причем это не зависит от сферы деятельности: сейчас мы живем в такое время, что и ретейл, и медицина, и горнорудные компании сталкиваются с похожими вызовами.

Свои штатные разработчики – это хорошо. Они

глубоко вовлечены в процессы компании, знакомы с устройством бизнеса, понимают потребности пользователей. In house-разработка зачастую сокращает время на внедрение новых модулей и систем. Внутренней команде не нужно изучать, как устроен бизнес, и поэтому новые продукты быстрее интегрируются с существующими.

Импортозамещение IT-программ

Антон СЛАВИКОВСКИЙ:

Нас это коснулось в меньшей степени, потому что все зарубежные вендоры на казахстанском рынке остались. Но в то же время это достаточно серьезный звонок для всего бизнеса – обратить внимание на то,

как планировать свою стратегию развития дальше.

Мы, например, заметили такой тренд: многие компании переходят на Open Source-продукты (программное обеспечение с открытым исходным кодом), например на Linux. То есть бизнес начинает смотреть в сторону политических независимых продуктов для построения базовой архитектуры информационных систем.

Майя БАТЫРБЕКОВА:

В случае с казахстанским рынком мы, наоборот, наблюдаем другую тенденцию: после ухода из РФ представители крупных зарубежных IT-компаний стали активно открывать у нас официальные представительства и предлагать свои продукты на нашем рынке с хорошими скидками.

Подготовила Анастасия МАРКОВА

Объявления

- ТОО «Global Energy Services», БИН 190740031884, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, д. 45а, кв. 6. Тел. + 7 777 777 22 20.
- ТОО «Family Mall», БИН 161140031196, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, М. Нарикбаева, д. 9, кв. 11. Тел. +7 705 221 15 55.
- ТОО «Dermastom», БИН 230540041874, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, А. Петрова, д. 26/1, оф. 9. Тел. +7 701 396 37 63.
- Общественный фонд «Жаргас Казахстан», БИН 140640001572, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев с момента публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Шанырак-2, ул. Тойшыбек батыра, 193а. Тел. +7 705 535 38 21.
- ТОО «Падыша», БИН13044001448, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по

- адресу: г. Астана, ул. Куйши Дина, 23/3. Тел. +7 705 845 89 97.
- ТОО «Бетельгейзер», БИН 201040000093, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бегалина, д. 68, кв. 102. Тел. +7 701 338 66 96.
- ТОО «Magistral 03», БИН 210340010596, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Шапагат, ул. Шоссейная, зд. 2. Тел. +7 702 630 07 77.
- ТОО «Bereke group LTD», БИН 210240030953, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Е10, д.17Е, кв. 41. Тел. +7 701 707 05 73.
- ТОО «Asian building group», БИН 210440042121, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Е10, д.17Е, кв. 41. Тел. +7 701 707 05 73.
- ТОО «Центр анализа и мониторинга авторынка», БИН 211240003502, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адре-

- су: г. Астана, ул. Туркестан, д. 2, оф. 93. Тел. +7 705 134 04 54.
- ОФ «Центр поддержки детей», БИН 010840011645, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев с момента публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Орбита-2, д. 32, оф. 54. Тел. +7 777 383 83 78.
- ТОО «Эмбебап», БИН 060740005978, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Аксу, ул. Астана, 27, кв. 1. Тел. +7 718 375 10 63.
- ТОО «UE Energy», БИН 210340031221, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Шугыла, 341/3, к. 5, кв. 52.
- ТОО «Gearson», БИН 111040005651, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Зырянск, ул. Рудная, д. 51, кв. 13. Тел. +7 708 485 48 05.
- ТОО «ТЕХТОР», БИН 171040030939, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Жубанова, д. 27, оф. 38. Тел. +7 771 866 55 00.

Индивидуальный предприниматель «BNS» (столовая, ресторан и продовольственный магазин) объявляет о проведении общественных слушаний посредством публичных обсуждений по проекту «Нормативов эмиссий в окружающую среду». Комплекс находится по адресу: г. Алматы, Алатауский район, ул. Северное кольцо, 72.

Публичные обсуждения будут проводиться на Едином экологическом портале <https://ecportal.kz> и продлятся 5 рабочих дней с момента публикации на портале 02.02.2024 г. По истечении данного срока замечания и предложения не принимаются.

● Проектировщик ТОО «ИВК и Компания», заказчик ИП «BNS».

● Все необходимые материалы будут размещены на портале ecportal.kz. Все вопросы, предложения и замечания направлять на электронную почту ivkik@list.ru или по телефону +7 727 2612053.

«BNS» жеке кәсіпкер (асхана, мейрамхана, азық-түлік дүкені) қоғамдық жариялау құралдары арқылы «Қоршаған ортаға эмиссиялар нормативтері» жобасы бойынша қоғамдық тыңдалым өткізілетіні жайлы хабарлайды. **Кешен Алматы қаласы, Алатау ауданы, Северное кольцо к., 72 мекенжайында орналасқан.**

● Талқылау жұмысы ecportal.kz бірыңғай экологиялық порталда өткізілетін болады және көпшілік тыңдалым 02.02.2024 ж. жарияланған сәттен бастап 5 жұмыс күніне созылады. Осы мерзім өткеннен кейін ескертулер мен ұсыныстар қабылданбайды.

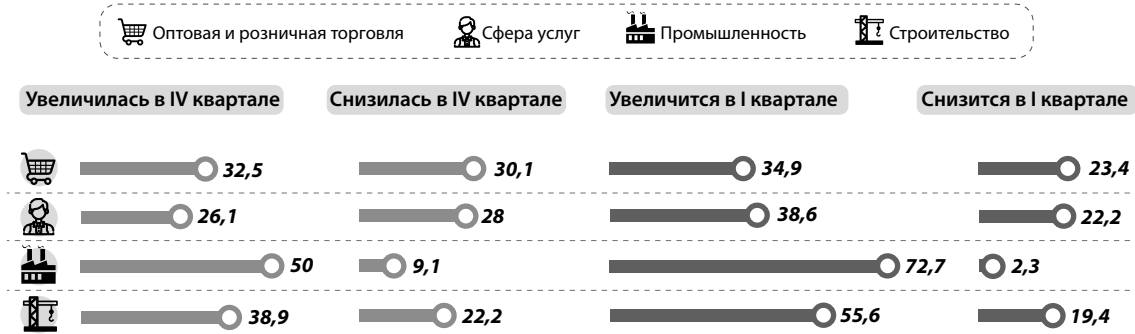
● Жобалаушы «ИВК и Компания» ЖШС, тапсырыс беруші ««BNS» жеке кәсіпкер.

● Талқылау жұмысы <https://ecportal.kz> интернет-ресурсында өткізілетін болады.

● Сұрақтар, ұсыныстар мен ескертулерді ivkik@list.ru электрондық поштаға жіберуге немесе +7 727 261 20 53 телефоны бойынша хабарласуға болады.

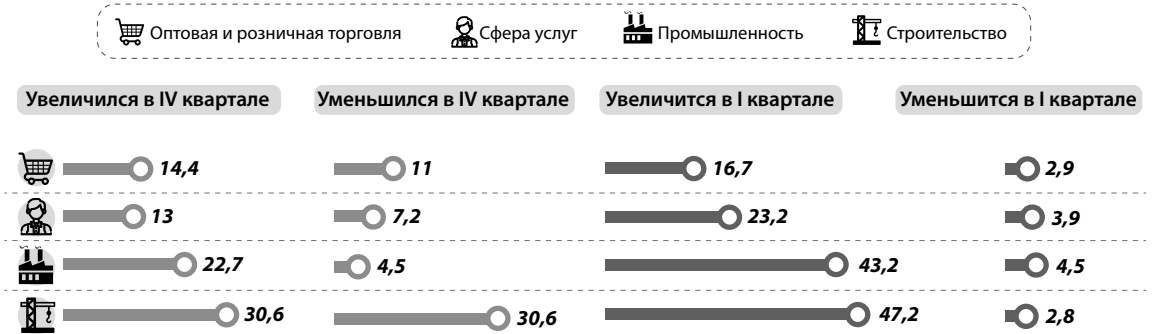
ИНДЕКСЫ

Выручка



Источник: исследование Freedom Finance Global

Штат



Источник: исследование Freedom Finance Global

Бизнес-барометр МСБ Казахстана: как предприниматели оценивают завершение 2023 года?

> стр. 1

Деловые настроения растут

Индекс деловых настроений, состоящий из четырех основных субиндексов («Продажи», «Кадры», «Кредиты», «Инвестиции»), вырос с 54,5 пункта в III квартале до 57,6 пункта – в IV квартале 2023 года. Нахождение индекса выше 50 пунктов говорит о преобладании позитивных настроений бизнеса. Основным драйвером роста стал субиндекс «Кредиты», который вырос сразу на 15,8 пункта, тогда как остальные три субиндекса показали небольшое снижение. Из них выделяется лишь субиндекс «Инвестиции», который упал на 2,9 пункта, тогда как остальные два субиндекса снизились только на 0,3–0,4 пункта.

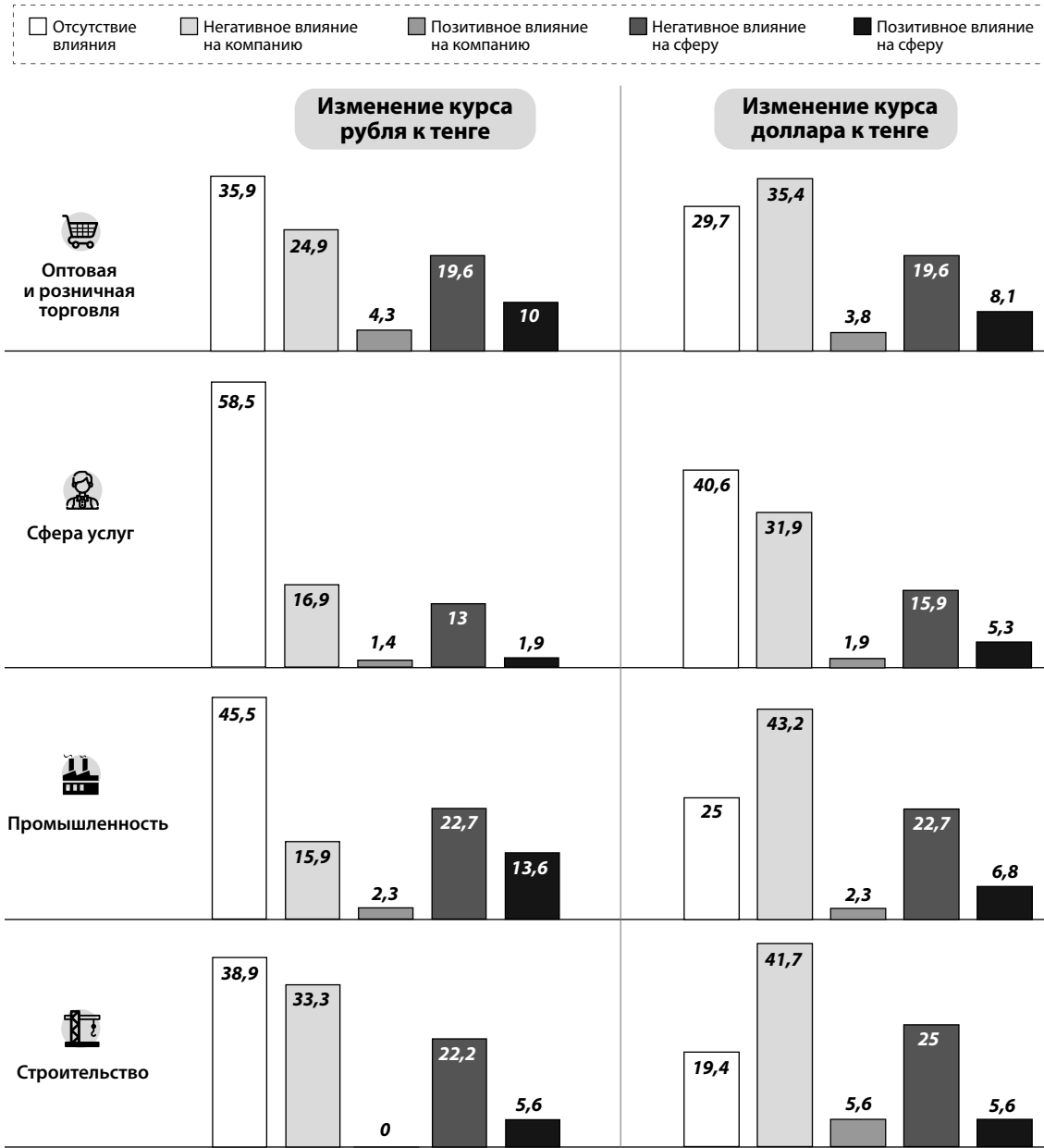
Кредиты стали чуть более доступными

Рост субиндекса «Кредиты» больше всего объясняется увеличением доли тех, кому кредиты сейчас не нужны. Если в III квартале таких насчитывалось 40,3%, то теперь – 45,2%. При расчете субиндекса не учитываются те, кто пытался взять кредит и не смог его получить. Доля таких упала с 5,4 до 4,8%. Немного выросла доля тех, кто подавал кредитную заявку и получил одобрение: с 9 до 9,9% за IV квартал. Незначительно изменились доли тех, кто не захотел брать кредиты из-за высокой ставки (с 16,6 до 17,5%), и тех, кто имеет действующий кредит (с 17,5 до 16,3%).

В разрезе отраслей наибольший рост позитива можно увидеть в строительстве (36 респондентов), где резко выросла доля тех, кто подал заявку и получил одобрение по кредитам: с 2,9 до 11,1%. С другой стороны, снизилось количество тех, кто не пытался получить кредит по различным причинам или уже имеет действующий кредит. Кварталом ранее таких было 86%, а в IV квартале – 78%. Аналогичный уровень одобрения кредитов (11%) показывает отрасль оптовой и розничной торговли, количество представителей которой в опросе достигает 209. Это, однако, на 1,7 п. п. ниже результата III квартала. И все же в торговле фиксируется резкий рост количества компаний, которым не понадобились кредиты ввиду их наличия: с 12 до 22%.

Разница в размерах бизнеса не сильно влияет на итоговый субиндекс. Так, среди наиболее мелких компаний с оборотом менее 25 млн тенге в год одобрение получили 9,6%, а отказ – 5%. Чуть выше одобрение и у компаний с оборотом от 26 до 105 млн тенге в год: 12% против 9% – в прошлом квартале. У остальных компаний с более высоким оборотом одобрение получили 7,5–7,7% из общего списка респондентов. Размеры также не сильно влияют на долю тех, кто не нуждается в кредитах, в зависимости от размера составляет 44,7–46,5%, а тех, кто уже имеет кредиты, – 15,4–19,4%.

В региональном разрезе лучше всего с одобрением в западной части Казахстана: Актыбинская (27,3% – доля компаний, получивших одобрение), Мангистауская (23,8%) и Атырауская (23,5%) области являются явными лидерами. Среди двух столиц, где находится больше четверти респондентов, доля компаний, получивших одобрение кредита, выше в Астане: 12,5% против 8,4% в Алматы. Также в Астане больше компаний имеют действующие кредиты: 17,9% против 7,2%.



Источник: исследование Freedom Finance Global

Обороты выросли, но меньше компаний ждут роста в следующем квартале

Субиндекс «Продажи», который оценивает фактическое и ожидаемое увеличение выручки (оборотов) бизнеса, показал небольшое снижение на 0,3 п. п. относительно III квартала. Опрос компаний также отражает разнонаправленное движение в вопросах увеличения оборотов. С одной стороны, увеличилась доля тех, чей бизнес начал генерировать больше выручки: с 27,8 до 31,5%. С другой стороны, отмечается падение оптимизма по росту оборотов в следующем квартале. Если ранее 47% малого и среднего бизнеса ожидали роста, то теперь таких насчитывается 41%. Возможно, в данном случае имеет место фактор сезонности, так как чаще всего IV квартал бьет сильным спадом ввиду предновогоднего роста выручки.

В отраслевом разрезе наибольшее увеличение доли успешных компаний фиксируется в торговле и промышленности. В торговле доля тех, кто смог увеличить выручку, выросла с 20 до 32,5%, что, возможно, является отражением влияния сезонного фактора. В промышленности аналогичные цифры выросли с 40 до 50%. Также неплохо проявила себя доля в сфере услуг, где в IV квартале выручка увеличилась у 26,1% против 17,6% субъектов МСБ. Что касается ожиданий, то заметное улучшение показателя наблюдается в промышленности и строительстве, где доля компаний, ожидающих роста выручки, выросла примерно на 12–13 п. п. относительно предыдущего квартала.

Деление по размерам бизнеса не показало заметных изменений в вопросе фактического роста выручки. Лишь в сегменте «До 25 млн тенге в год» отмечается увеличение доли компаний, у которых выросла выручка: с 26,5 до 32,6%. По остальным сегментам рост не такой значительный. В вопросе ожидаемого роста выручки также лучший прогресс в результате показы-

вает сегмент «До 25 млн тенге»: доля оптимистов практически не изменилась. У более крупного бизнеса оптимистов стало намного меньше. Например, у наиболее крупного бизнеса, участвовавшего в опросе, с оборотом от 1,036 млрд тенге в год, показатель упал с 54 до 38,5%. Именно столько компаний ждут увеличения выручки в I квартале 2024 года. В двух других сегментах снижение доли составило примерно 11 п. п. В итоге хоть в относительно крупном бизнесе и было больше успешных компаний, в плане ожиданий роста на первое место выходит мелкий бизнес. Возможно, здесь сказывается сезонный эффект, который учитывает более крупный бизнес ввиду большего опыта и понимания динамики спроса.

В региональном плане наибольшая доля успешных компаний, сумевших увеличить выручку в IV квартале, фиксируется в Жамбылской области, где она составила 61,5%. Также хорошо сложился квартал для бизнеса из Актыбинской и Жетысуской областей, где этот показатель достигает 50 и 47% соответственно. В двух столицах результат оказался похожим: 24% в Алматы и 27% – в Астане. Отметим, что кварталом ранее в Астане таких компаний было немного: 12%. Если говорить об ожиданиях, то больше всего оптимистов фиксируется в Западно-Казахстанской, Жамбылской и Мангистауской областях, где их доля достигает примерно 62%. В конце рейтинга – Костанайская область с результатом в 12,5%. В Астане МСБ оказался куда более оптимистичным в отличие от Алматы. 39% столичных компаний ждут увеличения выручки в I квартале 2024 года, а в Алматы этот показатель достигает лишь 28%.

Персонал МСБ продолжает расти

Штат сотрудников казахстанского бизнеса в IV квартале продолжил рост. 15,7% бизнесменов увеличили свой персонал, тогда как у 10,5% он уменьшился. Почти все остальные респонденты

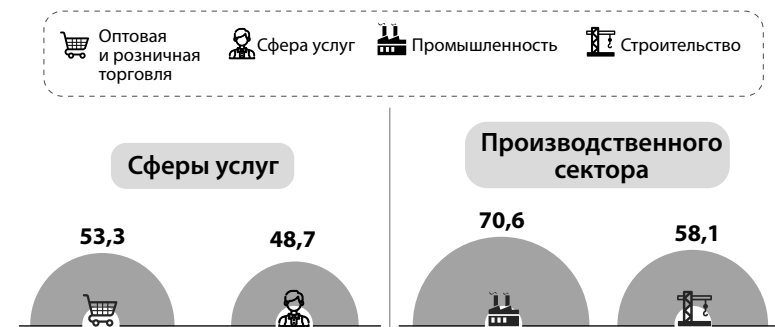
отметили, что количество сотрудников не изменилось. Наибольший рост персонала фиксируется в строительстве: почти 31% компаний указывают на это. Однако у такой же доли строительных компаний произошло снижение штата сотрудников. Также больше среднего растет персонал в промышленности (23%), при этом сокращение кадров в этой сфере наблюдается лишь у 4,5% компаний. Кроме того, неплохой чистый результат показывает сфера услуг, где у 13% компаний увеличился штат сотрудников, а уменьшение произошло у 7,2%. В оптовой и розничной торговле разница между этими показателями куда меньше: 14% против 11%.

В вопросе ожиданий по увеличению штата в следующем квартале результаты оказались более уверенными. 24% МСБ планируют увеличивать персонал, тогда как противоположный ответ дали только 3,6%. Явными лидерами среди отраслей вновь стали строительство и промышленность с долей позитивных ответов в 47 и 43% соответственно.

Срез по размерам бизнеса показывает, что в целом весь МСБ увеличил и планирует увеличивать свой персонал. Тем не менее фиксируются отличия. Так, у компаний с годовым оборотом в 106–1035 млн тенге довольно высокая доля тех, где произошло сокращение (16%). Лучший результат наблюдается у компаний с оборотом выше 1,036 млрд тенге: 23% из них увеличили штат, а 7,7% – уменьшили. В вопросе ожиданий неплохой показатель наблюдается в сегментах 106–1035 и 26–105 млн тенге, где 30 и 27% компаний планируют увеличить штат. Меньше всего планирует увеличивать штат наиболее крупный из представленных сегментов: лишь 15% фирм намерены это сделать.

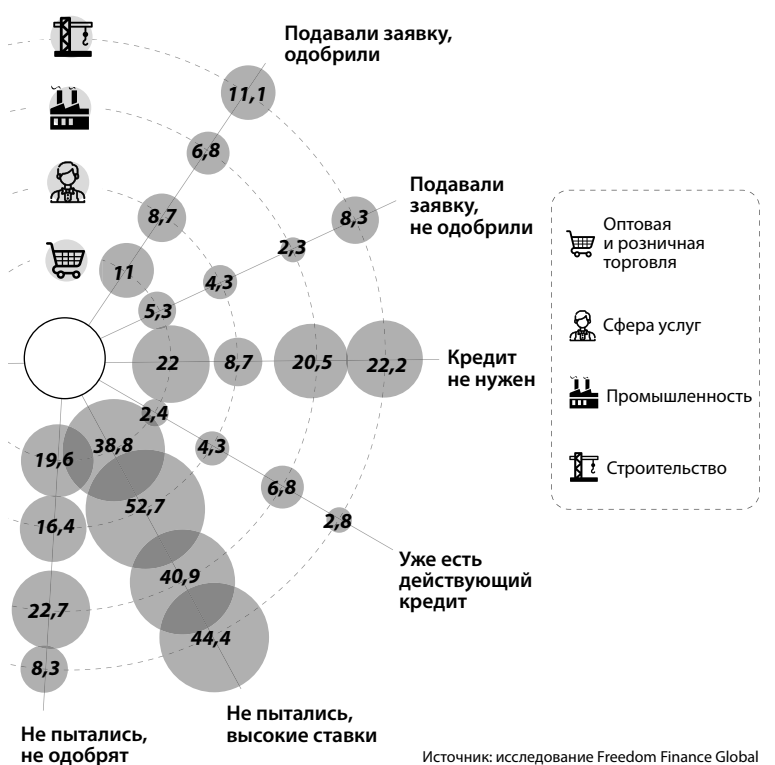
В региональном плане дела с фактическим увеличением штата лучше всего обстоят в Актыбинской области, где 36% сделали это. В Алматы МСБ в основном уменьшал свой персонал: 16% алматинских бизнесменов сокра-

Индекс деловой активности



Источник: исследование Freedom Finance Global

Кредиты



Источник: исследование Freedom Finance Global

тили штат, а 13% – увеличили. В Астане ситуация лучше: у 21% бизнеса произошел рост против 11%, сокративших штат. В вопросе ожиданий лучше всего ситуация в Мангистауской и Актыбинской областях. Там 43 и 41% МСБ планируют увеличить штат. В Астане таких набралось 30%, а в Алматы ожидания оказались лучше факта: 23% компаний намерены увеличить персонал.

МСБ продолжает расширяться

В вопросах расширения бизнеса динамика изменений оказалась разнонаправленной между фактическим и планируемым расширением. Если в IV квартале было меньше компаний, масштабирующих бизнес, чем в III, то доля планирующих это сделать, наоборот, выросла. 34% опрошенных осуществили расширение бизнеса в IV квартале, ранее таких было 37%. 25% – за счет собственных средств, 9% – за счет заемных. Лишь 6% компаний были вынуждены сократить бизнес.

В разрезе отраслей в этом вопросе явным лидером является промышленность, где 64% компаний расширили свою деятельность. Кварталом ранее таких было лишь 46%. 78% из них, или половина всех опрошенных бизнесменов из сферы промышленности, масштабировали деятельность за счет собственных средств. Больше всего за счет заемных средств расширяется МСБ из строительного сектора. Таких там 17%, хотя кварталом ранее этот же результат был равен 10%. Меньше всего расширение бизнеса за счет кредитных денег происходит в сфере услуг, где таких компаний лишь 4,8%, что чуть выше результата предыдущего квартала в 3,5%.

Сильнее всего расширились наиболее крупные компании с годовым оборотом более чем 1,036 млрд тенге. Доля таких составила 54%, тогда как среди свыше 200 средних компаний (с оборотом 26–1035 млн тенге в год) этот же показатель составил 38%. У наименее мелкого бизне-

са доля расширившихся достигла 30,5%. В региональном плане в лидерах Мангистауская область, где 57% МСБ смогли расширяться, а в Алматы и Астане доля таких компаний составляет 31 и 36% соответственно.

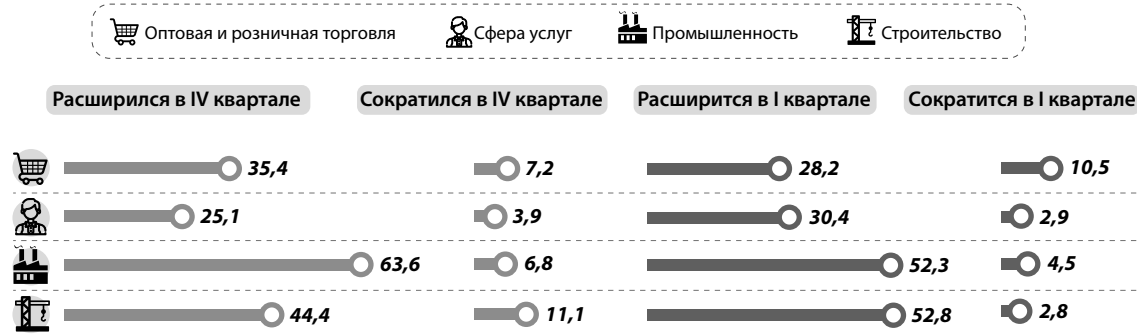
Планы по расширению бизнеса в этот раз оказались чуть скромнее. 32,9% опрошенных предприятий планируют масштабироваться, хотя кварталом ранее таких набралось 37,9%. Среди отраслей наиболее амбициозные планы – в строительстве и промышленности: 52–53% представителей этого сегмента планируют увеличивать свою деятельность. При этом в строительстве довольно высока доля тех, кто намерен сделать это за счет заемных средств: 22% от всех респондентов в отрасли. В более многочисленных отраслях (услуги, торговля) эти же показатели выглядят скромнее: 30 и 28% соответственно. Тем не менее в сфере услуг наблюдается значительное улучшение в сравнении с III кварталом, когда планы по расширению имели лишь 24%.

Наиболее крупный бизнес из представленных с оборотом выше 1,036 млрд тенге в год в большей степени планирует расширяться. Таких – 38,5%, тогда как в остальных сегментах показатель несколько меньше и составляет примерно 31–33%. В региональном плане вновь в лидерах Мангистауская область, где 57% планируют расширение. В Алматы показатель оказался ниже среднего по республике и составляет 31%, тогда как в Астане – почти 36%.

ИДА малого и среднего бизнеса – в положительной зоне

Индекс деловой активности (ИДА) малого и среднего бизнеса в IV квартале продолжает находиться в положительной зоне. Особенно много позитива наблюдается в производственном секторе, где ИДА составил 64,2 пункта (50 пунктов – нейтральная граница). Однако ИДА в сфере услуг оказался лишь 24%

Размер бизнеса



Источник: исследование Freedom Finance Global

выше границы в 50 пунктов и составил 51 пункт.

ИДА производственного сектора был рассчитан на основе ответов 88 представителей бизнеса, которые ответили на пять разных вопросов касательно занятости, сроков поставок, производства, запасов сырья и материалов, новых заказов. Лучше всего в этом секторе оказались показатели объема новых заказов. 52% респондентов ответили, что за прошедший месяц объем новых заказов увеличился. Лишь 10% ответили отрицательно. Интересно отметить, что наибольшее улучшение этого компонента показывает микробизнес с годовым оборотом менее 25 млн тенге. Таких в списке оказалось 70%, тогда как бизнес с оборотом в 106–1035 млн показал результат ниже среднего – 30,4%.

По остальным вопросам доля позитивных ответов также преобладает над негативными. Так, 39% МСБ из производственного сектора отмечают улучшение условий для производства, тогда как с этим не согласились лишь 9%. В вопросе запасов сырья и материалов 40% респондентов высказались об улучшении условий, а 11% – против. И здесь более мелкий бизнес оказался позитивным. В вопросе условий для производства половина из сегмента выручки в категории «26–105 млн тенге» дала позитивный ответ, а в вопросе запасов сырья и материалов позитивный ответ дали 48% респондентов из микробизнеса «До 25 млн тенге».

Индекс деловой активности в сфере услуг в IV квартале составил 51 пункт. В расчет вошли 416 компаний, которые работают в отрасли розничной и оптовой торговли и в сфере услуг. Этим компаниям также были адресованы пять вопросов, большая часть которых задавалась и

в сфере услуг: 19% против 13%. Лучше всего себя чувствует МСБ с годовым оборотом выше 1,036 млрд тенге в год, треть представителей которого отмечают увеличение новых заказов в IV квартале. Также неплохой аналогичный показатель в 31% сложился у самого мелкого сегмента – «До 25 млн тенге в год». Среди крупных регионов лучше всего ситуация в Жамбылской области с долей позитивных ответов в 56%, а хуже всего – в Карагандинской с аналогичным показателем в 8%. В Алматы доля негативных ответов превалирует над позитивными: 23% против 20%, в Астане, наоборот, 17% отрицательных против 26% – положительных.

Хуже всего ИДА в сфере услуг сложился по компоненту улучшения условий по запасам. Субиндекс составил 44,8 пункта, а доля позитивных ответов достигла лишь 15,1%. При этом противоположное мнение высказали 14,4% респондентов. И вновь в отрасли торговли ситуация оказалась лучше, чем в отдельной сфере услуг: 19% позитивных ответов против 11%. В плане размеров бизнеса увереннее всего себя чувствует сегмент от 1,036 млрд тенге оборота в год, где треть опрошенных дали позитивный ответ. Хуже остальных ответили те, кто имеет оборот в 26–105 млн тенге. В этом сегменте доля негативных ответов превышает долю позитивных ответов: 17% против 10%. Среди крупных регионов лучший результат показала Туркестанская область с долей позитивных ответов в 31%, а худший – Астана с аналогичным показателем в 6,5%. В столице доля негативных ответов достигает 13%, в Алматы – 22%. Однако в Алматы доля позитивных ответов выше – 13%.

24% респондентов ответили, что не испытывают каких-либо существенных барьеров. Это немного ниже результата предыдущего квартала, который составлял 26%.

Рост можно увидеть по всем популярным барьерам: «Финансовые ограничения» (с 18 до 20%), «Стоимость аренды» (с 11 до 20%), «Недостаточный спрос на внутреннем рынке» (с 13 до 19%), «Неопределенность в отношении экономической политики, влияющей на ваш сектор» (с 8,9 до 17%), «Нехватка кадров» (с 9,5 до 15%).

Интересно отметить, что наибольший индекс бизнес-барьеров фиксируется в сфере торговли и услуг: 129 и 124 пункта соответственно, тогда как ответы представителей промышленности и строительства оказались немногим ближе к нейтральной границе. Хотя и они отмечают небольшое наличие барьеров, так как их индекс немного превысил границу в 100 пунктов.

Что касается размеров, то наибольшие барьеры испытывает сегмент с оборотом в 106–1035 млн тенге в год. У этого сегмента отдельный индекс достиг 143 пунктов: более 20% респондентов отметили сразу четыре барьера для ведения бизнеса. Меньше всего трудностей испытывают наиболее крупные компании с оборотом выше 1,036 млрд тенге в год, у которых индекс оказался ниже 100 пунктов. Маленькие компании расположились между ними, набрав в среднем чуть меньше 120 пунктов.

В региональном плане больше всего барьеров испытывает Павлодарская область с собственным индексом в 262 пункта. Сразу три барьера (два – по экономической политике и «Недостаточный спрос») отметили как минимум 50% опрошенных представителей бизнеса. Также высокий

достаточности спроса и нехватке рабочей силы.

Больше компаний беспокоит курс рубля

Казахстанскому малому и среднему бизнесу были заданы три конъюнктурных вопроса касательно отдельных тем и событий. Первые два связаны с обменным курсом тенге к рублю и доллару.

В целом большая часть МСБ (46%) продолжает указывать на отсутствие влияния курса рубля на их деятельность. Тем не менее кварталом ранее таких было больше: 63%. Довольно большая часть бизнеса теперь считает, что изменения в курсе рубля негативно повлияли на их бизнес. В IV квартале доля таких компаний составила 22%, хотя кварталом ранее их было 7,7%. К тому же чуть меньше стало тех, кто, наоборот, считает, что влияние оказалось позитивным: с 6,9 до 2,6%. С другой стороны, с 17 до 24% увеличилась доля тех, кто не видит прямого эффекта на компанию, но отмечает влияние на отрасль в целом.

Наиболее негативное влияние почувствовали компании из строительства, где таких набралось 33%, и меньше всего – в промышленности (16%). Самым индифферентным оказался МСБ из сферы услуг с результатом в 58%. В плане размера сильнее всего негатив почувствовал наиболее крупный сегмент с годовым оборотом от 1,036 млрд тенге. Таких там 46%, тогда как микробизнес с оборотом меньше 25 млн тенге, наоборот, набрал меньше остальных: 18%. Также микробизнес оказался наиболее индифферентным к изменениям курса рубля. В региональном плане наибольший негатив от курса почувствовали на себе граничащие с Россией Северо-Казахстанская (33%), Абайская (33%) и Костанайская области (31%). В южных областях (Алматинская, Жамбылская) и в Шымкенте выше всего доля тех, кто не заметил прямого влияния.

При этом курс доллара все же оказывает больше влияния на МСБ Казахстана в сравнении с рублем. Лишь 33% оказались индифферентными к изменениям курса доллара, а 35% отметили, что колебания негативно сказываются на их бизнесе. Также четверть респондентов считает, что хоть курс американской валюты и не влияет на их компанию, но все же оказывает давление на отрасль в целом. Лишь 3% счита-

го-либо влияния курса, тогда как в остальных сегментах этот показатель куда ниже. Например, в категории «26–105 млн тенге» таких лишь 26%. В региональном плане больше всего негатива от курса доллара ощущает МСБ из Алматинской и Мангистауской областей (48%). В Алматы и Астане 41% респондентов отмечают негативное влияние от изменений курса доллара.

Изменения в Налоговом кодексе оценены негативно

Следующим интересным вопросом для бизнеса был вопрос об изменениях в Налоговом кодексе по состоянию на ноябрь 2023 года. Основным возможным изменением является увеличение ставки НДС с 12 до 16%. Почти четверть респондентов затруднились с ответом по большей части из-за того, что они не знакомы с изменениями в Налоговом кодексе. 40,5% дали негативный ответ, 18% – позитивный. Из тех, кто ответил отрицательно, половина однозначно считает, что налоговая нагрузка на МСБ сильно вырастет, а другая половина отмечает возможный рост инфляции из-за увеличения ставки НДС. 17% респондентов высказались нейтрально, а 15% – дали однозначно позитивный ответ, так как налогообложение станет более прозрачным для всех участников рынка.

Больше всего пессимистов по вопросу изменений в Налоговом кодексе – в отрасли торговли: 46%. Немного меньше (41%) – в строительстве, однако здесь намного меньшая доля однозначно негативных ответов: 8,3% против 25% – в торговле. Меньше всего негатива наблюдается в секторе промышленности, где лишь 29,5% дали отрицательный ответ. К тому же 20% компаний из этого сектора считают, что эффект будет позитивным, а 36% – нейтральным. В остальных секторах доля нейтральных ответов составляет 12–19%.

Интересно, что размеры компаний пропорциональны осведомленности об изменениях в Налоговом кодексе. Среди микробизнеса с годовым оборотом до 25 млн тенге 21% не в курсе этого, тогда как среди среднего бизнеса с оборотом от 1,036 млрд тенге таких набралось лишь 7,7%. На фоне этого меньше компаний из микробизнеса негативно оценивают изменения по сравнению со средним бизнесом: 34% против 77%. Вероятно, это связано с тем, что порог НДС значительно выше 25 млн тенге, а следовательно, микробизнесу не настолько интересно возможное увеличение ставки НДС в отличие от более крупных коллег.

Среди крупных регионов больше всего недовольны изменениями МСБ из Костанайской области, где доля негативных ответов достигла 63%. Алматы занял третье место по этому показателю, набрав 52%, тогда как в Астане аналогичный показатель достигает лишь 27%, что является четвертым с конца результатом.

Итоги и выводы

Казахстанский малый и средний бизнес в IV квартале продолжает демонстрировать позитивные тренды, особенно с точки зрения индекса деловых настроений (ИДН) и индекса деловой активности (ИДА), которые остаются в положительной зоне. Кроме того, все четыре компонента ИДН, а также ИДА как в производственном секторе, так и в сфере услуг, находятся в положительной зоне. Однако в IV квартале резко вырос уровень различных бизнес-барьеров.

Судя по компонентам ИДН, казахстанский бизнес продолжает активное расширение и планирует его в будущем. Примерно 30% бизнес-субъектов собираются расширяться за счет заемных средств. Одобрение кредитных заявок увеличилось, и больше компаний уже имеют кредиты, что, возможно, свидетельствует об оптимизме в малом и среднем бизнесе или улучшении условий для получения кредитов. Статистика Национального банка также подтверждает эту тенденцию. С начала 2023 года до 1 декабря объем предоставленных кредитов МСБ вырос с 5,5 до 6,4 трлн тенге. Особенно заметен рост в сегменте малого бизнеса, который увеличил заимствования с 3,9 до 4,9 трлн тенге за тот же период.

Последний квартал года, который обычно является сезонно-сильным в плане продаж, оказался лучше III по фактическому росту выручки. Количество ком-

паний, показавших рост выручки в IV квартале, заметно увеличилось, хотя не все смогли оправдать свои ожидания. В опросе по итогам III квартала больше субъектов МСБ ожидали роста, чем это фактически произошло. В плане расширения персонала все довольно стабильно, и МСБ продолжает увеличивать и планирует дальнейшее увеличение персонала, что соответствует планам по расширению.

С другой стороны, в IV квартале заметно выросло количество компаний, жалующихся на нехватку кадров. Также отмечается рост других видов бизнес-барьеров. Больше субъектов МСБ указывают экономическую политику, стоимость аренды и недостаточный спрос как основные барьеры для ведения бизнеса. В следующих кварталах можно будет оценить, как влияет увеличение барьеров на будущие показатели ИДН и ИДА, а также является ли оно единовременным.

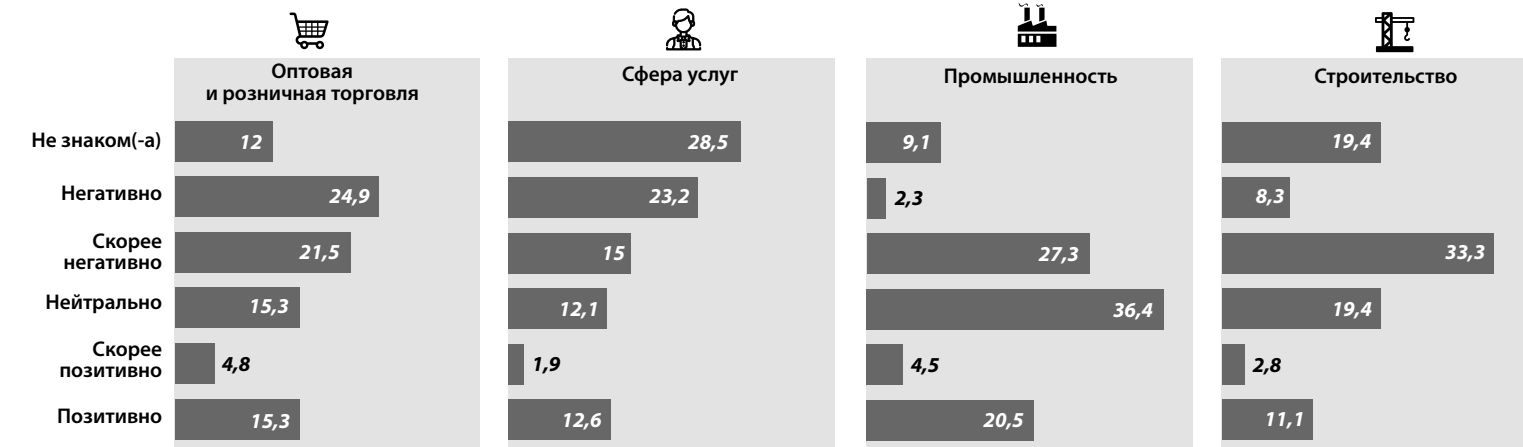
Также интересно отметить, как отрасль, размеры и регион влияют на итоговые результаты. Например, по ИДН наиболее позитивными оказались предприятия промышленности благодаря увеличению доходов и готовности к расширению. Хуже всего выступила сфера торговли, где позитивные тренды по росту выручки и получению кредитов едва превышают негативные. Отрасли промышленности и строительства испытывают меньше барьеров, чем торговля и услуги. Однако срез по размерам компаний не показывает такого же уровня разницы между сегментами. В регионах в позитивном плане выделяются Актыюбинская и Мангистауская области. Также субъекты МСБ Астаны куда более оптимистичны, чем их коллеги из Алматы.

Индексы ИДА в производственном секторе и сфере услуг остаются в позитивной зоне. Однако производственный сектор демонстрирует более выраженный позитив, чем сфера услуг, благодаря увеличению числа новых заказов, а также улучшению условий по производству и запасам сырья. Это хорошо коррелирует с более высокими показателями ИДН для таких отраслей, как промышленность и строительство. С другой стороны, ИДА сферы услуг всего лишь на 1 пункт выше нейтральной границы, и больше компаний беспокоятся об ухудшении условий по срокам поставок и запасам. Также новые заказы выросли у меньшего числа МСБ в торговле и услугах.

Были заданы три конъюнктурных вопроса МСБ Казахстана касательно влияния изменений курсов доллара и рубля, а также изменений в Налоговом кодексе РК по состоянию на ноябрь 2023 года. Большинство компаний по-прежнему не замечают прямого влияния курса рубля на свой бизнес. Однако доля таких компаний заметно снизилась в IV квартале. Больше компаний начали замечать негативное влияние колебаний курса рубля, особенно в приграничных с Россией регионах. С другой стороны, курс доллара беспокоит МСБ больше, чем курс российской валюты. Доля компаний, не принимающих во внимание курс доллара, значительно меньше, чем для курса рубля. Больше компаний видят прямое влияние курса доллара на свой бизнес по сравнению с рублем. Изменения в Налоговом кодексе, в частности увеличение ставки НДС с 12 до 16%, в основном восприняты негативно: 40% дали негативные ответы, в сравнении с 18% позитивных. При этом чем меньше компания, тем больше неосведомленных об этих изменениях, что, вероятно, связано с тем, что микробизнес не достиг порога для уплаты НДС.

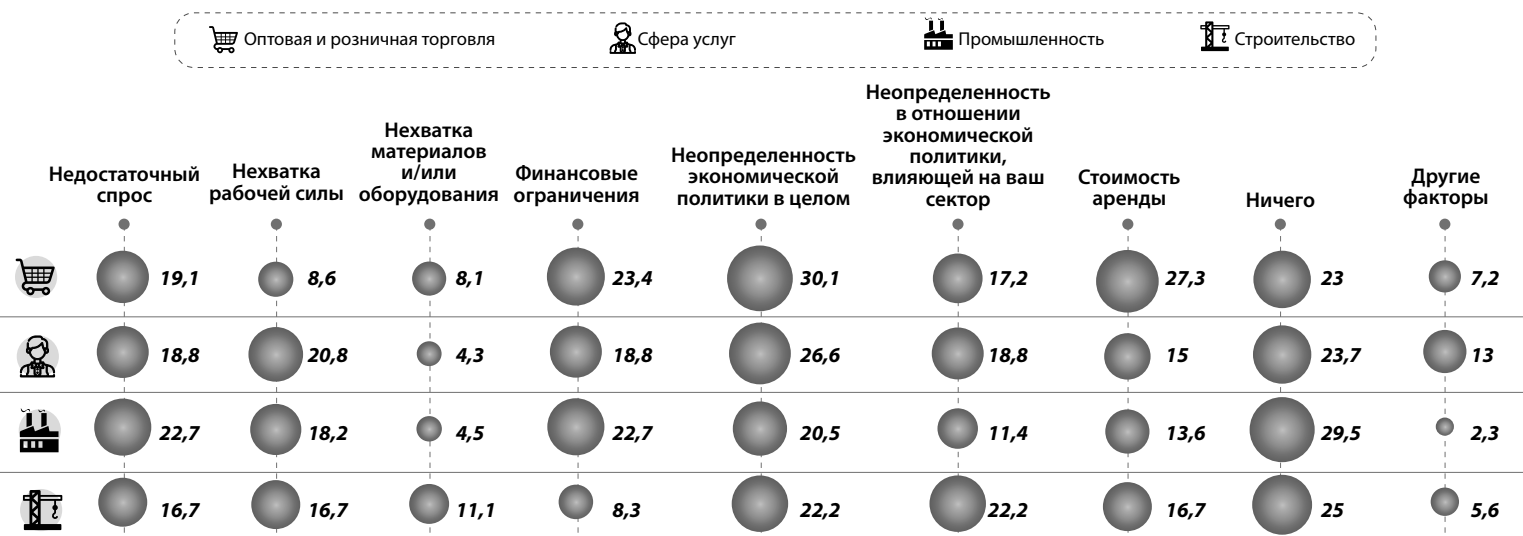
В итоге вторая волна исследования малого и среднего бизнеса показывает продолжение позитивных трендов. Однако можно предположить, что действует сезонный эффект IV квартала. Как было отмечено ранее, в целом позитивные результаты в МСБ могут быть объяснены «ошибкой выжившего», поскольку малые предприятия более мобильны в закрытии и открытии, чем крупные. Крупный бизнес может пережить слабый цикл, в отличие от субъектов МСБ, у которых меньше финансовых ресурсов. В целом данное исследование может быть полезным для всех участников рынка, включая государственные органы, банки и Национальную палату предпринимателей, для выявления трендов и проблем в сфере малого и среднего бизнеса.

Изменения в Налоговом кодексе



Источник: исследование Freedom Finance Global

Барьеры



Источник: исследование Freedom Finance Global

производственному сектору. Они касались следующих тем: «Занятость», «Сроки поставок», «Коммерческая деятельность», «Запасы», «Новые заказы клиентов».

Лучше всего респонденты ответили на вопрос касательно новых заказов клиентов. 28% из них отметили увеличение заказов, тогда как противоположное мнение дали 16%. В торговле ситуация в IV квартале оказалась несколько лучше: 34% – доля позитивных ответов против 22% в сфере услуг. Однако в торговле также фиксируется большая часть негативных ответов, чем

Повсеместный рост барьеров для ведения бизнеса

Индекс бизнес-барьеров, который составлен на основании опроса, касающегося основных факторов, ограничивающих деятельность производства, показал рост, что говорит об увеличении препятствий и барьеров для ведения бизнеса. Этот индекс имеет нейтральную границу в 100 пунктов, в отличие от вышеупомянутых. В IV квартале индекс бизнес-барьеров достиг 122 пунктов в сравнении с 88 пунктами в предыдущем квартале.

уровень бизнес-барьеров наблюдается в Улытауской и Жетысуской областях, где индекс тоже превысил 200 пунктов. Наиболее позитивными оказались бизнесмены из Западно-Казахстанской области, где собственный индекс составляет 61 пункт. 31% отмечает отсутствие барьеров для ведения бизнеса, но этот же 31% указывает на недостаток кадров. В Алматы индекс бизнес-барьеров оказался выше, чем в Астане: 148 пунктов против 116. Если в Алматы больше беспокоятся об экономической политике, стоимости аренды и финансовых ограничениях, то в Астане – о не-

ют, что изменение курса доллара выгодно для их деятельности.

Среди отраслей больше компаний страдают из-за данного вопроса в промышленности (43%) и строительстве (41%). Но вот в сфере услуг 41% компаний индифферентны к колебаниям курса доллара. Также меньше всего курс влияет на деятельность микробизнеса с размером годового оборота до 25 млн тенге. Лишь 30% из этой категории отмечают негативные последствия, хотя в сегменте «106–1035 млн тенге» таких – 45%. Также 38% респондентов, относящих себя к микробизнесу, не ощущают како-

LIFESTYLE

19 января Disney+ выпустил сериал «Кристобаль Баленсиага», уместив в шесть эпизодов 30 лет – парижский период жизни короля кутюра. В свете этой премьеры говорим о Баленсиаге и о том, какие еще байопики о fashion-дизайнерах можно посмотреть, чтобы быть в курсе, кто на самом деле стоял за громкими вывесками и мелкими буквами на этикетках. Внимание: тексте есть спойлеры.

Самира САТИЕВА



Кадр из фильма «Кристобаль Баленсиага»

«Кристобаль Баленсиага»

- Год выхода: 2024
- Страна производства: Испания
- В главной роли: Альберто Сан-Хуан

«Король мертв» – сообщило в марте 1972 года издание Women's Wear Daily, и ни у кого не возникло вопросов, о ком идет речь: Его Величество в моде был и остается один – Кристобаль Баленсиага. «Какое прет-а-порте? Ты – король», – говорит ему в фильме Габриэль Шанель, когда они обсуждают «возникшую нигде» угрозу появления готовой одежды и то, что их более покладистые коллеги по цеху согласились запустить свои модели в массовое производство. Баленсиага отказался: «Для меня не было места в этом новом мире», – отвечает в фильме кутюрье на вопрос журналистки о том, почему он все-таки закрыл свой дом. На этом, собственно, и построен сериал: самый закрытый дизайнер, тот, кто за всю свою карьеру дал только одно полноценное интервью, рассказывает британской журналистке Пруденс Глинн (первый fashion-редактор The Times) о своей жизни и о моде.

При этом моды в фильме мало – здесь нет историй создания знаменитых силуэтов Баленсиаги: пальто-кокона (или пальто-яйца), платья baby doll, платья-туники, юбки-баллона (колокола) из шелкового жаккарда, «браслетного рукава» и т. д. Только короткие яркие разговоры с Владзиславом Заврозовски, партнером по модному бизнесу и по жизни, а потом – эскизы, примерки, показы, но это скорее неизбежный для фильма о моде fashion-флер. На самом деле сериал, пожалуй, больше о другом – о войне и политике, оккупации и любви. «Разве ты не видишь, что все это политика? Даже шляпа», – бросает в сердцах дизайнеру его меценат (партнер по бизнесу), баскский финансист Николас Бискаррондо, когда Баленсиага пытается в очередной раз обмануть его (и себя), что он вне политики. О том, что это обман, в сериале будет сказано без слов, когда кутюрье будет мыть руки, лишь чуть-чуть прикоснувшись (и то для того, чтобы выбросить) к подарку от французской клиентки – любовницы офицера нацистской армии.

Потом он все-таки скажет о войне словами, снова – отвечая на вопрос журналистки. Когда после войны в Европе осталось много флагов Третьего Рейха и нацистской формы, из флагов стали шить фартуки, а из форменного сукна – детскую одежду. Для Баленсиаги в фильме это неприемлемо. «Почему?» – пожимает плечами журналистка. «Я же говорил вам, – отвечает дизайнер. – Не пережив войну, вы не поймете».

Провожая журналистку, Кристобаль Баленсиага выходит на берег, и это – один из тех эпизодов в фильме, что не «в лоб», напрямую, а почти «кутюрье»-изящно напоминают нам: фильм все-таки о моде. В нем многие кадры выстроены как fashion-иллюстрации и просятся на обложку или на главный разворот. Необходимое уточнение: как fashion-иллюстрации, одобренные или даже созданные под руководством самого Кристобала Баленсиаги, где идеальный свет и прямые линии, идеальная фактура и четкая геометрия. «Наконец-то вы это признаете. Что вы – художник», – говорит в финальной серии Пруденс Глинн Кристобалу Баленсиаге.

«Коко до Шанель»

- Страны производства: Франция, Бельгия
- Год выхода: 2009
- В главной роли: Одри Тоту

Тот самый случай, когда фильм страшно раскритиковали еще до премьеры – и, возможно, зря. Да, классическая история Золушки, бедной сироты, что добивается всего собственным трудом и упорством (заметьте – о художественном таланте все-таки речи нет), но не без поддержки влюбленных в нее и по счастливой случайности состоятельных мужчин. А, собственно говоря, какие еще были варианты, если учесть, сколько «сказок» об этом раннем этапе своей жизни выдавала прессе (и не только) сама «великая Мадемуазель»? Еще более противоречивые отклики получила работа исполнительницы главной роли Одри Тоту: кто-то называл ее «единственной удачей фильма», кто-то, наоборот, обвинял в том, что ее образ «обиженной и страдающей»,

особенно когда она, буквально стиснув зубы, уступает домогательствам богача, нисколько не объясняет, какой должна была быть Габриэль Шанель – с самого начала – чтобы в итоге всего добиться, в том числе стать единственной представительницей мира моды, кого внесут в список самых влиятельных людей XX века по версии журнала Time. Но, с другой стороны, «Коко до Шанель» можно посмотреть и понять именно так: не хочется верить, что однажды Коко, или этот ангел Одри Тоту (а кого бы она ни играла, все равно получится ангел) будет не просто железной рукой вести бизнес, но и беззащитно использовать чужие идеи, сотрудничать с нацистами, пытаться воспользоваться военной ситуацией и еврейством своих партнеров по бизнесу, чтобы забрать у них права на Chanel №5, жестко и язвительно – почти до оскорблений – критиковать коллег-конкурентов. Это фильм – о том, какой, возможно, была Коко до Шанель, и какой, возможно, хотела бы остаться. Но не смогла.



Кадр из фильма «Коко до Шанель»

Кино от кутюр: пять фильмов о дизайнерах высокой моды

«Коко Шанель»

- Страны производства: Италия, Франция, Великобритания
- Год выхода: 2008
- В главной роли: Ширли МакЛейн, Барбара Бобулова

То, что обычно представляешь, когда слышишь слово «байопик». Почти три часа нам рассказывают о перипетиях судьбы Габриэль Шанель от сиротского приюта до зрелых лет. Если хотите больше не путаться в биографии дизайнера, что, за чем и как происходило – вам сюда. Впрочем, все равно получилось преимущественно о молодости: наверное, в этом периоде жизни Коко на самом деле больше драмы и простора для сценаристской и режиссерской фантазии. Остальные эпизоды скорее напоминают расшифровку фразы «и так далее»: то есть надо бы рассказать, но самим не очень интересно. Хотя

это как минимум странно и хочется верить, что однажды найдутся те очаровательные сценарист и режиссер, на которых не будут давить две знаменитые переплетающиеся буквы «С» и «С», и они расскажут подлинную историю женщины, которая хотела быть художницей, но не могла себе это позволить, стремилась к вершине славы любой ценой – и что из этого вышло, мечтала стать счастливой, но так и не смогла. Знакомая история, правда? Именно Ширли МакЛейн, «великая любовница Голливуда», могла бы, наверное, сыграть такую Шанель. Но уже не судьба. Кстати: рассказывая об одном и том же периоде, фильмы «Коко до Шанель» и «Коко Шанель», тем не менее, выдают разные версии биографии дизайнера – но мы же уже выяснили ответ на этот вопрос: во всем виновата сама Мадемуазель. Это она рассказывала по-разному.



Кадр из фильма «Коко Шанель»



Кадр из фильма «Сен-Лоран. Стил – это я»

«Сен-Лоран. Стил – это я»

- Страны: Франция, Бельгия
- Год выхода: 2014
- В главной роли: Гаспар Уэлья

Выпустить с разницей в четыре месяца сразу два фильма об Иве Сен-Лоране – это был риск, который, впрочем, себя оправдал. Возможно, в том числе и потому, что «Ив Сен-Лоран» был снят при полной поддержке Пьера Берже, любовника и мецената Ивы Сен-Лорана, а «Сен-Лоран. Стил – это я» – напротив, при категорическом его неприятии. Поэтому надо смотреть оба – они совсем разные. Фильм «Сен-Лоран. Стил – это я» (режиссер Бертран Бонелло) кто-то называет шедевром, а кто-то – оскорблением памяти великого дизайнера. Здесь, как и в случае с сериалом о Баленсиаге, мода не главное,

она скорее декорации, в которых проходит жизнь Ива Сен-Лорана. Бурная, надо сказать, жизнь – от секса до «кайфа», к которому приобщается даже собака Сен-Лорана, съев большое количество таблеток, и, пока хозяину от них хорошо, пес умирает. Ив Сен-Лоран в исполнении Гаспара Уэлья чертовски хорош и так же проточив, и – неожиданно! – это не ранимый гений в поисках Музы, а целеустремленный тиран, который хорошо знает, что он делает. Есть опасения, что это не просто правда в данном случае, но и правило для большинства художников. Да, и для поклонников творчества Сен-Лорана: поскольку Пьер Берже, в чьем распоряжении сегодня все, против этого фильма активно возражал, он не дал доступа к архиву модного дома. Все модели на экране – неоригинальные.

«Ив Сен-Лоран»

- Страны: Франция, Бельгия
- Год выхода: 2013
- В главной роли: Пьер Нине

Здесь все было наоборот: доступ к архиву (5 тыс. моделей одежды и 15 тыс. аксессуаров), так что если хотите посмотреть на оригинальные коллекции 1960-х – смело включайте. Может быть, поэтому Пьера Берже в фильме прямо много, и его роль в жизни и бизнесе Ивы Сен-Лорана, скорее всего, сильно преувеличена. А особенности парижской жизни 1970-х годов, напротив, смягчены и, скажем так, написаны акварельными красками: все было совсем не так жестко, а даже нежно и благопристойно, – убеждает нас режиссер Жалиль Леспер. Ну ладно. В конце концов, это его версия. Да, и Ив Сен-Лоран в исполнении Пьера Нине – это тот самый капризный гений и немножко ребенок: тот самый старательно создаваемый образ, к которому все привыкли и который многим нравится. Если вам тоже и вообще хочется романтической истории о моде – вам сюда.



Кадр из фильма «Ив Сен-Лоран»

ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Концерт команд КВН «Борцы», «Союз», «Азия Mix»
Дворец Республики, 25 февраля, 19:00

BLUE в Алматы
Дворец Республики, 11 февраля, 19:30

Богдан Лисевский в Алматы
Бахшарсай, 3 февраля, 18:00

Vera Brezhneva
Almaty Arena, 17 февраля, 20:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Артур Пирожков
Queen Almaty, 29 февраля, 20:00