

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ПО АКОРДИНСКОМУ СЧЕТУ

стр. 2

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ИНВЕСТИЦИИ В ВОЗДУХ

стр. 3

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ПИШЕВАЯ АДАПТАЦИЯ

стр. 7

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ЗЕЛЕНАЯ МИМИКРИЯ

стр. 9

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Взлет или посадка

Что будет с акциями казахстанского авиаперевозчика

Сегодня торги акциями и ГДР авиакомпании Air Astana начнутся на основных сессиях KASE и AIX. Вчера, 14 февраля, ГДР Air Astana уже были доступны на основном рынке Лондонской фондовой биржи, они торговались возле цены размещения. «Курсив» спросил у участников рынка, куда пойдет цена бумаг казахстанской авиакомпании.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Прогнозировать будущую стоимость Air Astana и целевую цену ее акций и ГДР большинство опрошенных «Курсивом» экспертов опасаются, в основном ограничиваясь перечислением рисков, которые могут повлиять на цену бумаг.

Один из немногих конкретных прогнозов дал финансовый консультант и директор ТОО LK Finance Владимир Савенок. Он оценивает справедливую цену акции Air Astana дешевле 1074 тенге. Напомним, по итогам закрытия книги заявок цена на акцию была установлена на уровне 1073,83 тенге, на ГДР – \$9,5 (одна ГДР равна четырем простым акциям).

«По моим грубым расчетам, справедливая цена на 25% ниже цены IPO. То есть \$7 при покупке в Лондоне и 800 тенге – при покупке на KASE и AIX», – комментирует Савенок. Его прогноз основан на расчете самого популярного мультипликатора P/E. Владимир Савенок объясняет: «Например, сейчас P/E индекса S&P500 – 22. А среднее значение за 25 лет – 16. P/E акций Китая сейчас – 9 (у развивающихся стран P/E всегда ниже). P/E самой крупной авиакомпании мира American Airlines – 12. Исходя из этих цифр я считаю, что акции казахстанской компании должны иметь P/E не более 7. А при цене IPO Air Astana (\$9,5 и 1,074 тенге) мультипликатор P/E равен 10,5. Это почти столько же, сколько у самой крупной авиакомпании мира». Для расчета соотношения использовались объявленная капитализация на уровне \$847 млн и предполагаемая чистая прибыль около \$80 млн (чистая прибыль за 2023 год пока не объявлена).

В инвестдоме «Астана-Инвест» видят более позитивные перспективы. Там называют прогнозную стоимость в 1292 тенге за акцию и \$11,43 за ГДР.

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Рулевое колесо

Нужно ли выделять деньги из бюджета Алматы на велошеринг?

«Нет-нет-нет», – ответили в Управлении городской мобильности Алматы на вопрос «Курсива», закрыл ли акимат велошеринговый проект Almaty Bike. Остановка работы, о которой сообщила компания на своем сайте в конце 2023-го, – это сезонное явление. С марта Almaty Bike возобновит работу. Однако ревизоры еще в 2022-м усомнились, стоит ли бюджету тратиться на велошеринг.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

В 2022 году Ревизионная комиссия Алматы проверила, насколько эффективно используются бюджетные средства на велошеринговый проект Almaty Bike. Ревизоры проверяли Управление городской мобильности, на балансе которого находятся велосипеды и велостанции, и общественный фонд «Арман аймағы», которому принадлежит программное обеспечение Almaty Bike и который управляет проектом.

К ним едет ревизор

Госаудиторы проверяли работу Almaty Bike за период с 1 июля 2020 года по 30 июня 2022 года. Они нашли нарушения на 241,5 млн тенге. Из них, к примеру, 230,4 млн тенге – это неэф-

фективное использование активов и бюджетных средств.

Аудиторы также подсчитали, что в 2020 году лишь пятая часть велосипедов (333 из 1700) была на ходу, остальные были неисправны. Потом ситуация выправилась – даже в первом полугодии 2022-го, после январских событий, использовалось уже 56% велопарка (946 из 1700). Однако другие показатели ухудшались на глазах. В 2021 году количество прокатов уменьшилось почти на 30% по сравнению с предыдущим годом, длительность прокатов (в часах) тоже сократилась более чем на 30%. Хотя количество «намотанных» километров подросло почти на 20%.

> стр. 8

Инвестиционные качели

Как казахстанские инвесткомпании завершили 2023 год

Казахстанские инвесткомпании отчитались по итогам 2023 года. Сектор, который активно расширялся в первом полугодии прошлого года (за счет высоких ставок), перешел в стадию стагнации во втором. Рост активов демонстрируют управляющие, которые смогли быстро подстроиться к новым условиям.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупные активы управляющих инвестиционных портфелем на начало января 2024 года составили 574,4 млрд тенге. За год показатель вырос на 125,6 млрд тенге, или на 28%. Причем прирост показателя наблюдался только в первой половине года, с последующим сокращением во втором полугодии.

Напомним, что в январе – июне 2023 года инвесткомпании прибавили почти 200 млрд тенге (+43%). Этот рост участники рынка связывали с увеличением стоимости ценных бумаг в активах управляющих компаний (речь о бумагах, которые проседали в 2022 году) и отменой пруденциальных

нормативов, ограничивающих использование плеча при инвестировании собственного капитала брокеров. Снижение активов в июле – декабре прошлого года (на 69,4 млрд тенге) было связано с сокращением количества участников рынка и показателями отдельных компаний.

Совокупный объем обязательств инвестиционных компаний за прошлый год увеличился на 54,3%, или на 83,7 млрд тенге. Собственный капитал управляющих за это же время вырос на 41,9 млрд тенге, до 336,7 млрд.

> стр. 4



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

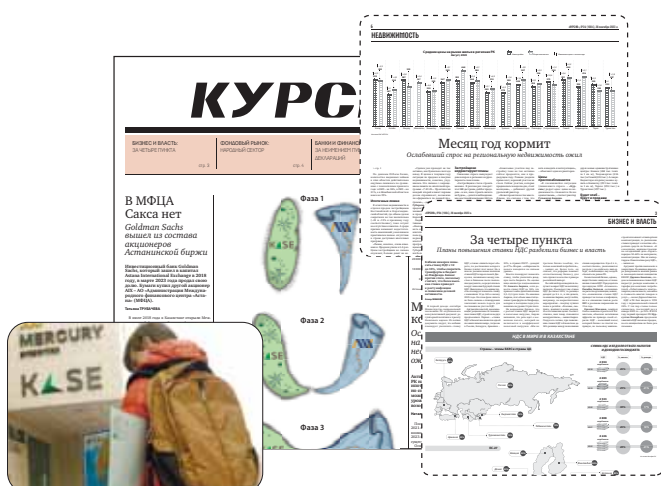
Фото: Shutterstock/werart

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

За последние пять лет расходы по статье «госуслуги общего характера» выросли в 2,6 раза, в том числе расходы на Администрацию президента – в 2,4 раза, на парламент – на 97%, на Аппарат правительственного аппарата – на 67%. Опираясь на недавно опубликованную статистику госфинансов по итогам 2023 года, Kursiv Research подсчитал, что темпы роста этой группы расходов были ниже, чем совокупные расходы республиканского бюджета, но выше средних темпов инфляции.

Сергей ДОМНИН

Вокруг президента

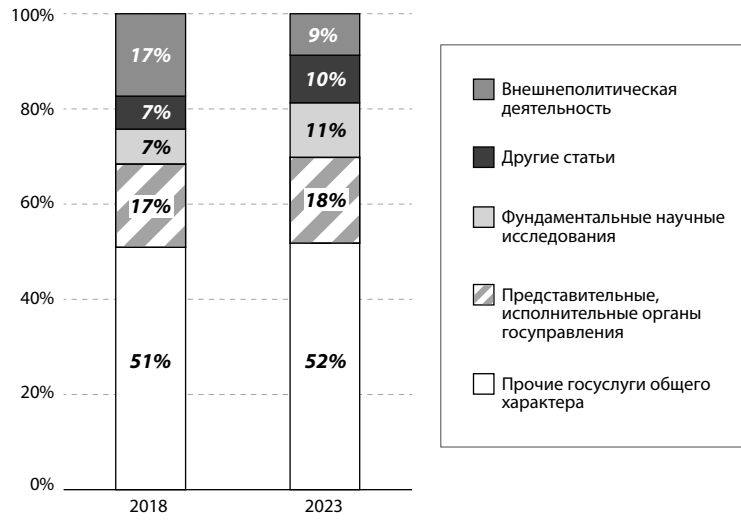
Государственные органы, которые находятся в сердцевине центральной власти РК, финансируются из республиканского бюджета (РБ) по укрупненной статье «Государственные услуги общего характера». Доля этой статьи в совокупных расходах РБ невелика – в 2018–2023 годах она составляла 4–6%. При этом чистый рост расходов бюджета по этой статье составил 157% (или в 2,6 раза) – с 442 млрд до 1,1 трлн тенге. Для сравнения: все расходы РБ увеличились в тот же период в 2,2 раза.

Статья «Госуслуги», в свою очередь, распадается на несколько компонентов, среди которых «представительные, исполнительные и другие органы, выполняющие общие функции государственного управления», «внешнеполитическая деятельность», «фундаментальные научные исследования» и «прочие государственные услуги общего характера».

Забегая вперед: именно затраты на науку и «прочие госуслуги» составляют львиную долю расходов. «Фундаментальные научные исследования» включают в себя базовое финансирование субъектов научной деятельности, которое распределяется отраслевыми министерствами. В 2023-м по этой статье прошло 130 млрд тенге. «Прочие госуслуги» – 589 млрд тенге – это пестрый набор расходов от услуг по бюджетному планированию и финансированию политических партий (на партии в 2023-м из бюджета потратили 10 млрд тенге) до трат на поддержку связей с соотечественниками за рубежом и целевых трансфертов в местные бюджеты на неотложные затраты.

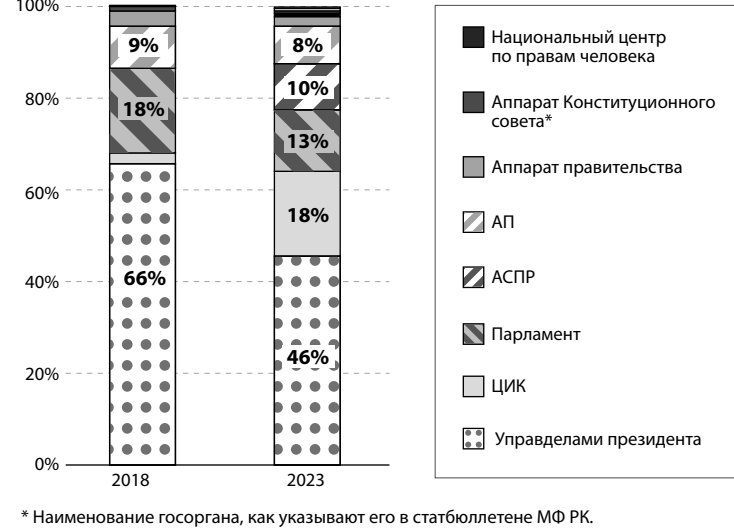
Высшие чиновники тратят лишь 18% от всех расходов на госуслуги. Еще 9% поглощают затраты на внешнеполитическую деятельность – внутри этой статьи львиную долю составляют траты на посольства за рубежом

Структура затрат республиканского бюджета РК по статье «Государственные услуги общего характера», %



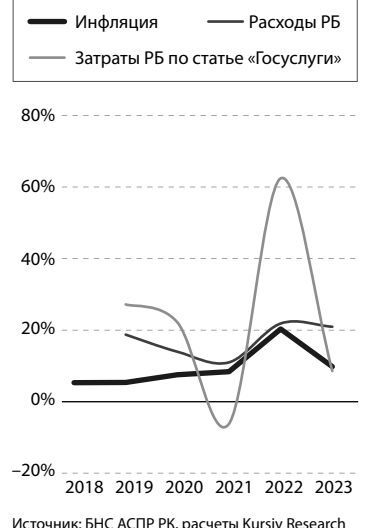
Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

Структура затрат республиканского бюджета РК по статье «Представительные, исполнительные органы госуправления», %



* Наименование госоргана, как указывают его в статбюллетене МФ РК.
Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

Динамика расходов РБ на фоне потребительской инфляции, % г/г

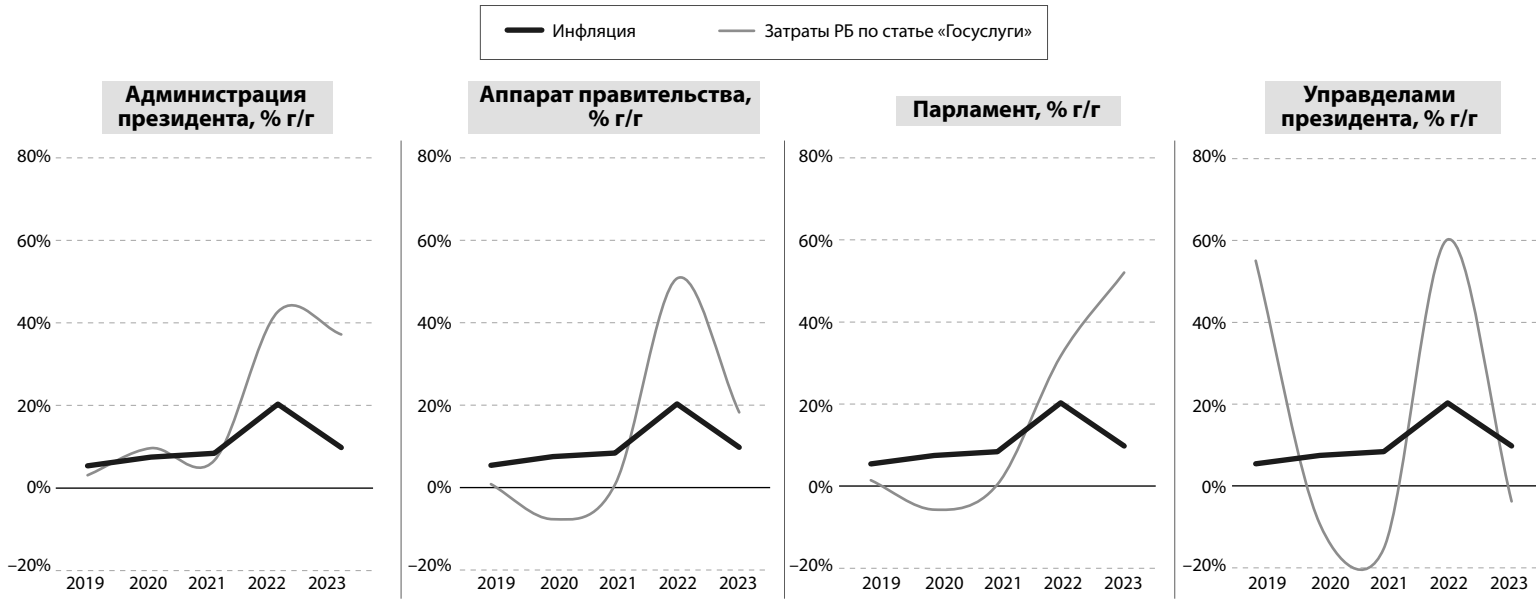


Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

По акординскому счету

Во сколько бюджету обходится центральная власть?

Динамика расходов РБ в разрезе центральных органов власти:



Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

и взносы в рамках участия в международных организациях.

Расходы на представительные и исполнительные госорганы за последние пять лет выросли на 165%, или в 2,7 раза. Среднегодовые темпы роста расходов по этому компоненту в этот период составили 22,8%; для сравнения: средняя потребительская инфляция за пятилетку – 10,3%.

Все быстрее инфляции

Когда публицисты хотя бы одним словом обозначить президента РК и его ближайшее окружение, обычно говорят: «Акорда». В бюджетном выражении близких президенту госорганов два – Администрация (АП) и Управление делами президента (УДП).

Первый госорган «обеспечивает деятельность главы государства», второй – отвечает за

материальное обеспечение его работы, поддерживая функционирование резиденции главы государства, его самолетов и автомобилей (в их номерах часто встречается сочетание UD). Именно на УДП приходится самый большой бюджет «близких» госорганов президента – 93,5 млрд тенге в 2023 году; за пять лет эта сумма выросла на 84%. Заметная (но нерегулярная) статья расходов УДП – приобретение автомобилей для госорганов: в последние два года на это ушло 13,3 млрд тенге – достаточно масштабное обновление автопарка, если учесть, что всего за 2018–2023 годы на авто в УДП потратили 16,1 млрд.

Собственно АП поглощает 16,8 млрд тенге (2023). Помимо функций президентской канцелярии (делопроизводство, аналитика)

АП обеспечивает сохранность архивного фонда и работу Службы центральных коммуникаций. За последние пять лет расходы на АП выросли в 2,4 раза.

В этой же группе находится аппарат правительства, который до прошлого года назывался канцелярией премьер-министра (КПМ). На премьерский аппа-

рат расходуется всего 4,3 млрд тенге (2023; +67% за пять лет). Аппарат кабинета осуществляет «координацию деятельности государственных органов, функции контроля за сроками исполнения актов и поручений главы государства, данных правительству», а также проводит экспертизу финансово-экономических, правовых и иных аспектов проектов решений правительства и премьеры.

На расходы на обеспечение деятельности парламента РК уходит 27,5 млрд тенге. Рост по этой статье расходов достаточно скромный: +93% за последние пять лет.

Среднегодовая динамика расходов на содержание всех перечисленных госорганов в последние пять лет была выше средних темпов инфляции.

В этой же группе затрат «сидит» и Канцелярия первого президента Республики Казахстан – Елбасы. На пике – в 2020 году – на ее содержание уходило 2,2 млрд тенге, из которых 1,2 млрд шло на «услуги по обеспечению деятельности» Назарбаева, еще 1,0 млрд – на обеспечение работы Библиотеки первого президента. К 2023 году эти расходы на Елбасы сократились до 1,0 млрд и распределяются между теми же направлениями примерно в равных долях.

«По соседству» располагаются расходы на Агентство стратегических реформ (20,6 млрд в 2023 году), которое несколько лет назад перешло из-под Минэкономики в подчинение президенту. Его расходы в основном представлены оплатой работы статистиков.

Существенную прибавку в общий котел расходов самых центральных из центральных госорганов дал Национальный центр по правам человека: на «услуги по наблюдению за соблюдением прав и свобод гражданина» в минувшем году потратили около 1 млрд тенге.

Благодаря выборам (президента в 2022-м, в парламент – в 2023 году) в последние два года стабильно высок уровень расходов на Центральную избирательную комиссию (39 и 38 млрд тенге в 2022 и 2023 годах).

Президенты о госаппарате

Реформа госаппарата при первом президенте Нурсултане Назарбаеве была постоянной темой публичных выступлений и стратегических документов. Еще в стратегии «Казахстан-2030» появился тезис о «компактном и профессиональном правительстве», который переходил из послания в послание, из программы в программу.

Создание Агентства по делам госслужбы и прочие многочисленные реформы госаппарата помогли решить исходную задачу лишь отчасти. «Госуслуги переводятся в электронный формат, однако фактического сокращения численности сотрудников и проверяющих органов не происходит. Мы же сократили, почему чиновники сидят там же, где мы сократили? Это просто удивительно, какое-то удивительное саморазмножение», – пришел к неутешительному выводу первый президент на расширенном заседании правительства в феврале 2017 года.

Темы реформы госаппарата президент Касым-Жомарт Токаев касается не так часто, как Назарбаев. «Нам нужен обновленный эффективный и компактный госаппарат, оперативно принимающий решения в ответ на изменение обстановки», – обронил президент в мае 2020-го, в разгар пандемии коронавируса, когда формулировал задачи для правительства и акимов. В послани-

нии-2020 Токаев поручил сократить госаппарат и число работников госсектора на 10% в 2020 году и еще на 15% – в 2021-м. Но это сокращение не предполагало урезания госрасходов: глава государства посоветовал повысить зарплаты оставшемуся персоналу, поскольку низкооплачиваемые чиновники «слишком дорого обходятся государству».

Как фактически изменилась численность госаппарата, понять из официальных документов сложно. По данным БНС АСПР РК, численность руководителей высшего звена, высших должностных лиц, законодателей и государственных служащих в 2018–2022 годах находилась в диапазоне 104–114 тыс. человек.

По данным Нацдоклада о состоянии госслужбы, выпущенного в 2023 году, на 1 января 2023 года штатная численность госслужащих составила 90 тыс. единиц, фактическая – 84 тыс. человек. Годом ранее в аналогичном докладе отмечалось, что на начало 2022-го штатная численность чиновников составляла 88 тыс. ед., фактическая – 83 тыс. человек. Авторы документа – специалисты Агентства по делам госслужбы – отметили в качестве слабых сторон казахстанского госаппарата дефицит профильных специалистов по отраслевым направлениям и старение персонала госслужбы, а также отсутствие нормативов численности персонала.



Фото: Shutterstock/Vector Art

Объем расходов республиканского бюджета по основным компонентам статьи «Госуслуги общего характера» (млрд тенге) и чистое изменение объема к показателю 2018 (%)

Компонент	Объем расходов в 2023, млрд тенге	Изм. 2023/2018, %
Государственные услуги общего характера	1 137,7	157%
Представительные, исполнительные и другие органы, выполняющие общие функции государственного управления	205,1	165%
Администрация президента Республики Казахстан	16,8	136%
Канцелярия премьер-министра/Аппарат правительства (с 2023) РК	4,3	67%
Национальный центр по правам человека	1,1	1 200%
Аппарат Высшего судебного совета Республики Казахстан	0,7	272%
Канцелярия первого президента Республики Казахстан – Елбасы	1,0	не прим.
Агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан	20,6	не прим.
Аппарат Конституционного совета Республики Казахстан	1,6	не прим.
Центральная избирательная комиссия Республики Казахстан	37,9	2 002%
Управление материально-технического обеспечения (парламент)	27,5	93%
Управление делами президента Республики Казахстан	93,5	84%
Внешнеполитическая деятельность	98,8	29%
Фундаментальные научные исследования	130,5	302%
Прочие государственные услуги общего характера	589,4	162%

Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: АО5D7M5, 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 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99
g.renat@kursiv.media

Представительство
в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42
astana@kursiv.media

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии
ТОО РПИЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

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



Инвестиции в воздух

+220 973

Казахстанский SCAT приобрел долю в египетской авиакомпании и наконец получил аэропорт Шымкент в доверительное управление, но без права выкупа.

Татьяна НИКОЛАЕВА

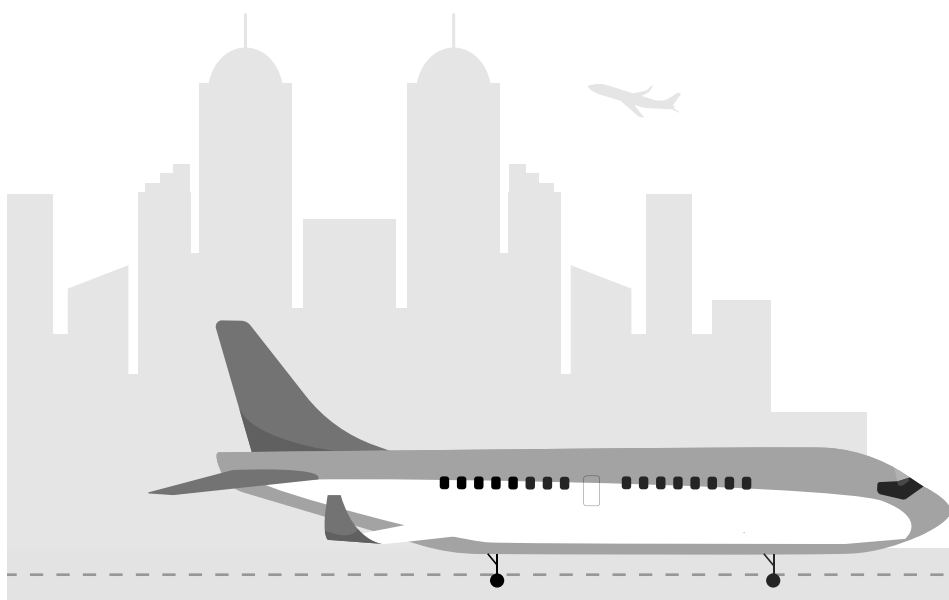
«В настоящее время заключен договор о передаче инвестору АО «Авиакомпания «SCAT» государственного имущества АО «Аэропорт Шымкент» в доверительное управление без права выкупа сроком на 10 лет», – сообщили «Курсиву» в управлении пассажирского транспорта и автомобильных дорог города Шымкента.

Напомним, в прошлом году Шымкентский аэропорт исключили из плана приватизации, но до этого воздушную гавань несколько раз пытались выставить на тендер по передаче в доверительное управление с правом выкупа. Один из тендеров был отменен до начала по постановлению суда – авиакомпания SCAT обжаловала постановление держателя акций аэропорта, управления финансов города Шымкента, о передаче объекта в доверительное управление. SCAT строила новый пассажирский терминал в аэропорту (соглашение об этом было заключено в 2018 году с акиматом Шымкента) и не подавала заявку ни на один из тендеров, считая, что имеет приоритетное право на получение аэропорта в доверительное управление.

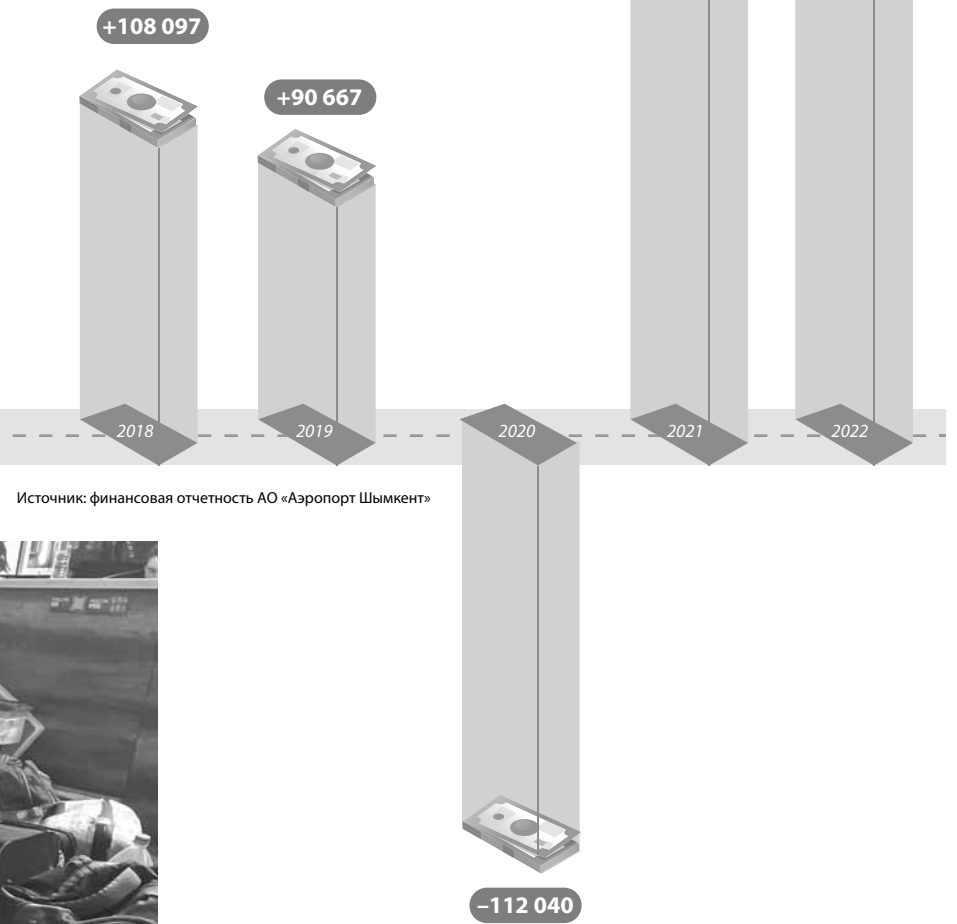
Терминальная стадия

Запуск нового терминала в аэропорту Шымкента планировался еще на 2020 год – срок строительства, судя по примечаниям к финансовой отчетности авиакомпании, составлял всего семь месяцев, договор с подрядчиком был заключен в конце ноября 2019 года. Но пандемия, неясность с будущим управляющим аэропортом и проблемы с территорией вокруг строящегося здания сроки значительно затянули.

Старый терминал, где пропускная способность 200 человек в час, в моменты пиковой загрузки с пассажиропотоком не справляется. Прошлым летом в +40 °С, когда из аэропорта Шымкента за четыре часа вылетали семь рейсов, терминал больше походил на баню – система кондиционирования не могла обслужить забитое людьми помещение, двух стоек регистрации явно не хватало. Получивших посадочный талон счастливиц ждало разочарование – в зал международных вылетов, где кондиционеры все-таки могли хоть немного охладить воздух, их не запустили. Этот зал стал доступен только после того, как из него ушли на посадку пассажиры предыдущего международного рейса. «В декабре откроют новый терминал, там свободно будет», – пообещала уставшая от жары женщина, работавшая на



Прибыль аэропорта Шымкент, тыс. тенге



Источник: финансовая отчетность АО «Аэропорт Шымкент»



Фото: Татьяна Николаева

стойке регистрации. Пропускная способность нового терминала – 2 тыс. человек в час. В декабре 2023 года новый терминал аэропорта Шымкент не открыли. Очередной дедлайн – будущее лето. «Ввод в эксплуатацию нового пассажирского терминала планируется до 1 июля 2024 года», – сообщили в управлении пассажирского транспорта и автомобильных дорог Шымкента. И пояснили, что стало причиной задержки: «Завершение реализации проекта в 2023 году не представилось возможным по следующим причинам: необходимость проектирования и строительства четырех галерей с телескопическими трапами, которые в первоначальном проекте не были предусмотрены ввиду отсутствия необходимого земельного участка; необходимость строительства нового перрона с увеличением прочности покрытия, прилегающего к терминалу».

В управлении добавили, что на сегодня показатель выполнения проекта «Строительство нового пассажирского терминала» составляет 87%. Прошлым летом, по информации того же управления, этот показатель составил 85%.

Что стоит терминал построить

Судя по последней доступной отчетности авиакомпании SCAT, стоимость незавершенного строительства на конец 2022 года составляла больше 10 млрд тенге, из которых 8,4 млрд – стоимость терминала и 1,66 млрд тенге – оборудования к установке.

В отчете указывается: «Компания с 2019 г. осуществляет строительство нового международного терминала в аэропорту г. Шымкент. Проект осуществляется в рамках реализации индустриально-инновационной политики развития г. Шымкент, создания условий для увеличения транзита товаров и услуг по Центрально-Азиатскому транспортному коридору, создания авиационного центра высокоэффективного обслуживания пассажиров и грузов с высоким уровнем безопасности, комфорта и качества».

На строительство нового пассажирского терминала в Шымкенте и приобретение оборудования для него авиакомпания взяла кредит в Халык Банке по ставке 14% годовых. «На строительство терминала частично получены

что SCAT продолжит вкладываться в аэропорт: инвестором планируется строительство ангарного комплекса для обслуживания воздушных судов, модернизация топливозаправочного комплекса для оперативной заправки воздушных судов, гостиничного комплекса, обновление и приобретение

Со стороны акимата, добавили в управлении, были проведены работы по строительству автостоянки перед новым терминалом на сумму 921 млн тенге, строительству подъездной дороги (1,7 млрд тенге) и инженерных сетей (6,1 млрд тенге).

Горизонтальная диверсификация

Пока ситуация с передачей аэропорта Шымкент находилась в подвешенном состоянии, авиакомпания SCAT инвестировала в другое направление. В сентябре 2022 года она приобрела 40%-ную долю в египетской авиакомпании Red Sea Airlines за 383 млн тенге.

Red Sea Airlines была зарегистрирована в 2021 году, но начала совершать полеты в конце 2022 года, после получения эксплуатационного сертификата от Управления гражданской авиации Арабской Республики Египет. Флот компании – два Boeing 737-800, средний возраст флота – 16,4 года. В конце января 2024 года Red Sea Airlines официально получила сертификат IOSA и стала членом IATA.

Эта авиакомпания совершает в том числе рейсы из Шарм-эш-Шейха в Алматы и Астану. В 2022 году деятельность авиакомпании Red Sea Airlines была убыточной, в финансовой отчетности за год SCAT зафиксировала убыток от долевого участия в размере 244,2 млн тенге. На вопрос «Курсива», чем Red Sea Airlines заинтересовала SCAT, в казахстанской авиакомпании не ответили.

ВЫЛЕТЫ						
Рейс	Направление	Авиакомпания	Статус	Время Паломки	Время Фейтевского	
KC7328	Астана	FlyArystan	Вылетел	13:00	13:00	
DV-801	Москва (VKO)	SCAT	Регистрация	18:30	18:30	
DV-735	Астана	SCAT	По расписанию	19:00	19:00	
KC-7407	Кувейт	FlyArystan	По расписанию	19:30	19:30	
VSV-5240	Шарм-эш-Шейх	SCAT	По расписанию	20:40	20:40	
KC-7326	Астана	FlyArystan	По расписанию	20:55	20:55	
KC-970	Алматы	Эйр Астана	По расписанию	21:10	21:10	
DV-717	Алматы	SCAT	По расписанию	22:20	22:20	

Фото: Татьяна Николаева

льготы государства в виде компенсации части вознаграждений по займам от АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» и заключено соглашение на субсидирование процентной ставки 8% годовых по целевым займам на строительство и закупку оборудования», – сообщает авиакомпания SCAT в отчетности за 2022 год.

В управлении пассажирского транспорта и автомобильных дорог Шымкента сообщили,

новой спецтехники для наземного обслуживания воздушных судов, грузового терминала с перроном и подъездными путями, открытие авиационно-технического центра для обслуживания воздушных судов, цеха бортового питания». Стоит отметить, что в соглашении авиакомпания с шымкентским акиматом в 2018 году речь сразу шла о том, что SCAT построит целый аэропортовый комплекс, а не только новый терминал.

ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционные качели

Как казахстанские инвесткомпании завершили 2023 год

> стр. 1

Обновленный список

Сейчас в Казахстане функционируют 20 управляющих инвестиционных компаний. За прошедший год два игрока прибавилось, один выбыл: лицензии на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг получили две компании – N1broker и инвестиционная компания Standard. В августе инвестиционный дом Fincraft сообщил о прекращении действия лицензии на осуществление брокерской и дилерской деятельности и деятельности по управлению инвестиционным портфелем. Fincraft входил в десятку крупнейших УК – по последней доступной статистике, активы компании составляли 11,3 млрд тенге.

Рост активов зафиксирован у 12 компаний сектора. Причем львиную долю прироста обеспечил один игрок – АО «Фридом Финанс». Итоговые активы управляющей компании за 2023 год выросли в 1,5 раза – на 111,7 млрд тенге – и составили 316,9 млрд тенге. Это около 55% объема всего сектора.

Как отмечено в сообщении компании об итогах года, рост активов достигнут в результате увеличения портфеля ценных бумаг на 83,3 млрд тенге, или на 64%, инвестиций в капитал других юридических лиц и субординированного долга – на 30 млрд тенге, или на 45%. Обязательства компании при этом выросли на 79,4 млрд тенге (93%), в основном за счет операций по прямому РЕПО. Собственный капитал увеличился на 32,3 млрд тенге, или на 27%. В том числе за счет размещения простых акций путем реализации единственным акционером Freedom Holding Corp. права преимущественной покупки. Всего за 2023 год компания разместила 2,27 млн акций на 31,7 млрд тенге. Увеличение уставного капитала происходило в четыре транша: в феврале (два транша), июле и сентябре прошлого года.

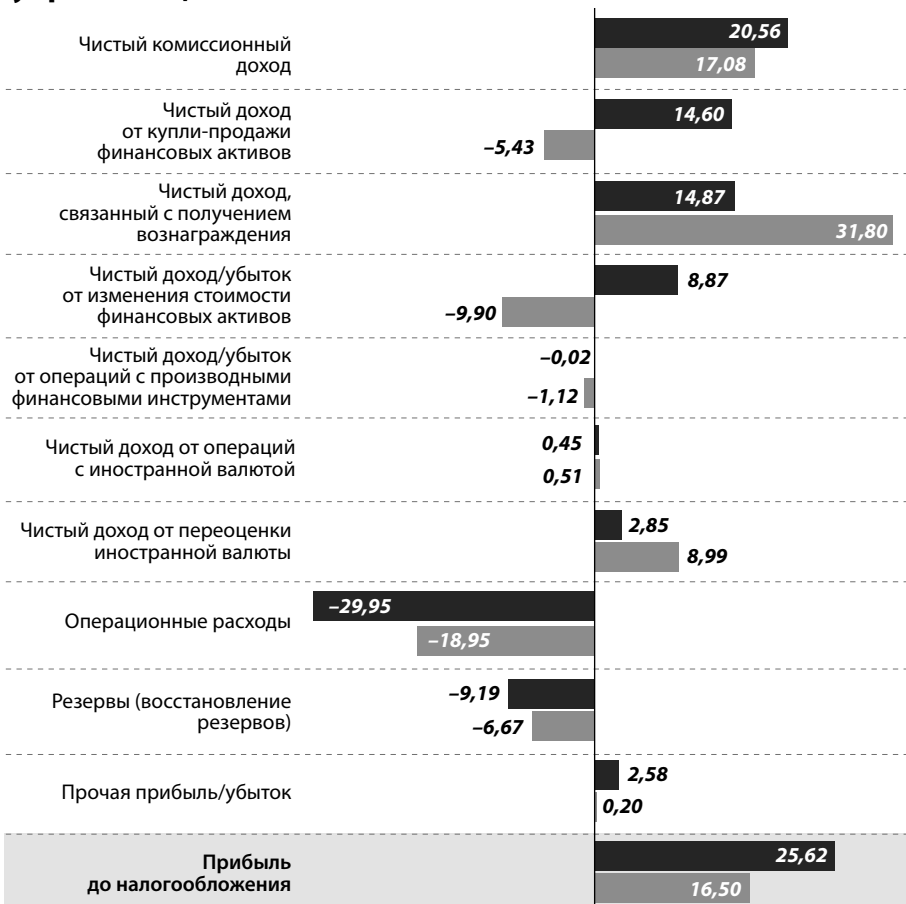
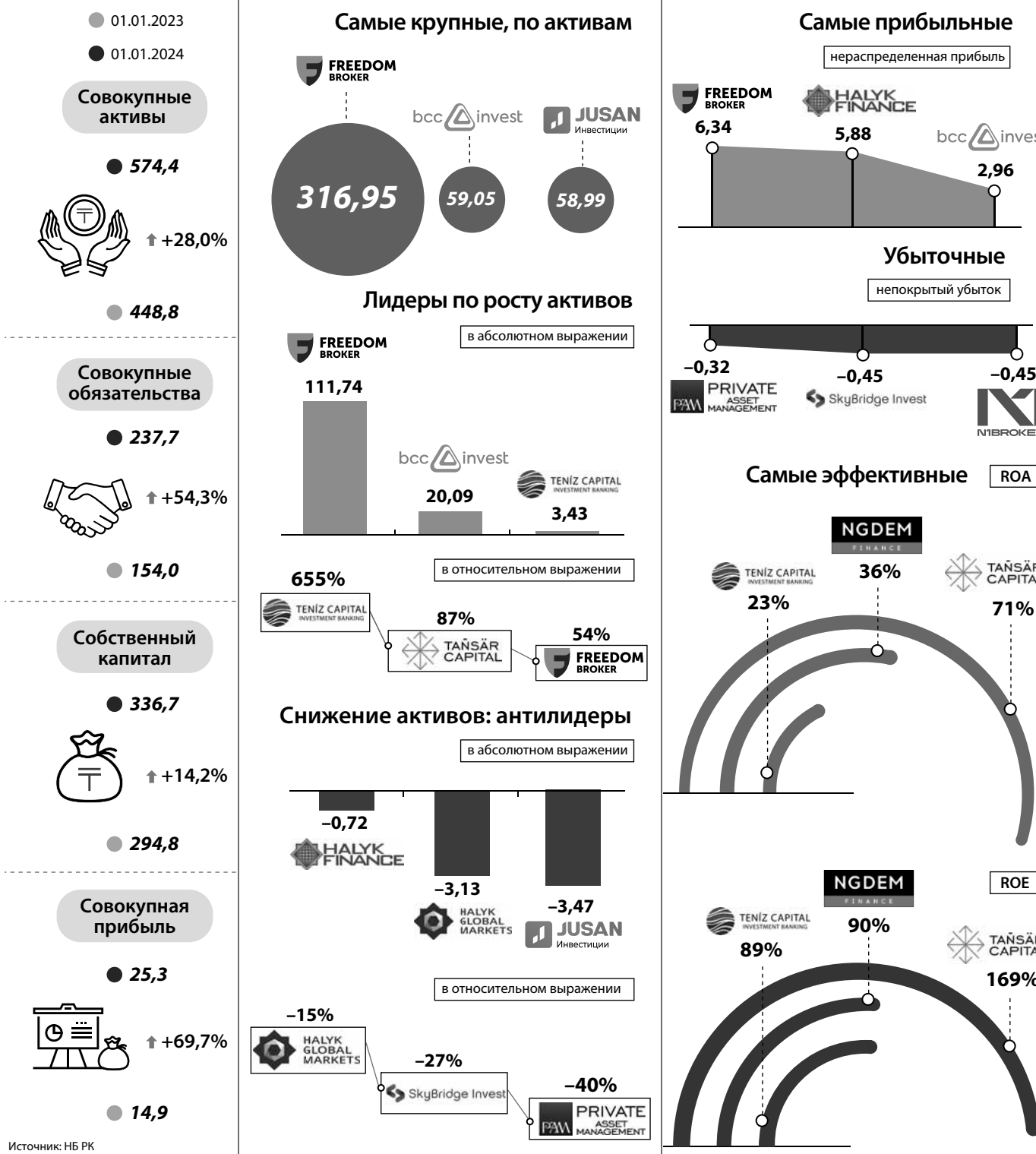
BCC Invest от БЦК по итогам 2023 года утвердился на втором месте среди инвесткомпаний РК по объему активов, поднявшись на две позиции. За 12 месяцев компания зафиксировала рост активов на 52%, до 59,1 млрд тенге.

«Рост размера активов связан с увеличением переоценки ценных бумаг в 2023 году. Вдобавок на увеличение размера активов повлияли и сделки по операциям обратного РЕПО, которые показали рост более чем в 6 раз», – комментируют цифры в УК.

Размер капитала BCC Invest за год увеличился на 7 млрд тенге, в том числе за счет докапитализации единственным акционером уставного капитала на 4 млрд тенге в октябре прошлого года и роста нераспределенной прибыли на 73% г/г.

Jusan Invest (3-я позиция по сектору) восстанавливается после сильного сокращения в первой половине прошлого года. За январь – июнь 2023 года компания потеряла 29,6% от объема активов. За второе полугодие активы подросли на 34%, до 59 млрд тенге. Однако это на 3,5 млрд тенге меньше, чем было годом ранее. Снижение размера активов по итогам 2023 года связано сугубо со снижением размера обязательств за год, указывают в Jusan Invest. На начало года размер обязательств составлял 20,3 млрд тенге, а к концу года показатель снизился до 14,5 млрд тенге. При этом размер собственного капитала компании вырос с 42,2 млрд до 44,4 млрд тенге, добавляют в пресс-службе.

В составе холдинга First Heartland есть еще один участник рынка ценных

Сводный отчет о прибылях и убытках управляющих компаний РК**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА, МЛРД ТЕНГЕ**

бумаг с лицензией брокера – АО «First Heartland Securities». В октябре компания сообщила о добровольном делистинге с Казахстанской фондовой биржи и прекращении действия лицензии с целью оптимизации структуры группы и устранения дублирования функций. На начало января 2024 года компания все еще присутствовала в списке регулятора управляющих инвестиционных портфелем с объемом активов 29 млрд тенге (5-я позиция).

«Народные» управляющие по итогам прошлого года оказались в минусе. Активы Halyk Finance в январе 2024 года составили 54,8 млрд тенге, что на 1% меньше, чем годом ранее. При этом за первое полугодие показатель сократился на 6,5%, до 51,9 млрд тенге, – преимущественно за счет снижения стоимости ценных бумаг, учитываемых в составе прибыли или убытка. За счет роста этой же статьи компания смогла восстановить уровень активов к концу года. Отметим, что пять ПИФов, находящихся под управлением Halyk Finance, продемонстрировали положительную динамику, показав прирост стоимости паев от 7,6 до 14%. Управляющая компания весь прошлый год наращивала портфель долговых бумаг, приобретая их за счет продажи бондов с более

низкой доходностью и поступающей ликвидности.

Ощутимое снижение активов наблюдается у другой компании группы. Активы Halyk Global Markets (6-я позиция) за год сократились на 15%, до 17,4 млрд тенге. Напомним, в 2022 году произошло объединение клиентского бизнеса двух УК на базе более крупной – Halyk Finance.

Стремительный рост активов NGDEM Finance в первой половине 2023 года сменился не менее сокрушительным падением. За первое полугодие 2023-го компания увеличилась в 30 раз – с 3,5 до 102 млрд тенге. В результате УК оказалась на второй строчке по объему активов. Однако уже во втором полугодии показатель упал практически до прежнего уровня – до 3,8 млрд тенге (11-я позиция). Судя по финотчетности, рост и последующее снижение активов произошли за счет ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости. Данные качели повлияли на результаты всего сектора. Без учета NGDEM Finance совокупные активы остальных 19 управляющих компаний во втором полугодии 2023 года выросли на 28,7 млрд тенге, или на 5%. В самой компании цифры не комментируют.

УК имеет «дочку» – NGDEM Global Limited, зарегистрированную в МФЦА. В июне прошлого года она была принята в члены KASE по категориям «фондовая» и «деривативы».

Полезный ребрендинг

Значительный рост активов в относительном выражении зафиксирован у Teniz Capital Investment Banking, бывшего «Финансового дома YURTA». В апреле 2023 года было заявлено, что единственным акционером компании стал **Сакен Усер**. Согласно стратегии нового акционера «компания планирует нарастить клиентскую базу на оказание услуг маркетмейкера и андеррайтинга и намерена занять конкурентоспособную позицию на внутреннем рынке облигаций». УК усердно реализует намеченные планы. За 2023 год компания нарастила объем активов в 7,5 раза – с 0,5 до 4 млрд тенге (9-я позиция), в том числе за счет роста обязательств на 2,1 млрд тенге и капитала на 1,4 млрд тенге. В конце октября компания сообщила о размещении 92 930 простых акций, в результате состав крупных акционеров общества увеличился до трех. Доля мажоритарного акционера Сакена Усера сократилась до 78,35%, председатель правления ТСВ **Максим Занкин** стал обладателем 8,12% акций, держателем еще 7,98% акций – **Арман Бистибек**.

В течение прошлого года УК выступала инициатором торгов при размещении

облигаций строительных компаний ТОО «Алтын Сапа АЛМ» и ТОО «Ел Орда Арнау». Обе компании входят в состав консорциума строительных компаний Damu Development Group через ТОО «Qaz Stroy Standart». Продажи группа ведет через супермаркет недвижимости Svoyn Dom, который также является участником консорциума.

Ребрендинг пошел на пользу еще одной управляющей компании. Tansar Capital, бывший CAIFC Investment Group, за прошлый год зафиксировал рост активов на 87%, до 3,1 млрд тенге (12-я позиция). Обязательства компании при этом сократились на 24%, до 328,7 млн тенге. А рост капитала на 1,5 млрд тенге был обеспечен за счет значительного роста нераспределенной прибыли.

Сокращение объема активов за 2023 год показали шесть участников сектора. В антилидерах по относительному снижению активов наряду с вышеупомянутым Halyk Global Markets оказались Private Asset Management и SkyBridge Invest. Баланс PAM за год сократился на 40%. У SBI активы уменьшились на 27%. Компании находятся в конце списка инвесткомпаний по объему активов.

Положительная переоценка

В 2023 году казахстанские управляющие компании заработали в совокупности 25,33 млрд тенге. Это на 69% больше, чем в предыдущем году. Средние ставки в 2023 году были выше, чем в 2022-м, что привело к росту доходов инвесткомпаний, отмечает главный аналитик департамента казначейства АО «Фридом Финанс» **Аружан Сагымбаева**.

Наибольший вклад в совокупный финансовый результат инвестиционных компаний внесли комиссионные доходы в размере 20,6 млрд тенге. Показатель вырос на 20% по сравнению с предыдущим годом. 55% комиссионных вознаграждений, полученных управляющими в 2023 году, составляют доходы от брокерских услуг (13,5 млрд тенге). Около трети комиссионных поступили от услуг андеррайтера. За 2023 год в официальный список KASE были включены облигации 126 выпусков от 59 эмитентов (в том числе 29 новых эмитентов). Кроме того, в прошлом году на казахстанских фондовых биржах состоялось вторичное размещение акций АО «KEGOC».

Чистый доход, связанный с получением вознаграждения, составил 14,87 млрд тенге, это в 2 раза меньше, чем было в 2022 году. От купли-продажи финансовых активов и изменения их стоимости компании заработали 14,6 и 8,9 млрд тенге соответственно. В 2022 году по данным статьи сектор зафиксировал убытки. А прибыль от переоценки иностранной валюты,

напротив, сократилась с 9 до 2,9 млрд тенге ввиду относительно стабильного курса тенге.

Аналитики ожидают дальнейшего роста индустрии благодаря притоку инвесторов на казахстанский рынок. 2024 год обещает быть прибыльным для управляющих компаний, считает директор департамента управления активами UD Capital **Дамир Сейсебаев**.

«Снижение процентных ставок может привести к положительной переоценке стоимости портфелей облигаций по собственным и клиентским активам. Последнее может привести к росту комиссий за управление. С портфелями акций картина неоднозначная – здесь многое будет зависеть от перспектив мировой экономики. В целом, учитывая успешный 2023 год, возможен приток средств в управляющие компании. По крайней мере, в первой половине 2024 года», – резюмирует эксперт.

Прибыльные и не очень

17 из 20 управляющих компаний демонстрируют положительные финансовые результаты по итогам 2023 года.

Больше всех за прошлый год заработал «Фридом Финанс». Чистый доход компании составил 6,34 млрд тенге. Это на 14,8 млрд тенге, или на 70,2%, меньше, чем компания заработала годом ранее. Сокращение прибыли компания объясняет ростом расходов, связанных с выплатой вознаграждения по операциям прямого РЕПО на 17,48 млрд тенге, и увеличением операционных расходов на 7,87 млрд тенге. При этом компания зафиксировала рост доходов, связанных с получением вознаграждения по приобретенным ценным бумагам на 5,75 млрд тенге, чистых доходов от изменения стоимости финансовых активов на 5,22 млрд тенге и доходов от купли-продажи финансовых активов на 2,19 млрд тенге.

Комиссионные вознаграждения компании составили 11 млрд тенге, большая часть из которых (6,7 млрд тенге) поступила за счет брокерских услуг. Доходы компании за счет услуг андеррайтера составили 3,9 млрд тенге. Общее количество счетов УК на 1 января 2024 года составило около 86 тыс. Число сделок в 2023 году превысило 948 тыс.

Второй результат по сектору демонстрирует Halyk Finance. Компания заработала 5,9 млрд тенге против убытка в 2,3 млрд тенге в 2022 году. При этом 4 млрд тенге компания заработала за счет комиссионных вознаграждений, это на 43% больше, чем в предыдущем периоде. Компания лидирует по комиссионным доходам от управления активами и услуг маркетмейкера.

Тройку самых прибыльных компаний сектора замыкает BCC Invest. Компания заработала за прошлый год 3 млрд тенге. Это почти в 3 раза больше, чем в 2022 году. Рост показателя обусловлен увеличением доходов, полученных от ключевой деятельности компании. Чистые процентные доходы за год увеличились на 36% (или на 744 млн тенге) в связи с ростом вознаграждений, полученных по приобретенным ценным бумагам, при этом расходы, связанные с выплатой вознаграждения, практически не менялись, что сказалось позитивно на финансовых результатах. Чистые комиссионные доходы увеличились на 49%, до 1,8 млрд тенге, в основном из-за увеличения вознаграждений по услугам андеррайтинга (BCC Invest и Jusan Invest выступили соандеррайтерами SPO KEGOC). Комиссионные расходы, в свою очередь, увеличились незначительно. «Дилинг» по итогам 2023 года вышел в плюс (на 925 млн тенге) за счет роста чистых доходов от купли-продажи финансовых активов.

Halyk Global Markets также смог выйти в плюс по итогам 2023 года – на 2,6 млрд тенге против убытка в 239,7 млн тенге в предыдущем году. Рост показателя больше связан с сокращением расходов, чем в ростом доходной части.

Jusan Invest заработал за 2023 год 2,1 млрд тенге против убытка в 2,3 млрд тенге в предыдущем году. Цифры в самой компании комментируют кратко: «Положительный финансовый результат связан с позитивными итогами инвестиционной деятельности за 2023 год».

Три управляющие компании завершили 2023 год с убытком. Для сравнения: в прошлом году таких компаний было шесть.

Отрицательный результат у новичка сектора N1broker – убыток составил 448,4 млн тенге. Лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг компания получила 1 июня 2023 года. SkyBridge Invest ушел в минус на 447,3 млн тенге. Сокращение показателя обусловлено значительным ростом операционных расходов и убытком от переоценки валюты. УК «Private Asset Management» завершила год с убытком в размере 317 млн тенге.

Самой эффективной компанией инвестиционного сектора третий квартал подряд выступает Tansar Capital. За год компания заработала 1,7 млрд тенге при среднем объеме активов 2,4 млрд тенге (ROA 71%). За счет резкого сокращения активов высокая рентабельность сложилась у NGDEM Finance (ROA 36%). Хорошую эффективность использования активов показывает и Teniz Capital Investment Banking – рентабельность активов у компании по итогам года сложилась на уровне 23%.



По соображениям совести

Как и зачем казахстанские компании отчитываются о своем влиянии на экологию

8 февраля «Казатомпром» сообщил, что ему присвоен климатический рейтинг «В» по направлению «Изменение климата» международным проектом по раскрытию данных о выбросах парниковых газов Carbon Disclosure Project (CDP). Что это за рейтинг, зачем он нужен и какие климатические оценки получили другие казахстанские компании – в материале «Курсива».

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

«Казатомпром» впервые принял участие в проекте CDP и добровольно раскрыл свои экологические данные за 2022 год, в том числе по выбросу парниковых газов. Полученная оценка находится выше средних рыночных оценок: «С» – по региону Азия и «В» – по сектору «Переработка металлов». Экологическими данными за 2022 год с CDP поделились также QazaqGaz, KAZ Minerals, «КазМунайГаз», «Казатомпром», «Самрук-Энерго» и тоже получили климатический рейтинг.

У кого какая буква

CDP отправляет опросники крупнейшим компаниям по всему миру и исходя из ответов выставляет рейтинг от «F» до «A» в рамках четырех направлений: «Изменение климата», «Водная безопасность», «Сохранение лесов» и «Использование пластика». Раскрытие информации такого характера не предусмотрено регулированием – компании делают это добровольно.

Тем, кто на запрос не ответил, присваивают рейтинг «F». Его получили, например, Freedom Holding и «Тенгизшевройл», но CDP отдельно оговаривает, что эта оценка означает именно отсутствие ответа от компании, а не проблемы с устойчивым развитием.

У «Казатомпрома» из казахстанских компаний самый высокий рейтинг – «В» – по направлению «Изменение климата». У «КазМунайГаза» по трем направлениям («Изменение климата», «Водная безопасность» и «Леса») – «С», у KAZ Minerals – «С» – в «Изменении климата» и «Водной безопасности».

Так как CDP учитывает множество факторов при оценке компании, количество выбросов углекислого газа с выставленным рейтингом прямо не коррелирует. Так, самыми загрязняющими из получивших рейтинговые оценки казахстанских компаний за отчетный 2022 год стали «Самрук-Энерго», «КазМунайГаз»

и QazaqGaz. На них пришлось 33 млн, 8,1 млн и 5,1 млн метрических тонн прямых выбросов углекислого газа соответственно. Хотя у QazaqGaz выбросов меньше, чем у КМГ, климатический рейтинг у первой компании хуже («С» – у КМГ, «D» – у QazaqGaz). KAZ Minerals эмитировал 580 тыс., а «Казатомпром» – 97 тыс. метрических тонн углекислого газа за отчетный период, как следует из опросников компаний на сайте CDP.

В «Казатомпроме» рассказали «Курсиву», что «после присуждения оценки CDP направляет в адрес оцененной компании краткий конфиденциальный отчет, в котором в том числе приводится информация о средней оценке компаний-аналогов по отрасли и по региону». Средние значения по рынкам недоступны обычным зарегистрированным пользователям на сайте проекта.

По мнению самой CDP, присваиваемый рейтинг также помогает компаниям отслеживать собственный прогресс на пути к устойчивости, ведь без меры измерения успешность определить невозможно.

Единая площадка для учета

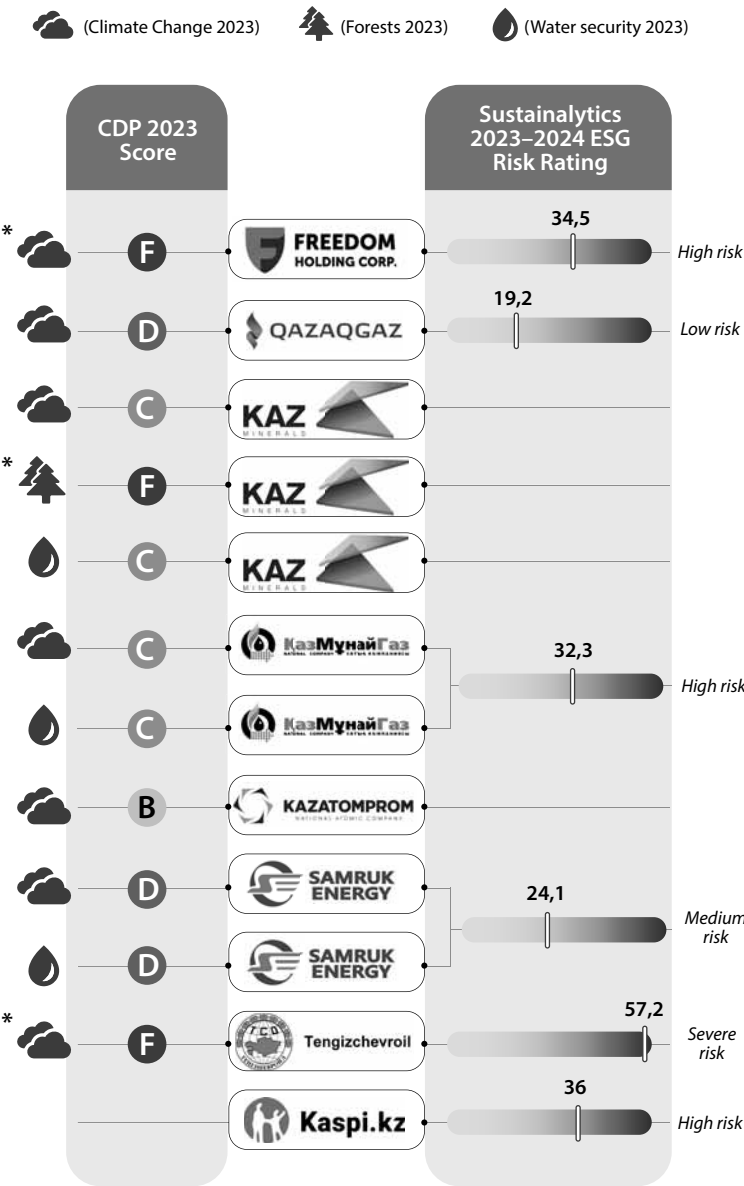
Опросник CDP был составлен в соответствии с рекомендациями Целевой группы по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом (TCFD), применяемыми компаниями на добровольной основе. Помимо CDP инициативы в области устойчивого развития (GRI), Climate Disclosure Standards Board (CDSB), Sustainability Accounting Standards Board (SASB) также руководствуются рекомендациями TCFD. При этом они предоставляют свои, отдельные стандарты раскрытия ESG-информации.

В итоге инвесторы не могут сравнить, казалось бы, одни и те же показатели среди компаний, использующих разные стандарты. CDP выступает единой доступной платформой, где собрана и структурирована такая информация.

«CDP был создан для унификации и централизации отчетности по эмиссиям парниковых газов, чтобы мы могли глобально вести учет. Эти данные очень важны для координации работы по противодействию изменению климата и повышению ее эффективности. Для самой организации (опрашиваемой компании). – «Курсив» это возможность подтвердить свои достижения и показать, что она готова внести свой вклад в решение одной из главных глобальных проблем», – комментирует Василий Калабин, эксперт в области устойчивого развития и ESG.

Сайт проекта позволяет полностью просмотреть ответы компаний на вопросы CDP, проанализировать непосредственно сами

Климатические оценки казахстанских компаний, присвоенные CDP и Sustainalytics в 2023–2024 гг.



* Без ответа.

данные по эмиссиям. Опросник также дает доступ к верифицирующим документам от регуляторов и сторонних организаций о выбросах парниковых газов каждой конкретной компании (в Казахстане верификацию выполняет Eurasian GHG Management (Щучинск).

Нужен ли казахстанским компаниям рейтинг CDP

CDP не пользуется большой популярностью среди казахстанских компаний, говорит Василий Калабин. Он поясняет: «Есть ряд рейтинговых организаций, которые дают комплексную ESG-оценку. Она как раз часто более востребованная, чем CDP. Это оценки Sustainalytics, MSCI, S&P Global ESG Score и некоторые другие. У инвесторов очень востребованы такие оценки, поэтому многие компании и в Казахстане, и за рубежом часто их получают сегодня».

Говоря об инвесторах, которых интересуют ESG-рейтинги, Калабин подразумевает иностранных инвесторов. Соответственно, упоминаемые рейтинги есть у казахстанских компаний, которые

представлены на зарубежных биржевых площадках – Kaspi.kz, Халык банка, «КазМунайГаза», «Казатомпрома». «У нас главный драйвер повестки устойчивого развития – зарубежные инвесторы и регуляторы», – резюмирует ESG-эксперт.

Дочерние компании ФНБ «Самрук-Казына» также получают такой рейтинг по поручению фонда. Василий Калабин приводит в пример QazaqGaz, который в декабре прошлого года был оценен Sustainalytics в 19,2 балла, что подразумевает низкие риски. Данных по Air Astana, которая на днях провела IPO, в том числе на Лондонской фондовой бирже, нет ни в системе Sustainalytics, ни в CDP.

В «Казатомпроме», отвечая на вопросы «Курсива», прокомментировали, что «практика раскрытия информации посредством CDP приветствуется на мировых рынках профильной для компании продукции». Поэтому национальная атомная компания планирует упомянуть полученный CDP рейтинг «В» в своих публичных материалах «в целях повышения ее инвестиционной привлекательности и взаимодействия со стейкхолдерами».

Взлет или посадка

Что будет с акциями казахстанского авиаперевозчика

> стр. 1

Аналитик инвестдома «Астана-Инвест» Серик Козыбаев советует следить за ценами на авиатопливо, так как оно является одной из основных статей расходов компании.

К главным рискам Козыбаев относит повышение цен на топливо и отзыв двигателей Pratt & Whitney, в случае если вопрос не будет оперативно решен. «Компания уже объявила о приобретении и планируемом приобретении семи других воздушных судов. Тем не менее двигатели 10 судов пока под вопросом», – говорит аналитик.

Основатель Flow State Research (это платформа финансовых данных и аналитики) Руслан Имиров купил акции Air Astana на KASE по цене IPO. «Участовать одним из первых всегда преимущество: по фундаментальным данным бизнес Air Astana восстановился после COVID, показатели рентабельности растут. Я активно пользуюсь сервисом Air Astana и решил также стать акционером. Также эта компания подходит под мою стратегию накопления активов», – говорит он. «Горизонт инвестиций в Air Astana у меня 6–24 месяцев. Надеюсь



продать акции по \$22 за штуку», – делится оптимистичными планами Имиров.

Вчера стало известно, что миноритарным акционером с долей 5% стал Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). В рамках IPO ЕБРР приобрел бумаги Air Astana на \$41,99 млн. Институт развития, к слову, владеет рейтингом инвестора AAA.

Но цели заработать на инвестициях в казахстанскую компанию у ЕБРР нет. В сообщении указывается: «ЕБРР будет работать с «Эйр Астана» для достижения авиакомпанией углеродной нейтральности к 2050 году. Банк также воспользуется этой возможностью, для того чтобы играть более важную роль в декарбонизации авиации, и будет оказывать помощь в становлении индустрии экологичного авиационного топлива в Центральной Азии».

В режиме премаркет

IPO Air Astana отметилось проведением ранних торгов за несколько дней до начала основных – такая практика в Казахстане была применена впервые. Условные торги означают, что инвесторы могут торговать еще до фактического размещения на их счете акций, на которые они подписались во время IPO. Но поскольку аллокация ценных бумаг Air Astana шла с задержкой (даже на вечер 14 февраля часть розничных инвесторов не видела бумаги на своих счетах), предварительные торги стали доступны не всем инвесторам. На AIX и KASE опробовать новый режим в рамках IPO смогли те инвесторы, которые не только подали заявку, но и получили одобрение на аллокацию, однако еще не получили акции и ГДР на счет.

В пятницу, на следующий день после закрытия книги заявок, премаркет на AIX закрылся с объемом \$3,8 млн, маркетмейкером выступил Freedom Broker. Как сообщили в пресс-службе биржи AIX, «купить акции в период ранних торгов может любой инвестор, являющийся клиентом Торгового члена AIX, если такой Торговый член (брокер) технически поддерживает режим ранних торгов. В частности, брокер должен обеспечить,

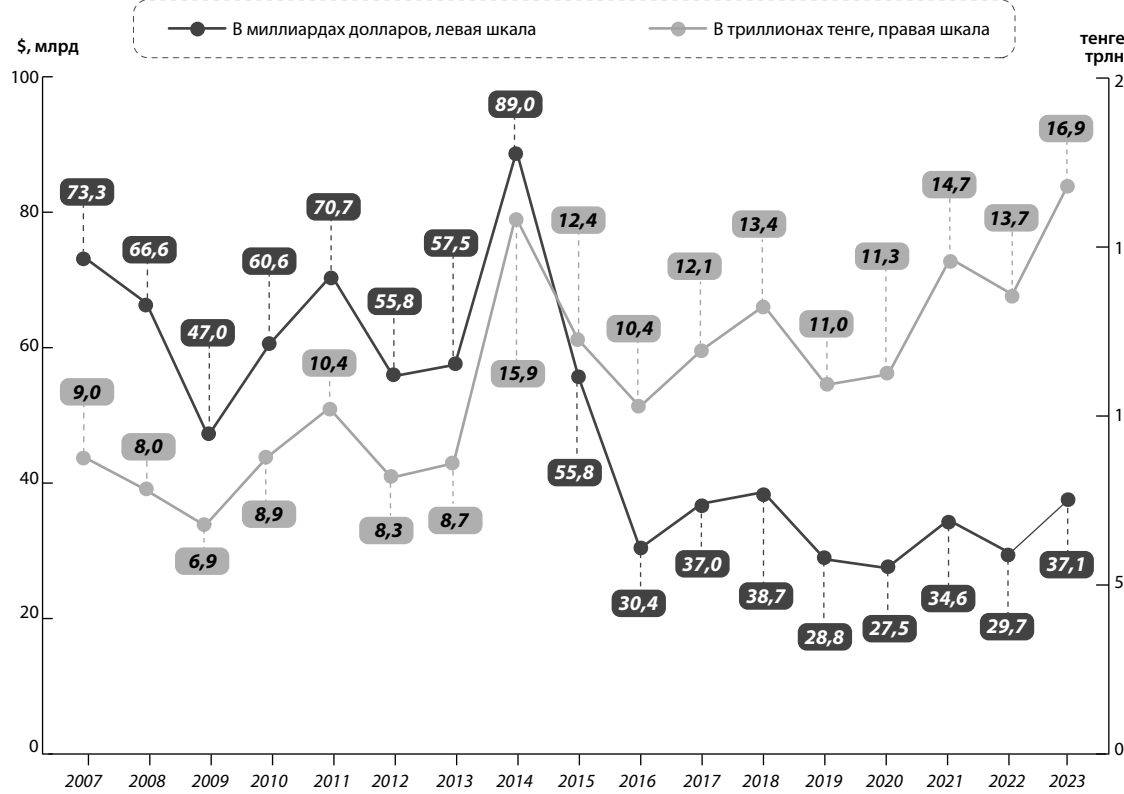


чтобы заявки на продажу могли подавать только те инвесторы, которые получили подтвержденную аллокацию в рамках подписки на IPO, в пределах суммы подтвержденной аллокации, или которые уже успели купить акции в период ранних торгов, в пределах суммы вновь приобретенных акций».

14 февраля, в последний день перед началом безусловных сделок с бумагами Air Astana, объем торгов по акциям AIRA за 14 февраля на KASE составил 352,2 млн тенге, на AIX – \$697 тыс. (по ГДР на AIX – \$593 тыс.). Цена закрытия составила: для акций на KASE – 1170 тенге, на AIX – \$2,64 (1183 тенге по курсу на 14 февраля), для ГДР на AIX – \$10,2.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

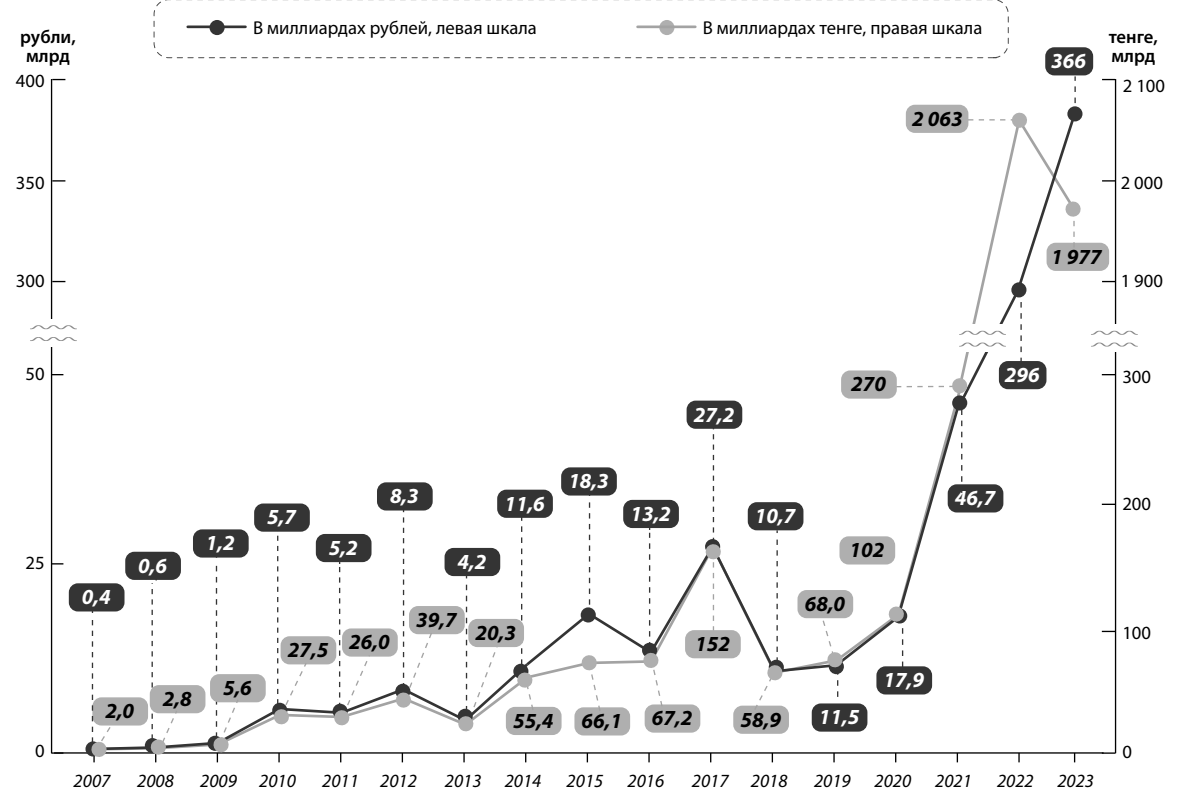
ОБЪЕМ ТОРГОВ ДОЛЛАРАМИ НА КАЗАХСТАНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ



Примечание: правая (тенговая) и левая (долларовая) оси изображены в произвольных масштабах.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ОБЪЕМ ТОРГОВ РУБЛЯМИ НА КАЗАХСТАНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ



За крепостью во ржи

Курс нацвалюты в ушедшем году формировался на фоне более чем удвоившегося объема продаж долларов из Нацфонда и относительно высоких нефтяных котировок. В результате тенге укрепился к USD, даже несмотря на отмену нормы по обязательной продаже валютной выручки экспортерами. «Курсив» подсчитал, каким было участие государства в биржевых торгах долларами в 2023 году.

Виктор АХРЭМУШКИН

Объем открытых торгов долларами на KASE в 2023 году достиг \$37,1 млрд, увеличившись в годовом выражении на 24,7%. В течение года курс закрытия колебался в диапазоне от 431,1 (начало марта) до 482,2 (конец сентября) тенге за доллар. За год нацвалюта укрепилась с 462,7 до 454,7 тенге за доллар, или на 1,7%.

Безусловно, 2023 год, несмотря на значительный размах колебаний обменного курса, был для валютного рынка страны куда более спокойным, чем предшествующий 2022-й. Тогда, во многом из-за непредсказуемого поведения «подсанкционного» рубля, нацвалюта торговалась в аномально широком коридоре

между 414,8 и 512,2 тенге за доллар, а по итогам года ослабела на 7,1%. «Геополитическая напряженность повлияла на Казахстан в том числе через канал обменного курса ввиду тесных торговых отношений с Россией, – говорится в отчете Нацбанка за 2022 год. – Нацбанком и правительством был реализован комплекс мер по стабилизации валютного рынка. В дальнейшем сбалансированность рынка удалось улучшить за счет расширения рыночных принципов валютной торговли и допущения двусторонней волатильности курса». Удержать нацвалюту от просадки не смог даже тот факт, что текущий счет платежного баланса РК по итогам 2022 года впервые за восемь лет перешел в профицитную зону и составил \$6,2 млрд.

В 2023 году от Нацбанка не потребовалось проведения валютных интервенций, при этом его участие в биржевых торгах долларами возросло. В 2022 году главными продавцами валюты выступали (принудительно) компании квазигосударственного сектора. В августе 2023-го действие нормы по обязательной продаже валютной выручки субъектами КГС было приостановлено. Соответственно, если в 2022 году квазигосы реализовали через биржу \$5,1 млрд, то в 2023-м их вклад (именно обязательный, об операционных конвертациях информации нет) сократился до \$2,1 млрд. Зато продажи валюты из Нацфонда выросли с \$4,3 млрд до \$9,5 млрд,

что, пожалуй, и стало главным фактором поддержки курса тенге. Причем тенге укрепился даже невзирая на то, что доля нетто-участия государства в торгах долларами снизилась с 35,7% в 2022 году до 23,7% в 2023-м.

Хотя объем трансфертов в бюджет из Нацфонда уменьшился с 4,5 трлн тенге в 2022-м до 4,0 трлн в 2023-м, объем проданной Нацбанком валюты для обеспечения этих трансфертов увеличился с \$4,3 млрд до \$8,1 млрд соответственно. Еще \$1,4 млрд было продано на бирже для того, чтобы Нацфонд на эту сумму купил у «Самрук-Казыны» тенговые акции «КазМунайГаза». Валюта для этих целей продавалась в октябре (\$500 млн), ноябре (\$550 млн) и декабре (\$350 млн). Независимые экономисты раскритиковали эту сделку в том числе за то, что средства Нацфонда, являющегося своего рода подушкой безопасности для экономики на случай резкого снижения сырьевых цен, были вопреки этой логике инвестированы в нефтяную (государственную отечественную) компанию, что вместо диверсификации рисков приводит к их концентрации. Зато продажи долларов в рамках данной сделки оказали дополнительную поддержку курсу нацвалюты.

Наоборот, неким рычагом в борьбе с переукреплением тенге (этот процесс так же нежелателен для власти, как и резкая девальвация) служат закупки валюты в ЕНПФ и КФГД (Фонд гарантиро-

вания депозитов), которые осуществляет все тот же Нацбанк. В прошлом году для ЕНПФ было куплено \$2,5 млрд против \$118 млн годом ранее. Ежемесячные закупки для КФГД начались в августе 2023-го и составили \$323 млн. Таким образом, нетто-участие государства в торгах долларами в 2023 году сократилось и составило \$8,8 млрд против \$10,6 млрд в 2022-м.

Если объем биржевых торгов долларами в прошлом году вырос ровно на четверть, то спрос на наличные USD почти не изменился. В 2022 году обменники продали долларов (нетто) на сумму 1,83 трлн тенге (около \$4 млрд), в 2023-м сумма слегка уменьшилась, до 1,78 трлн (около \$3,9 млрд). Однако в IV квартале 2023-го спрос на наличную валюту в стране существенно возрос. Например, в ноябре и декабре население потратило на эти цели 235 млрд и 238 млрд тенге соответственно, что заметно выше среднемесячной суммы в размере 149 млрд тенге.

Удивительный выглядит статистика торговли наличными рублями. Если в 2021 году нетто-продажи рублей в РК достигли 750 млрд тенге, то в 2022-м (после начала войны в Украине) они упали до 281 млрд тенге, а в 2023-м и вовсе устремились к нулю (4,1 млрд тенге). Судя по всему, почти весь имеющийся у казахстанцев спрос на бумажные российские деньги перекрывается предложением от релокантов из РФ (данных

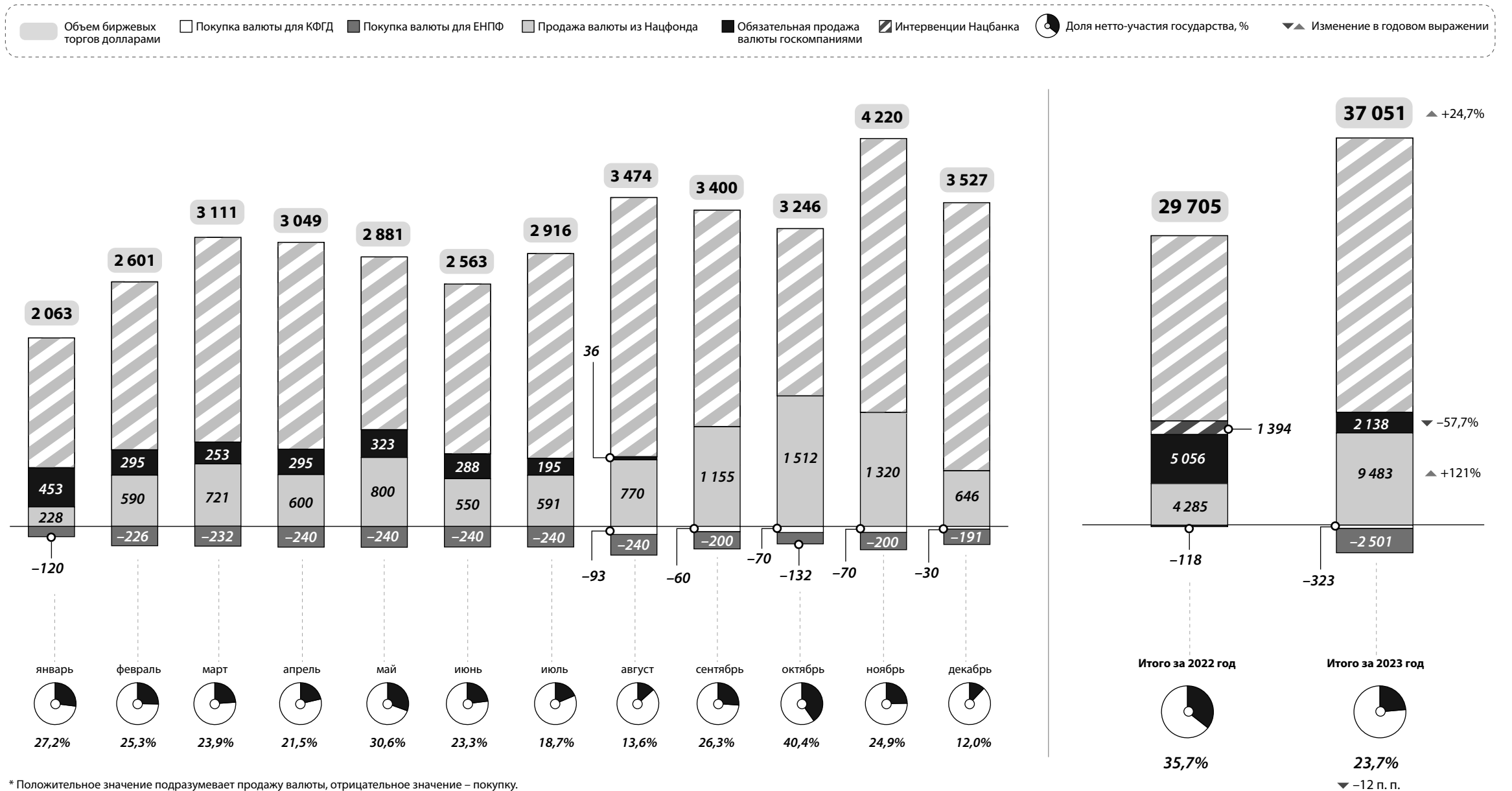
об объемах отдельно покупок и отдельно продаж в открытом доступе нет, Нацбанк публикует только ежемесячное сальдо). В прошлом году было всего три месяца, когда обменники выступали нетто-продавцами рублей: июль (6 млрд тенге), август (13 млрд тенге) и декабрь (6 млрд тенге). В остальные месяцы либо обменники выступали нетто-покупателями, либо сальдо было почти нулевым. Наибольшие притоки рублей наблюдались в январе и октябре 2023-го, когда население продало их на нетто-основе на 7,3 млрд и 6,1 млрд тенге соответственно.

Что касается спроса на безналичные рубли, то после его космического взлета в 2022 году (когда объем открытых торгов на KASE вырос в 6,4 раза, до 296 млрд рублей) в прошлом году на бирже было продано 366 млрд рублей. В рублях рост составил 23,5%, однако в тенговом эквиваленте, по расчетам «Курсива», объем торгов микроскопически уменьшился (с 2,06 трлн до 1,98 трлн тенге) из-за укрепления тенге к российской валюте с 6,96 тенге за рубль (средний курс в 2022-м) до 5,40 тенге за рубль в 2023-м. Иначе говоря, при фактически идентичном объеме торгов в тенге продавцы нацвалюты в 2023 году смогли купить рублей почти на четверть больше, чем годом ранее.

Совокупность таких факторов, как крепкий тенге и высокие ставки по депозитам в нацвалюте, привела к снижению долла-

ризации клиентских средств в банковском секторе с 31,6% на начало 2023 года до 23,2% на его конец. По данным регулятора, достигнутое значение является минимальным с декабря 1997-го. Впрочем, доверие казахстанцев к нацвалюте (точнее, к предсказуемости ее курса при наличии многих независящих от эмитента переменных) остается достаточно хрупким. Как отмечается в отчете Нацбанка за 2022 год, «на внутреннем рынке рост спроса на валюту в большей степени наблюдался в периоды высокой неопределенности, связанной с геополитическими событиями и вводимыми санкциями против России». Эта неопределенность, как и зависимость тенге от рубля, до сих пор никуда не делась. Зато есть определенность, что уже в марте действующий президент РФ продлит свои полномочия еще на шесть лет. С другой стороны, в запасе у казахстанских властей есть такие козыри по управлению курсом, как возможность вновь обязать экспортеров продавать часть валютной выручки и, например, приостановить покупку валюты в ЕНПФ. А вот на длительные и масштабные интервенции, как это было в 2015 году, рассчитывать больше не приходится. Как любит и не устает повторять монетарный орган, «Нацбанк продолжит придерживаться режима гибкого курсообразования, который исключает накопление дисбалансов и обеспечивает сохранность ЗВР».

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ТОРГАХ ДОЛЛАРАМИ* НА KASE В 2023 ГОДУ, \$ млн



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

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Пищевая адаптация

Почему сеть Magnit сокращает ассортимент в офлайн-магазинах

Самая крупная по числу магазинов торгово-розничная сеть в Казахстане Magnit заявила о снижении продаж в своих гипермаркетах по итогам 2023 года. На фоне этого компания намерена сфокусироваться на растущем онлайн-сегменте и не планирует расширять географию своего присутствия в этом году.



Азамат ОСМАНОВ, генеральный директор «Magnit Cash&Carry Казахстан»

развитию FMCG-рынка Центральной Азии, он рассказал, что продажи падают в магазинах крупного формата: «Если говорить в деталях, то происходит сокращение среднего чека. И количество SKU в чеке упало на 10% за год. То есть люди более рационально подходят к покупке в наших офлайн-каналах. Тем не менее частота покупок выросла примерно на 20%».

Судя по данным самой крупной сети в стране, казахстанцы стали реже закупаться впрок, отдавая предпочтение более частым походам в магазин за небольшим списком товаров.

Еще один тренд, отмеченный Азаматом Османовым: растет число покупателей, для которых первостепенную роль играет цена, нежели бренд.

«Мы видим, что продолжает падать премиум-сегмент и средний сегмент. Год к году снижение в

доле составило 3% – с 28 до 25%. Одновременно выросла доля промо в обороте. Сегодня в нашем обороте доля промо составляет 32%. Похожие сигналы мы получаем от наших коллег из маркетингового агентства Nielsen. По их данным, доля промохантеров (людей, которые специально ищут и покупают товары со скидками. – «Курсив») неумолимо растет уже четыре года подряд. Если в 2019 году их доля от общего числа наших покупателей составляла 62%, то сегодня – 79%», – заявил он.

Такие изменения в Magnit связывают с запаздывающим ростом зарплат. Однако гендир торговой сети считает, что говорить в целом о падении потребления в стране рано.

Малыми форматами

Несмотря на падение крупных форматов, Magnit закончил год в плюсе за счет «колоссального», по их словам, роста в онлайн, а также за счет магазинов малых форматов. По мнению всех участников прямого эфира, рынок все больше развивается в сторону магазинов у дома и онлайн.

За год сеть Magnit приросла в квадратах примерно на 8%, но некоторые из локаций были согласованы заранее, и договоры по ним были подписаны еще в 2022-м. На фоне прошлогоднего спада продаж в офлайне компания



Фото: Илья Ким

решила подходить к открытию новых точек более скрупулезно.

«Нам, как ретейлерам, открывать магазины с окупаемостью пять-семь лет в зависимости от формата становится все сложнее. С учетом трендов, которые мы видим, некоторые локации просто непозволительны для нас. В общем, сейчас мы очень тщательно подходим (к открытию физических точек. – «Курсив»), изменили подход», – прокомментировал Османов.

Сеть не собирается открывать магазины в новых для себя

городах в 2024 году, усиливая свое влияние там, где уже присутствует.

Основной же фокус компания намерена держать на онлайн-канале. В частности, планируется запуск онлайн-супермаркета MagnumGO в Шымкенте, сейчас он доступен только для жителей Астаны и Алматы.

Начиная с прошлого года ретейлер сокращает ассортимент в офлайн-магазинах, унифицируя его с онлайн-супермаркетом, где выбор товаров изначально был проще, нежели в физических

точках. «Это неоднозначное решение на первый взгляд, но мы верим, что это правильный шаг», – считает генеральный директор.

В ходе этой трансформации сеть уже прекратила сотрудничество со многими поставщиками, из-за чего конкуренция за место в категории выросла. Но, по мнению Османова, те, кто останется с ними, «снимут все сливки», так как планы у сети амбициозные – занять треть всего рынка FMCG-ритейла в Казахстане. Правда, он не уточнил, за какой срок.

Что происходит на FMCG-рынке Центральной Азии

Алматы опередил Москву и Санкт-Петербург по количеству магазинов в пересчете на тысячу проживающих в городе людей, показывают наблюдения агентства INFOline.



Иван ФЕДЯКОВ, основатель и глава группы компаний INFOline

Анастасия МАРКОВА

Центрально-Азиатский регион становится все более популярным для развития торговли, прежде всего за счет активного роста численности населения.

«Всего на текущий момент в странах Центральной Азии проживает почти 80 млн человек, но в перспективе ближайших лет экономисты оценивают рост до 100 млн, что делает этот регион крайне привлекательным для развития в сфере потребительского рынка», – отметил Иван Федяков, основатель и глава группы компаний INFOline, во время онлайн-конференции, посвященной развитию FMCG-ритейла в Центральной Азии.

В первом полугодии 2023 года информационное агентство впервые за всю историю своих наблюдений зафиксировало, что в Казахстане и Узбекистане в совокупности родилось больше

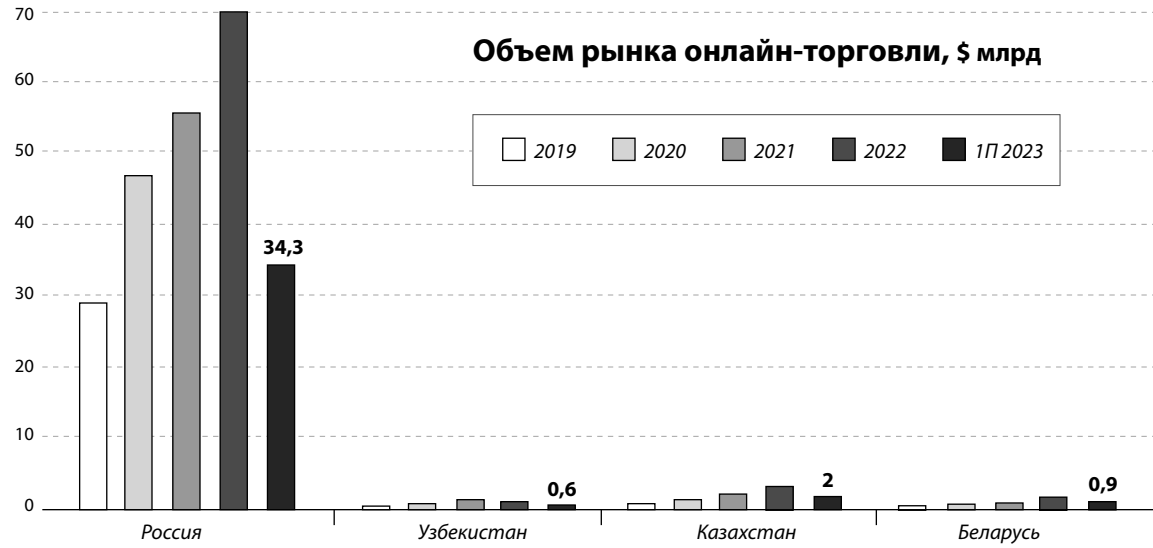
недвижимость, на бытовую технику и электронику, на современный образ жизни, который в том числе несет современный ретейл», – считает спикер.

Какие тренды наблюдаются на рынке FMCG Центральной Азии?

Первое, на что обратил внимание Федяков, – необходимость диверсификации поставок, которые на данный момент сильно зависят от России. Например, в ассортименте казахстанских FMCG-сетей товары из РФ занимают наибольшую долю.

«Если мы посмотрим на ситуацию в разрезе стран – изготовителей продукции или поставщиков, то мы видим, что зависимость от поставок из России достаточно велика во всех странах Центральной Азии. В Казахстане она наиболее велика – почти 46% современной розницы, по результатам наших парсингов, приходится на товары из России. В Узбекистане и Кыргызстане показатель чуть меньше, но тоже находится на очень высоком уровне – 35–40%», – рассказал Иван Федяков.

Еще один тренд – активный рост интернет-торговли, который происходит повсеместно,



Источник: INFOline

и регион Центральной Азии не стал исключением.

«Если в мире доля проникновения интернет-торговли доходит до 25% от общего розничного товарооборота, то в странах нашего исследования мы видим, что этот показатель пока еще существенно ниже. В России он на начало 2023 года находился на уровне 13% в доле розничного товарооборота, в Казахстане – около 10%, в Кыргызстане и Узбекистане

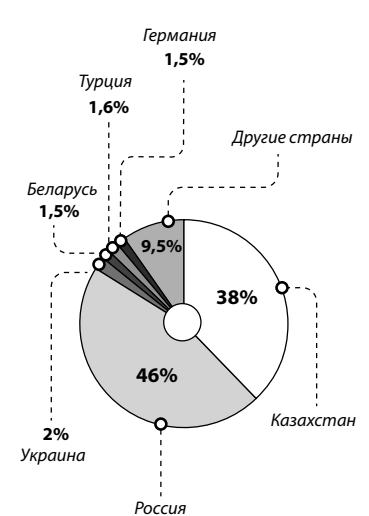
он только на начальном этапе развития», – отметил Федяков.

Примечательно, что товарооборот крупнейших российских маркетплейсов Wildberries и Ozon сопоставим с розничным товарооборотом целых стран ЦА. Например, розничный товарооборот в Казахстане за первое полугодие 2023-го составил \$17,2 млрд, товарооборот Wildberries за этот же период – \$16 млрд. Этот же показатель у Ozon был несколько ниже – \$9 млрд, и тем не менее он лишь немного уступает всему розничному товарообороту Узбекистана – \$11,6 млрд.

Третье, на что обратил внимание спикер, – это численность торговых объектов. В абсолютном выражении по количеству магазинов центральноазиатские города значительно уступают Москве или Санкт-Петербургу. Однако если посмотреть на численности населения, то ситуация меняется.

В лидеры выходит Бишкек, который по числу магазинов на тысячу человек населения существенно опережает крупнейшие города России. Следующими на ним идут Алматы и Астана. К слову, столица Казахстана лидирует по количеству заведений общественного питания. Так, если на тысячу астанчан приходится четыре заведения общепита, то для жителей Москвы этот показатель вдвое меньше. INFOline строит

Доля стран-производителей в ассортименте казахстанских FMCG-сетей

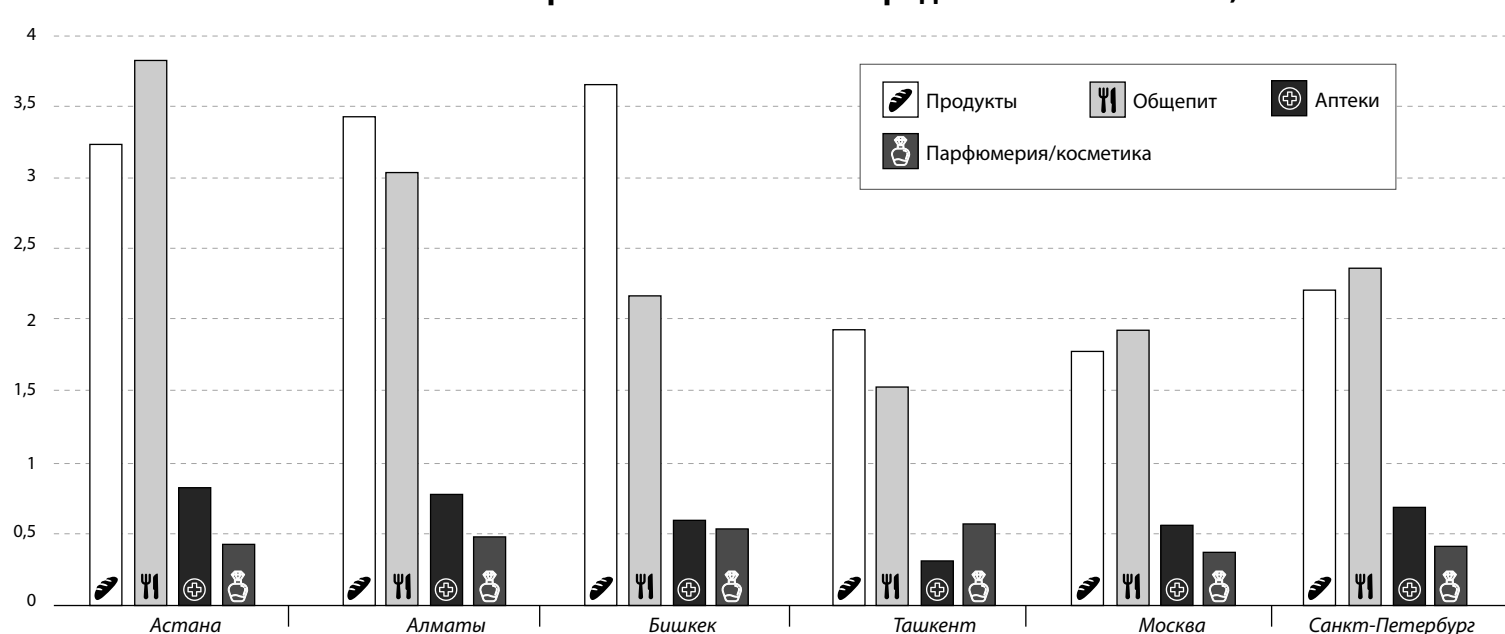


Источник: INFOline

тепловые карты плотности торговых объектов, и, по данным агентства, в некоторых локациях уже наблюдается ожесточенная конкуренция.

«Это говорит о том, что рынок Центральной Азии достаточно развитый и конкурентный. То есть уже нет свободного места для открытия новых магазинов. Просто штампуя свои магазины, ты не добьешься стопроцентного успеха, потому что будешь открываться в конкурентной среде», – заключил Федяков.

Количество торговых объектов по городам на 1 000 человек, шт.



Источник: INFOline

ТЕНДЕНЦИИ

> стр. 1

«В городе не наблюдается высокого спроса на велопрокаты (незначительное количество людей, передвигающихся на велосипедах), что подтверждается уменьшением с каждым годом количества прокатов на 10–30%, – сделали вывод аудиторы.

Они также обратили внимание на то, что электросамокаты как альтернативный вид транспорта стали в Алматы более популярными, чем механические велосипеды.

«[Это] влияет на целесообразность дальнейшего финансирования проекта Almaty Bike, так как в ходе настоящего аудита установлены нарушения в части завышения сумм финансирования без основательных подтверждений расходов, также неэффективного использования государственных активов (в среднем находится в использовании 45% велосипедов, а оставшаяся часть является неисправной)», – указано в заключении ревизоров.

Они рекомендовали Управлению городской мобильности «рассмотреть вопрос о целесообразности дальнейшего финансирования проекта Almaty Bike за счет бюджетных средств».

Что же решили в управлении?

Крути педали, пока электровелосипеды не дали

«Окончательные решения по проекту не приняты», – ответил на запрос «Курсива» и. о. заместителя руководителя Управления городской мобильности Асет Тулеушов.

Сейчас управление детально изучает рекомендации ревкомиссии, анализирует деятельность ОФ «Арман аймагы», сравнивает работу ОФ с аналогичными проектами в Астане и Шымкенте.

Чиновники также смотрят на статистику и видят, что активными пользователями велосипедов являются менее 0,1% из 2,21 млн жителей мегаполиса.

«Показатели очень низкие, так как рельеф города преимущественно горный и не всегда позволяет свободно передвигаться на механическом велосипеде», – полагают в управлении. – Считаем, что по сравнению с механическими велосипедами спрос на электровелосипеды будет значительно выше».

Действительно, если опираться на опыт кикшеринговой компании Whoosh, которая в июле 2023 года запустила в Алматы также и электровелосипеды, они (электровелосипеды) пришлись по душе жителям «наклонного города».

«Благодаря встроенному электродвигателю на велосипедах комфортно ездить по маршрутам с подъемами», – отмечают в Whoosh.

Электровелосипеды по некоторым показателям опережают электросамокаты.

«В будни время аренды велосипеда в среднем на 27% дольше, чем у самоката. Помимо этого велосипедисты чаще пользуются для прогулок, о чем свидетельствует значительное увеличение длительности поездок в субботу и воскресенье. В выходные велосипедами пользуются на 35% дольше, чем самокатами. Пользователи велосипедов выбирают менее «предсказуемые» сценарии. Например, едут по длинному, но живописному маршруту», – делятся наблюдениями в Whoosh.

Наличие муниципальных велосипедов не снижает популярности электровелосипедов от частной компании. Сотрудники Whoosh объясняют это тем, что растет количество новых пользователей. «На данный момент спрос превышает предложение на рынке шеринга», – констатируют в Whoosh.

Из этого «предложения» «Арман аймагы» призывает не исключать механические велосипеды, которые финансируются бюджетом.

Что такое велосипед?

«Велшеринг – это вид общественного транспорта», – это основной аргумент, которым оперирует Павел Шегай, сооснователь проектов Astana Bike и Almaty Bike, когда объясняет, почему Almaty Bike получает финансирование из бюджета города.

«Системы велопроката можно считать полноценным общественным транспортом», – соглашается Мадияр Даурбаев, исполнительный директор Ассоциации устойчивого развития территорий Q88, – поскольку

они являются системами общего пользования».

К тому же системы типа Almaty Bike – это, по словам Даурбаева, важный компонент борьбы с неравенством и повышения социальной справедливости: «За небольшую плату они удовлетворяют потребности в быстрых и удобных поездках тех слоев населения, которым трудно позволить себе дорогой транспорт типа такси и которые не могут иметь личный автомобиль и даже велосипед».

Сейчас велосипеды Almaty Bike – самый дешевый вид транспорта в мегаполисе.



Фото: Илья Ким

«Годовой абонемент стоит 10 тысяч тенге. И больше платить не надо, если не превышать лимит одной поездки в 30 минут; свыше получаса уже идет дополнительная плата. 45% наших пользователей льготники. То есть они за пять тысяч тенге в год могут пользоваться этим транспортом», – говорит Павел Шегай.

По его словам, шеринговые велосипеды также помогают решить так называемую проблему последней мили – добраться, допустим, из дома до станции метро.

Однако в Алматы этот аргумент не работает, так как сеть станций проката не построена по принципу последней мили.

«Станции не расположены в глубине жилых массивов. В основном они находятся вдоль крупных улиц, то есть там, где уже присутствует серьезный общественный транспорт: автобусы, троллейбусы, метро. Какой смысл долго идти до большого проспекта, чтобы в итоге сесть на велосипед? Поэтому использовать систему как последнюю милю невозможно», – считает Даурбаев.

У Даурбаева также вызывает вопросы состояние инфраструктуры Almaty Bike. Шегай не от-

окончательно утверждают в декабре, а средства поступают уже в течение следующего года.

«Поставки запчастей французского производителя (Almaty Bike с момента запуска в 2016 году использует оборудование и программное обеспечение французской компании Smoove SAS. – «Курсив») могут занимать шесть месяцев. То есть нужные

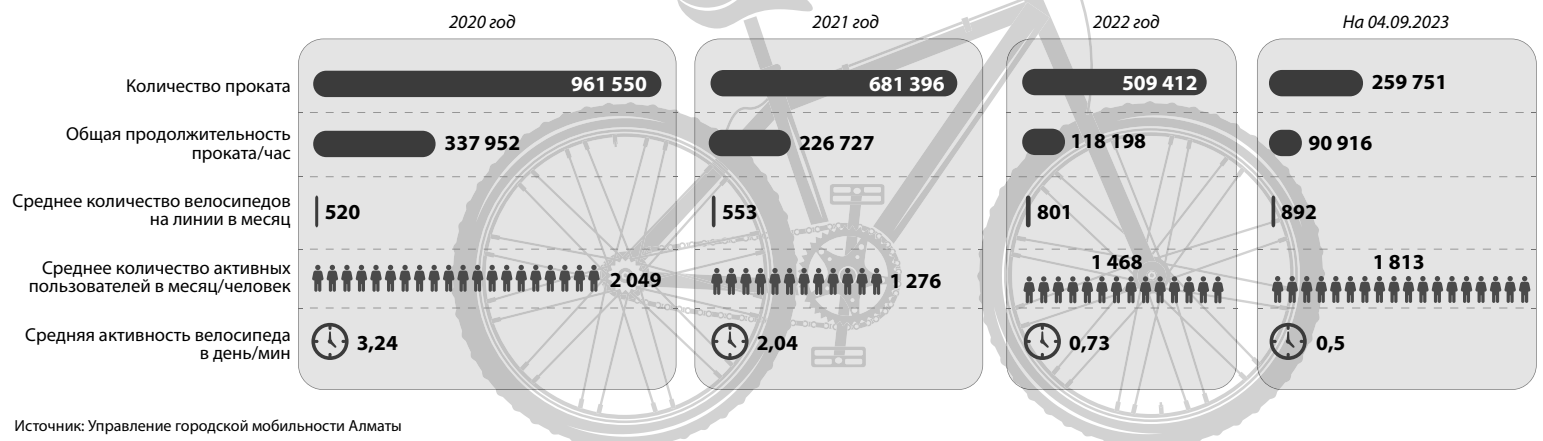
можно эксплуатировать пять лет в обычных условиях и три года – в осложненных. Получается, велосипеды Almaty Bike отработали больше двух сроков, так как в Алматы условия осложнены климатическими (перепады температуры, влажности) и ландшафтными (горная местность) особенностями. При этом проект работал круглогодично,

системы. К примеру, на станциях должно быть соотношение пустых и заполненных паркомест 1 к 2. Необходимо стимулировать количество съездов, но коротких поездок за счет плотного расположения парковочных станций и наличия доступного оборудования. «Соответственно, количество станций и велосипедов даст экспоненциальный рост

Рулевое колесо

Нужно ли выделять деньги из бюджета Алматы на велошеринг?

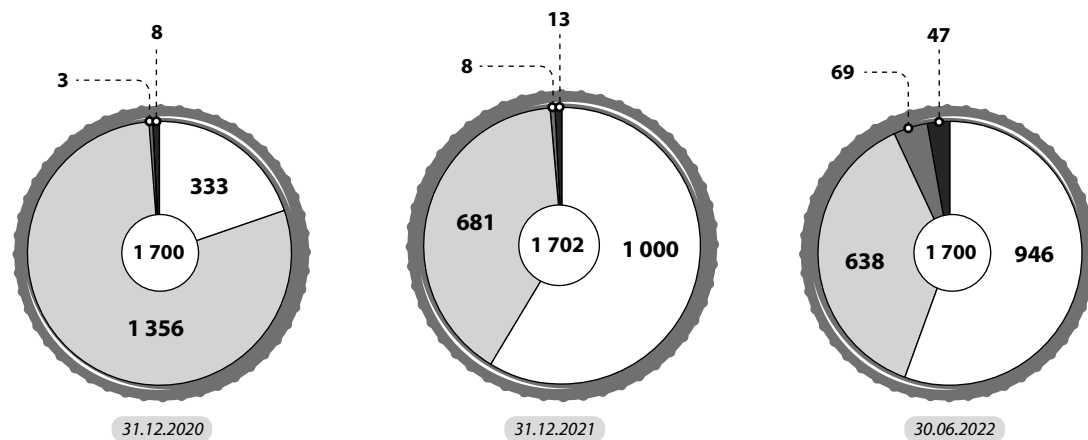
Статистика проекта Almaty Bike



Источник: Управление городской мобильности Алматы

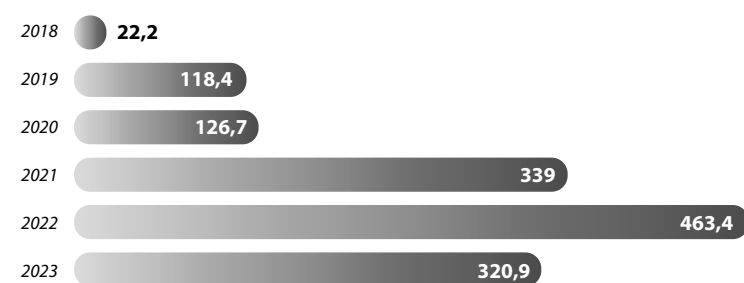
Количество велосипедов, находящихся в использовании Almaty Bike

○ Используемые велосипеды ○ Неисправные велосипеды ● Велосипеды, не подлежащие ремонту (вандализм, осталась только рама) ● Украдено велосипедов



Источник: Аудиторское заключение Ревизионной комиссии Алматы

Сколько денег акимат Алматы выделяет на проект Almaty Bike, млн тенге



Источник: goszakup.gov.kz

рицает проблему и объясняет, что одной из причин проблемы с инфраструктурой является недофинансирование.

Денег нет, но вы трудитесь

Павел Шегай так обрисовывает процесс получения средств из бюджета. Акимат формирует план-заявку по финансированию, к примеру, в текущем году на следующий год. Заявку рассматривают в маслихате осенью,

запчасти мы можем получить через год. Как вы думаете, насколько могла измениться ситуация в течение года по количеству запчастей, которые требуются для обслуживания круглосуточного проекта? Мы не можем заказать столько, сколько необходимо для полноценного функционирования проекта, нас в этом смысле всегда ограничивают», – перечисляет проблемы Шегай.

Кроме того, по техрегламенту производителя велосипеды

за исключением последних двух лет, когда акимат настоял на перерыве в зимнее время.

«Наклон также влияет на обслуживание: у нас очень большой объем работы связан с тем, чтобы перевезти велосипеды из нижней части города в верхнюю», – объясняет Павел Шегай.

В недофинансирование, по его словам, опирается и тот факт, что используется не весь «велофлот». «Примерно 950 велосипедов всегда в эксплуатации, остальные стоят «под парами». При условии достаточного финансирования можно и все 1700 отремонтировать и выставить, но это будет излишне для эффективного функционирования существующей системы. Человек должен не только взять велосипед, но и припарковать его. Иначе, если будет искать станцию, в следующий раз не возьмет. А у нас парковок не хватает», – говорит Павел Шегай.

По его словам, для успешного развития проекта необходимо соблюдать элементарные параметры и требования разработчиков

количества поездок, а на данный момент покрыта всего четверть территории города, и проект испытывает недофинансирование. О каком развитии может идти речь?», – задает он риторический вопрос.

Чтобы решить назревшие проблемы, Мадияр Даурбаев предлагает реформировать велошеринговый бизнес, рационализировать модель его работы, в первую очередь в сторону функции «подвозящего» транспорта. «Но при этом важно сохранить систему городского проката велосипедов», – уверен Даурбаев.

Елена Ермакович, независимый эксперт в области транспортной политики, согласна с тем, что нельзя сбрасывать велошеринг со счетов. По ее словам, выбор финансирования со стороны бюджета был оптимальным. Но какой должна быть сейчас модель финансирования?

С кем велошерингу шерить расходы?

Елена Ермакович считает, что город должен содержать ве-

лошеринг как социальный и экологичный вид транспорта «еще года два». Затем уже можно ставить вопрос, в каком объеме. Допустим, делать тариф для пользователей выше, уменьшая нагрузку на бюджет.

Разницу между тарифом и фактическими затратами на велошеринг, по ее мнению, может покрывать спонсор. «Но таких крупных рекламодателей я не вижу на рынке. Хотя я не специалист в этом», – признает Ермакович.

Павел Шегай говорит, что в мире есть опыт сотрудничества рекламодателей и городского велошеринга. К примеру, в Нью-Йорке основным партнером проката является финансовый конгломерат CitiGroup, поэтому система городского шеринга называется Citi Bike и лого группы «встроено» в лого Citi Bike.

«Проект Almaty Bike является практически единственным транспортным проектом в Казахстане, который соответствует ESG-стандартам как социально, финансово и экологически устойчивый вид общественного транспорта. В этой связи многим компаниям и финансовым институтам Казахстана коллаборация с Almaty Bike может быть интересна, потому что уже скоро они должны будут готовить ESG-отчетность с обязательствами по решению экологических проблем», – говорит Павел Шегай.

В мире существует и другой тип коллабораций городских велошерингов – с оператором наружной рекламы либо с оператором паркинга. «То есть с компаниями, которые извлекают прибыль вследствие эксплуатации городской инфраструктуры. Так сегодня происходит в Барселоне. Там проект Bicing полностью финансируется из средств, получаемых от парковок», – приводит пример Шегай.

Здесь стоит отметить, что администрация Барселоны проводит тендеры среди компаний, которые хотят управлять проектом Bicing. Однако в Алматы предыдущий управляющий проектом ОФ «Velocity.kz» стал подрядчиком, как сообщил сайт total.kz, по умолчанию. У фонда тогда было эксклюзивное право на распространение программного обеспечения от французского производителя Smoove на территории РК. В 2020-м интеллектуальная начинка Almaty Bike оказалась у «Арман аймагы», у которого акимат закупает услуги не через конкурсные процедуры.

Еще один вариант разгрузки бюджета – полностью переложить содержание Almaty Bike на плечи частной компании с условием, что проект будет функционировать по правилам и в интересах города.

«Но чтобы продать Almaty Bike, нужно сделать соответствующий продукт, – замечает Павел Шегай. – «Арман Аймагы» предлагал: «Дайте нам возможность сделать это под вашим контролем – купить новое оборудование, доточить всю систему сервиса». В 2022 году мы просили около 500 млн тенге на приобретение новых парковочных мест и модернизацию текущего оборудования. Нам не дали, это оказалось дорого».

Напомним, на создание Almaty Bike деньги на безвозмездной основе выделили Фонд развития социальных проектов Samruk-Kazyna Trust – 1,3 млрд тенге и СПК «Алматы» – 657,7 млн тенге (данные портала informburo.kz). За последние пять лет финансирование из бюджета Алматы выросло в 2,7 раза – с 118,4 млн в 2019 году до 320,9 млн в 2023-м.

Зеленая мимикрия

Почему в Казахстане «буксует» экологическое строительство

«Зеленая ипотека», призванная поддержать тренд на экологичность казахстанского жилья, пока далека от своих целей. Девелоперы не заинтересованы продвигать зеленые преимущества ЖК, а покупатели выбирают экоипотеку, только если недотягивают до других льготных программ господдержки.

Наталья КАЧАЛОВА

«Название нашего жилого комплекса переводится как «Зеленый город». Мы находимся возле гор, чистый воздух, много зелени», — это все, что смогли рассказать в отделе продаж застройщика о зеленых преимуществах алматинского ЖК. Не поняли вопросов об энергосбережении, водоэффективности и ВИЭ менеджеры еще нескольких ЖК, где квартиры реализовывали по «Зеленой ипотеке» Отбасы банка.

За 2023 год по всей стране «Зеленую ипотеку» получили чуть более 500 заемщиков. Если судить по информации, размещенной на сайте Отбасы банка, соглашение о реализации жилья с использованием «Зеленой ипотеки» в минувшем году заключили менее десятка застройщиков. И почти никто из них не продвигал свой ЖК как «зеленый» и «энергоэффективный». Однако если сравнивать абсолютные показатели, количество ЖК с зеленым сертификатом за год выросло на порядок — с одного ЖК в конце 2022 года до десятка к началу 2024-го.

«Зеленая ипотека»

«Отбасы банк успешно реализует проект «Зеленая ипотека». Он пользуется спросом у казахстанцев, так как там первоначальный взнос равен 20%», — считает в пресс-службе банка.

Отбасы банк запустил «Зеленую ипотеку» год назад. Ставка вознаграждения по займу на покупку квартир в жилых комплексах, построенных по зеленым стандартам, — 12,5% годовых (ГЭСВ от 13,3% годовых), первоначальный взнос — 20%. Для очередников МИО при приобретении жилья в объектах, имеющих зеленый сертификат не ниже «золота», ставка снижается до 7% годовых (ГЭСВ от 7,3% годовых).

За год «Зеленую ипотеку» оформили 527 казахстанцев на общую сумму 13,6 млрд тенге. Подавляющее большинство заемщиков — жители столицы (70%), алматинцев лишь 14%, жителей Шымкента — 9%. Кроме мегаполисов в программе участвовали жители Усть-Каменогорска, Актюбе, Семей. Недавно к зеленому тренду присоединился Талдыкорган: «Там есть объект на 70 квартир, выдан пока один заем», — рассказали «Курсиву» в Отбасы банке.

Первоначально Отбасы банк выделил на реализацию программы 10 млрд тенге из собственных средств, к концу минувшего года сумма выросла до 14 млрд тенге.

Ограниченное финансирование позволило рынку разве что «по-

пробовать на вкус» новый продукт. В казахстанских мегаполисах «Курсиву» удалось найти лишь один проект, где сейчас можно оформить «Зеленую ипотеку».

«В начале декабря нам выделили бюджет 200 млн тенге на «Зеленую ипотеку». Мы его почти освоили — осталось только 18 млн. Совсем недавно еще один клиент получил предодобрение», — рассказывает менеджер столичного ЖК «Яссауи», получившего в минувшем году «серебряный» зеленый сертификат Omir.

В Алматинском ЖК Green City («золото» Omir), рассчитанном на пять тысяч квартир, на «Зеленую ипотеку» выделили 400 млн тенге. «На сегодня эта сумма освоена — люди приобрели квартиры по данной программе. Мы ждем повторного выделения денежных средств. Говорят, программа через полгода возобновится, но пока точной информации нет», — рассказывает менеджер жилого комплекса.

«На данный момент проектов, подходящих по «Зеленой ипотеке», у нас нет», — сообщили «Курсиву» в BI Group.

«Зеленой ипотеки» уже нет у нас. Они (бюджеты. — «Курсив») давно закончились», — констатирует представитель алматинского ЖК «Аккент».

В Отбасы банке подтверждают, что намерены продолжить начинание. «Программа непременно продолжится. Планируется более масштабно поработать по «Зеленой ипотеке», — сообщили «Курсиву» в пресс-службе, не уточнив плановые суммы финансирования на 2024 год.

Цвет девелопмента

Большинство девелоперов, по словам представителя Отбасы банка, получают на свои жилые проекты отечественный зеленый сертификат OMIR — он адаптирован под реалии казахстанского строительного рынка и дешевле зарубежных аналогов (LEED, BREEM).

Чтобы получить отечественный зеленый сертификат и принять участие в программе Отбасы банка, жилой дом должен набрать минимум 40 из 110 возможных баллов по 56 критериям, отражающим его экологичность. Простыми словами, дом должен быть теплым, квартиры — светлыми, вода и воздух — чистыми и свежими, двор — зеленым, а инфраструктура — разнообразной, чтобы резиденты могли получить максимум услуг, не выезжая из ЖК на личном транспорте.

Наибольший вклад (до 26 баллов) дает высокий класс энергоэффективности здания (A++). Дом должен иметь минимальные теплопотери через кровлю, окна, двери и подвал, благодаря чему снижается энергопотребление и, как следствие, будущие коммунальные платежи. Заветные зеленые баллы получают ЖК, теплопотери в которых хотя бы на 5% ниже заложенной в отечественных СНиПах. Наибольшую оценку дают зданию, где теплопотери на 40% ниже СНиПовских. Но получить максимальный балл пока не удалось ни одному ЖК в стране.



ЖК Green City

«В Казахстане здания с энергоэффективностью A++ не проектируют и не строят», — сетует исполнительный директор казахстанского совета по зеленому строительству (KazGBC), Ph.D Александр Белый. — Жилые дома проектируют по нижнему пределу СНиПа. Парадокс, но примерно каждую третью заявку на сертификацию отклоняем именно из-за несоответствия самому простому критерию — энергоэффективности. Никто, особенно в регионах, не задумывается, что в дальнейшем за тепло в «дырявых» домах придется платить все больше и больше».

Существенно повысить шансы на получение зеленого статуса помогает использование в проектах ВИЭ (до +8 баллов) и водосберегающих технологий (до +7 к зеленой «карме»). Но и здесь отечественные ЖК пока не преуспели. «К сожалению, по опыту сертификации шестидесяток зданий констатируем, что ни один застройщик практически не применяет водосберегающих технологий и тем более ВИЭ. Капельное орошение придомовой территории — что в этом сложного? Но его нет в проектах. Устройства контроля протечек воды — норма на Западе, а у нас практически не встречаются. Пока вода есть и она дешевая, мало кто задумывается о водосбережении», — продолжает Белый.

«Здоровый» ЖК тоже имеет зеленые преимущества перед другими. Здесь важен акустический комфорт (хорошая звукоизоляция), визуальный комфорт (естественная освещенность, хороший вид из окон) и качество воздуха. Важность этого критерия казахстанские застройщики уже оценили. «Панорамные окна», «экологически чистый» или «продаваемый район» — частые слоганы в описании отечественных ЖК.

Заработать зданию зеленый статус кроме прочего помогает наличие в комплексе паркингов для электромобилей и велосипедов, доступность общественного транспорта (чем больше маршрутов и меньше расстояние до остановки, тем выше балл) и богатая инфраструктура ЖК (школы, детские сады, больницы, кафе, парикмахерские и т. п. в шаговой доступности). Словом, все, что снижает вероятность использования неэкологичного

личного автотранспорта, а значит — углеродный след.

В плюс зачтутся инновации. Но если раньше к новшествам можно было отнести лифт из паркинга, автоматическое выключение света на лестничной площадке или организацию безбарьерной среды для маломобильных граждан, то сейчас это уже становится нормой. Чтобы получить бонусы за лидерство, застройщикам придется придумывать новые кейсы, продвигающие зеленое строительство.

Субсидии за намерения

«В последнее время (примерно год с небольшим) мы отмечаем всплеск интереса строительных компаний, девелоперов к зеленым технологиям», — делится исполнительный директор KazGBC. Если в конце 2022 года отечественный зеленый сертификат получил лишь один жилой комплекс, то сейчас таких уже несколько десятков. Еще около 40% отклоняет из-за несоответствия проектов зеленым стандартам.

Льготное финансирование Отбасы банка в KazGBC считают реальным стимулом для строительных компаний сертифицировать свои объекты по зеленым стандартам. Но пока подавляющее большинство полученных застройщиками зеленых сертификатов (по подсчетам «Курсива» на сайте kazgbc.kz, более 90%) — предварительные. Такие сертификаты зданию дают на этапе проектирования по результатам оценки представленной проектной документацией.

«В основном к нам обращаются на этапе проектирования. Как правило, за подтверждением, то есть конечной сертификацией, застройщики не обращаются. Некоторые идут намеренно за конечной сертификацией, но таких очень мало», — подтверждают в KazGBC.

Предварительного сертификата вполне достаточно, чтобы получить льготное финансирование в Отбасы банке — «Зеленую ипотеку», после чего финансовый стимул поддерживать зеленый статус своих проектов у многих застройщиков пропадает.

«Продажи жилья у застройщиков начинаются еще на этапе котлована. На конечном этапе в основном уже все продано, и

нет смысла обращаться в банк за ипотекой. Ни KazGBC, ни Отбасы банк не могут на это повлиять, так как сертификация добровольная», — объясняет Александр Белый.

«Насколько мне известно, в этих домах ничего экологичного нет. На этапе проекта могут показать что-то красивое, а потом никто не проверяет реализацию», — делится наблюдениями один из алматинских экоктивистов.

Энергосбережение? Не слышали!

На долю зданий, по данным KazGBC, приходится 47% потребления энергии в Казахстане. За минувшую пятилетку из-за активного строительства здания обогнали по энергопотреблению даже казахстанскую промышленность.

Зеленые здания сберегают ресурсы, а значит, потребляют воды и энергии и платят за коммунальные услуги люди будут меньше. Особенно этот маркетинговый стимул актуален в условиях, когда в стране растут цены на тепловую, электрическую энергию и воду. К примеру, в столице в январе 2024 года теплоснабжение подорожало сразу на 16,5% по сравнению с предыдущим месяцем. К тому же пандемия повысила стремление многих людей жить и работать в здоровой среде.

Но ни один из менеджеров отделов продаж, реализующих ЖК с зеленым сертификатом, куда обратился корреспондент «Курсива», не смог рассказать об экологических преимуществах своего проекта.

«Не пойму вопрос», «Что вы имеете в виду?» — недоумевали самые любопытные продавцы, которым корреспондент «Курсива» задал вопросы о зеленых преимуществах ЖК, энергоэффективности проекта и экономии на коммунальных расходах. Остальные игнорировали незнакомые слова и просто начинали озвучивать шаблонный скрипт продаж.

На сайтах десятка ЖК, получивших зеленый сертификат, «Курсиву» удалось найти лишь несколько фраз, намекающих на экологичности проекта, но ни они в основном не разъясняют преимуществ для покупателей.

«При строительстве применя-

ются технологии, способствующие энергосбережению, сокращающие влияние на окружающую среду и климат, а также формирующие здоровую среду для жильцов.» «Используются энергосберегающие зеленые технологии. Также для жителей предусмотрена возможность установки водо- и энергосберегающего оборудования.» «ЖК расположен в отличном продуваемом районе города Алматы, что немаловажно для здоровья.» «Высокий уровень жизни в ЖК обеспечивается за счет качества строительства, транспортной доступности и развитой инфраструктуры».

В результате многие заемщики используют «Зеленую ипотеку», лишь случайно узнав о ней, если по профилю не проходят по более выгодным программам льготного финансирования. «В феврале минувшего года я оформил «Зеленую ипотеку», так как не хватало баллов по «Эскери баспана», — рассказывает один из столичных заемщиков.

Денги на «Зеленую ипотеку» Отбасы банк распределяет по регионам в зависимости от спроса. Почти три четверти займов, по данным банка, получили жители столицы. Алматинцы — в пять раз меньше.

«Алматы подключился (к зеленой сертификации. — «Курсив») только во втором полугодии прошлого года. Полгода (с начала действия «Зеленой ипотеки». — «Курсив») была тишина. Скорее всего, причина в том, что в Алматы, в отличие от Астаны, спрос на жилье большой и без «Зеленой ипотеки», и так все хорошо продавалось», — говорит Александр Белый.

«Зеленая ипотека» Отбасы банка — хороший стимул для покупателей жилья. Но, по большому счету, наше общество пока не осознало, что жить в зеленом доме выгоднее, потому что такой дом бережет энергию, более безопасен для здоровья и меньше вредит окружающей среде. К сожалению, эти три фактора еще не сели в умы людей, застройщиков девелоперов и даже местных властей. Это пока понимают только на высоком уровне — президент, министры и члены правительства. У остальных людей другие приоритеты», — резюмирует эксперт.

Объявления

■ ТОО «LEE HOME», БИН 970240020369, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Казахстан, г. Алматы, Медеуский р-н, мкр. Самал-2, д. 69, кв. 42. Тел. +7 701 755 15 54.

■ ТОО «Kenguru design», БИН 201040004988, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандарбекова, 193, оф. 4. Тел. +7 707 213 60 00.

■ ТОО «ФЕУ GROUP», БИН 100340019478, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Риддер, ул. Юбилейная, д. 4, оф. 11. Тел. +7 777 338 46 36.

■ ТОО «StroyGarant.KZ», БИН 131240019748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Риддер, ул. Базовая, д. 88. Тел. +7 777 338 46 36.

■ ТОО «Stroy Garant.KZ», БИН 130540012304, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Риддер, ул. Маяковского, д.9, оф.1. Тел. +7 777 338 46 36.

■ ТОО «КейрМед», БИН 200740019631, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. Жетысу-1, д. 52. Тел. +7 707 847 66 07.

■ ТОО «Ерденев», БИН 190940003658, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Кокшетау, ул. Е. Н. Ауельбекова, д. 71, кв. 2.

■ ТОО «S&R Family Company», БИН 231240020784, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Кокшетау, ул. Кошевого, д. 46.

■ Казалинский филиал ТОО «АЛТЫН-ДАН», БИН 140441009843, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, пр. Цурупа, д. 2. Тел. +7 777 502 36 37.

■ Кызылординский филиал ТОО «АЛТЫН-ДАН», БИН 140341008247, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, пр. Цурупа, д. 2. Тел. +7 777 502 36 37.

■ Астанинский филиал ТОО «АЛТЫН-ДАН», БИН 140441009467, сообщает о своей ликвидации. Пре-

тензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, пр. Цурупа, д. 2. Тел. +7 777 502 36 37.

■ ТОО «PNP company», БИН 220440049527, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Гоголя, 71.

■ ТОО «Ордабасы групп», БИН 171240023071, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Алтынсарина, 83, 7-й этаж, оф. 77. Тел. +7 778 376 40 81.

■ ТОО «Zhan Zhanuch», БИН 170940024151, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Мынарал, д. 78/1. Тел. +7 775 062 62 60.

■ ТОО «КАПИТАЛ-9393», БИН 211140034142, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. Т. Жургенова, д. 34, кв.15.

■ ТОО «БОЛАЗЗАТ», БИН 211140035001, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. Т. Жургенова, д. 34, кв. 15.

■ ТОО «AlmatyClean», БИН 130840001895, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шевченко, д. 112. Тел. +7 707 364 05 38.

■ ТОО «Люсьен», БИН 230340010123, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 5, д. 19, кв. 40. Тел. +7 700 266 32 82.

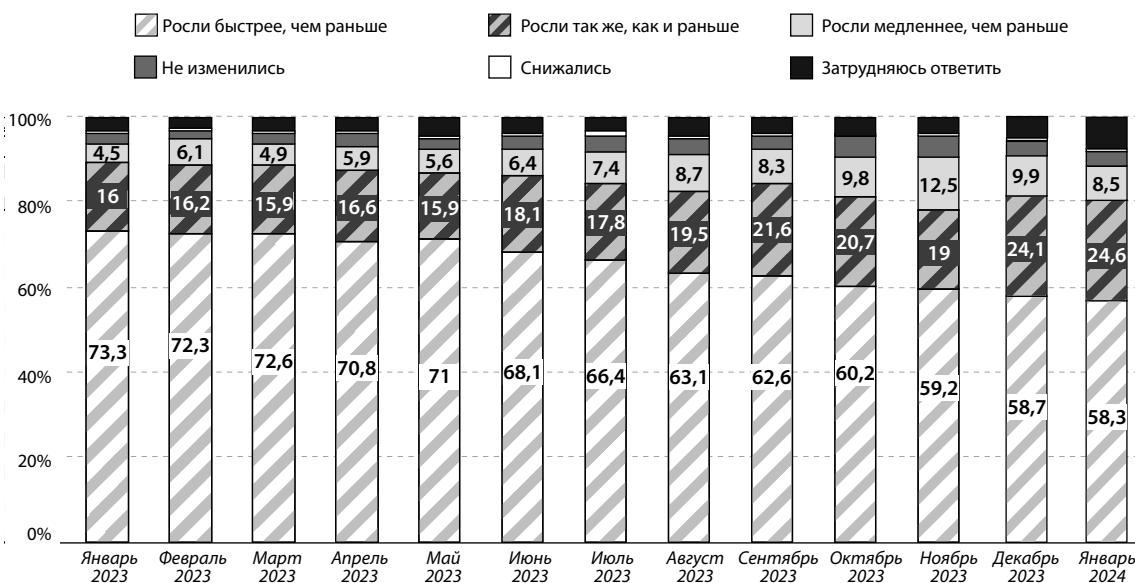
■ ТОО «Промбез-ПВ», БИН 180540021085, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, Кабанбай батыра, д. 105а. Тел. +7 747 049 17 52.

■ ТОО «Caspian Coastal Engineering», БИН 150440008455, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, Исенова, 50/2. Тел. +7 747 553 32 70.

■ ТОО «RK Promo», БИН 230340039657, уведомляет своих кредиторов и заинтересованных лиц об уменьшении Уставного капитала до 500 000 (пятисот тысяч) тенге. Претензии принимаются в течение одного месяца со дня опубликования объявления по адресу: РК, г. Алматы, Бостандыкский р-н, мкр. Дарын-1, д. 29.

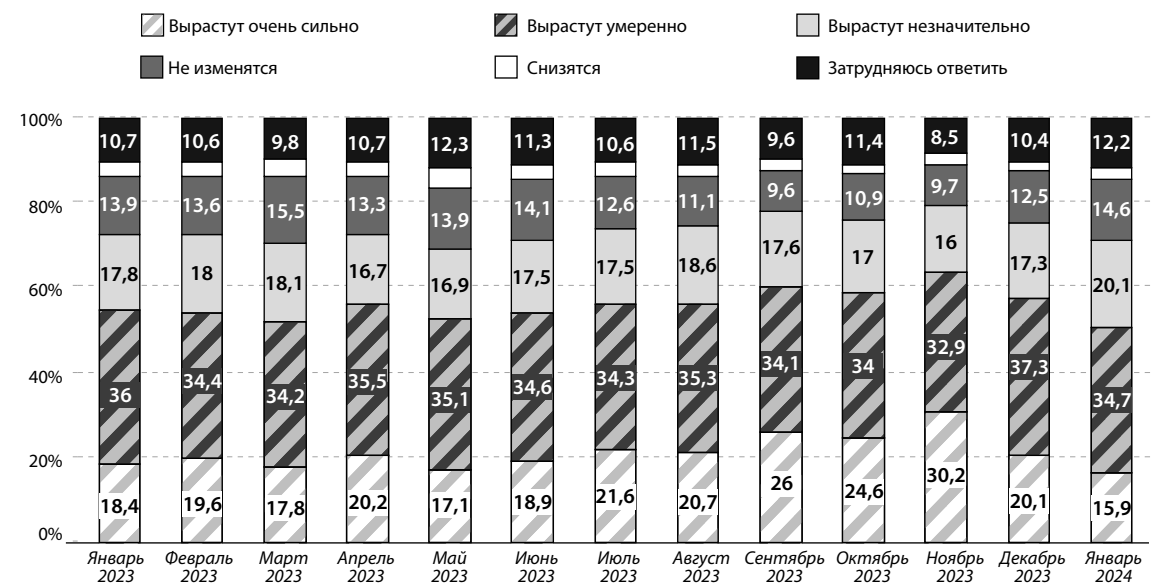
ИНДЕКСЫ

Ожидания роста цен за прошедшие 12 месяцев, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Ожидания роста цен в следующем месяце, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Осторожное начало года: казахстанцы теряют потребительский оптимизм

Индекс потребительской уверенности (CCI) после активного роста в конце 2023 года демонстрирует снижение, хотя и остается в позитивной зоне. Инфляция продолжает замедляться, в связи с чем казахстанцы реже фиксируют рост цен по итогам года и месяца и меньше переживают о будущем росте цен. При этом выросла обеспокоенность по поводу безработицы, а желание тратить и совершать крупные покупки сменилось сберегательными настроениями.



Анастасия САБЛИНА,
социолог-аналитик
исследовательской компании United
Research Technologies Group

Рост индекса потребительской уверенности в январе был отмечен в центральных и восточных регионах: Карагандинской (+5,8 пункта) и Павлодарской (+5,9 пункта) областях, благодаря чему Павлодарская область вошла в позитивную зону (101,1), а Карагандинская – максимально к ней приблизилась (99,7). Рост индекса продемонстрировали также Атырауская (+5,7 пункта) и Кызылординская (+9 пунктов) области.

Наибольшее снижение уровня CCI было отмечено в Актыубинской области в связи со снижением на 9,7 пункта, однако регион остался в позитивной зоне (101,1 пункта). Также в позитивной зоне остаются города республиканского значения, несмотря на значительное понижение уровня потребительской уверенности в Астане (-4,6 пункта) и Шымкенте (-6,4 пункта). Снижение демонстрируют и южные регионы: Туркестанская (-7,1 пункта), Алматинская (-2,6 пункта), Жамбылская (-5,7 пункта) области, хотя этого оказалось недостаточно, чтобы регионы переместились в негативную зону.

Меньше беспокойств, несмотря на катаклизмы

Традиционно наиболее беспокоящим казахстанцев остается вопрос финансовых трудностей и нехватки денег, хотя число отметивших его сократилось с 24,3% в декабре до 21,4% в январе. Острым остается и вопрос здоровья: почти каждый десятый (10,9%) ощущал тревогу о здоровье близких или своем. Несмотря на общий рост отметивших, что

Сдержанный оптимизм

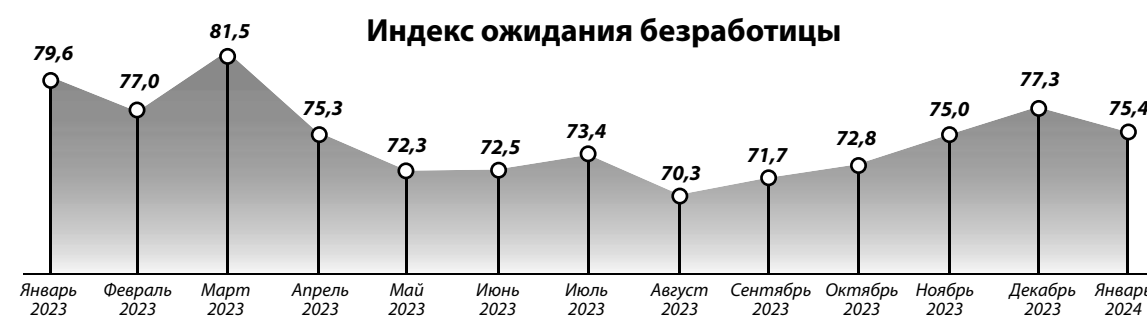
Октябрьский и последующий ноябрьский рост индекса потребительской уверенности вселял оптимизм относительно начала позитивного тренда. Однако рост CCI сменился снижением в декабре, а в январе продолжил снижение на 1,5 пункта, достигнув отметки в 103,2 пункта. Таким образом, значение индекса потребительской уверенности в январе вернулось к октябрьскому показателю (CCI в октябре 2023 года – 103,3 пункта), но осталось в позитивной зоне – выше 100 пунктов.

Снизилась при этом и субиндекс: как индекс оценки текущего состояния до 83,6 пункта (на 1,3 пункта), так и индекс потребительских ожиданий до 133,5 пункта (на 1,7 пункта). При этом в отрицательной зоне все еще остаются индекс произошедших изменений экономической ситуации в стране (78,5 пункта) и индекс благоприятности условий для крупных покупок (69,6 пункта). При этом наибольшее снижение в январе продемонстрировал индекс произошедших изменений экономической ситуации в регионе (не входящий в индекс потребительской уверенности), снизившись на 3,9 пункта, до 87,9.

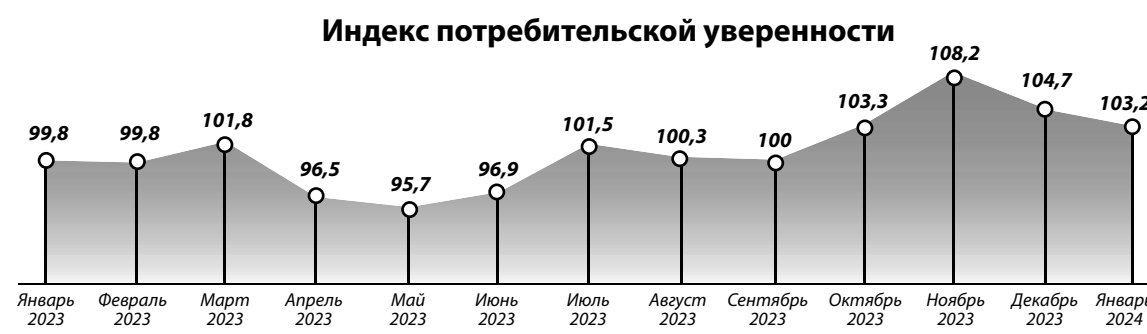
Женщины и молодежь снижают уверенность

Гендерные отличия в уровне потребительской уверенности в январе сократились до минимума: мужчины и женщины демонстрируют схожие показатели впервые с августа 2023 года. Причем снижение индекса потребительской уверенности произошло за счет женщин: их потребительская уверенность снизилась на 3,1 пункта, до 103, а у мужчин потребительская уверенность даже немного выросла – на 0,4 пункта, до 103,4.

Значения индикатора в позитивной зоне отмечены у двух наиболее молодых групп потребителей. У молодежи 18–29 лет показатель потребительской уверенности составил 115 пунктов, несмотря на снижение на 3,8 пункта, у молодых взрослых – только 105 пунктов, однако он остался в позитивной зоне благодаря тому, что снизился лишь на 0,7 пункта. Респонденты предпенсионного возраста, ранее демонстрировавшие более пессимистичные настроения, в январе стали единственной группой, которая показала неболь-



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ ПРОВОДИТ FREEDOM FINANCE GLOBAL PLC (FFG) ПО МЕТОДИКЕ UNITED RESEARCH TECHNOLOGIES GROUP (URTG). НАБЛЮДЕНИЯ СОБИРАЮТСЯ И АНАЛИЗИРУЮТСЯ С НОЯБРЯ 2022 ГОДА.

их ничего не беспокоило (с 31,7 до 35,7%), казахстанцы указали, что их стали чуть больше волновать природные катаклизмы (2,1%), а также природные явления (2,5%). Негативные природные явления, зафиксированные на территории Казахстана в январе, такие как афтершоки землетрясений, произошедших в Китае, а также аномальные температурные режимы, возможно, повлияли на рост обеспокоенности казахстанцев климатом и природными катаклизмами. Однако количество встревоженных казахстанцев климатом и природными катаклизмами остается сравнительно низким: куда больше казахстанцев продолжает волновать вопрос финансов.

Инфляция и рост тарифов стали чуть меньше беспокоить казахстанцев в новом году: их количество снизилось до 9% с 12,1%, отмечаемых в декабре. Также сократилось количество тех, кто отмечал, что их тревожат вопросы, связанные с учебой, работой или бизнесом: в январе эти моменты беспокоили только каждого двадцатого (4,1%). Семейно-бытовые вопросы стали вызывать меньше тревог у казахстанцев: если в декабре 10,7% опрошенных отметили, что их беспокоят семейные вопросы, то в январе – только 8,1%.

Замедлившаяся инфляция

Тенденция замедляющейся инфляции, отмечаемая с сентября 2023 года, продолжается и в новом году: годовая инфляция замедлилась на 0,3% (г/г), с 9,8% в декабре до 9,5% в январе, по данным Бюро национальной статистики. Соответственно, казахстанские потребители в меньшей степени отмечают рост цен по итогам январского замедления инфляции, фиксируемый более половины опрошенных (58,3%) в сравнении с январем 2023 года, когда резкий рост цен отметили почти три четверти (73,3%) респондентов.

По итогам прошедшего месяца также наблюдается снижение доли тех, кто отметил резкий рост цен: до 45,4% с 48%, зафиксированных месяцем ранее (несмотря на то, что, по данным БНС, инфляция за январь аналогична инфляции декабря 2023 года и составила 0,8%). При этом активнее всего в январе выросла доля опрошенных, отметивших незначительный рост цен по итогам прошедшего месяца (14,7%, рост на 1,5 п. п. к декабрю 2023 года).

Что с ожиданиями?

Ожидаемый уровень годовой инфляции в январе, согласно

квантификационному методу, составил 9%, что ниже уровня фактической годовой инфляции (на январь 2024 года к январю 2023 года), которая составляет 9,5%. Уровень неопределенности, т. е. доля затрудняющихся с определением ожидаемой инфляции, остался практически таким же, что и в прошлом месяце – 12,3%. При этом сохраняется тренд на сокращение доли сильных «пессимистов», которые в течение года ожидают более быстрого роста цен, как и в прошлом году (на 1,7%).

Соответственно, в январе соотношение уровня ожидаемой инфляции к воспринимаемой инфляции снизилось в сравнении с декабрем и составило 0,92 (это наименьший фиксируемый уровень с апреля 2023 года). Снижение данного уровня свидетельствует об ожидаемом потребителями дальнейшем замедлении инфляции на фоне отсутствия негативных шоковых инфляционных факторов, например резкого скачка цен на значимые товары, волатильности валютного курса и т. д. Интересно, что новогодние праздники, часто отмечаемые населением как периоды удорожания или даже резкого роста цен на продукты питания, а также другие товары и услуги, не оказали сильного влияния на общие инфляционные ожидания в январе текущего года. Умеренные оценки инфляционных ожиданий продолжают преобладать среди населения Республики Казахстан, несмотря на сохраняющиеся региональные отличия.

В региональном контексте восприятия инфляционных процессов можно отметить снижение отличий в оценке инфляции среди жителей городов Астана и Алматы. Однако жители Астаны по-прежнему ожидают более существенного замедления инфляции (соотношение – 0,92), тогда как в Алматы показатель остается чуть выше – на уровне 0,95.

Кого волнуют цены?

Изменения цен в большей степени склонны фиксировать женщины, как мы писали в более ранних материалах, причем различия могут достигать почти 10%: например, 62,9% женщин склонны отмечать резкий рост цен по итогам года в сравнении с 53,2% мужчин, а по итогам месяца – 49,9% женщин против

40,4% мужчин. Традиционно женщины в большей степени склонны отмечать рост цен на товары и услуги в связи с более активной вовлеченностью в повседневные закупки для своей семьи/домохозяйства.

В возрастных группах ситуация чуть менее стандартная: в отличие от декабрьской волны, в которой беспокойство по поводу роста цен более всего испытывали казахстанцы 30–44 лет, в январском замере цены более всего волнуют участники опроса пенсионного возраста (от 60 лет и старше). Среди них 61,3% отметили резкий рост цен по итогам года и 48,7% отметили рост цен по итогам месяца. В региональном разрезе рост цен по итогам года активнее беспокоил жителей Мангистауской области (70,3%), за последний месяц – жителей Улытауской области (61,2%).

Фокус на мясо и яйца

В фокусе внимания казахстанцев традиционно – и январь не является исключением – оказываются цены на ключевые продукты питания: мясо и птицу (41,6%), молоко и молочные продукты (37,4%), хлеб и хлебобулочные изделия (33%), овощи и фрукты (31,8%). От одной трети до почти половины опрошенных отметили, что рост цен на товары этих категорий ощущается ими наиболее остро. Также в топ наиболее подорожавших продуктов вошли яйца (27,9%), мука (27,1%), крупы и макаронные изделия (25,5%), сахар и соль (23,8%).

В январе опрошенные чаще фиксировали рост цен на мясо и птицу (рост на 3,2 п. п.), яйца (рост на 1,1 п. п.) и муку (рост на 2,9 п. п.) в сравнении с декабрем 2023 года. 12,5% опрошенных отметили рост тарифов ЖКХ: среди потребляемых услуг рост цен чаще всего упоминается участниками исследования именно в тарифах коммунальных служб. При этом по всем остальным категориям товаров и услуг казахстанцы реже склонны отмечать активный рост цен в новом году.

Будет ли рост?

Снижение пессимистичных прогнозов наблюдается не только в оценке динамики цен за прошедшие периоды – года и месяца, но и в прогнозных оценках изменения цен на следующие месяцы и год. Так, на 4,3% снизилось количество опрошенных, ожидающих сильного роста цен в следующем году, а тех, кто предполагает, что в следующем месяце будет незначительный рост цен или его отсутствие, стало больше на 2,8% и 2,1%. Ожидания по поводу резкого роста цен умеренные: почти каждый четвертый предполагает более быстрый рост цен в следующем месяце, хотя доля ответивших таким образом снизилась на 1,7 п. п. 40,8% ожидают соразмерного с прошлым годом роста цен (+1 п. п. к декабрю 2023 года), а 15,2% (+1,4 п. п.) думают, что цены на товары и услуги в новом году будут расти медленнее.

Женщины чаще ожидают роста цен в следующем месяце (17% против 14,5% у мужчин), а вот в перспективе следующего года пессимистичные оценки чаще выражают мужчины. В целом более быстрого роста цен ожидают молодежь и молодые взрослые.

Частота столкновения со стрессом, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Как и по результатам прошедшего периода, в следующем месяце резкий рост цен чаще отмечали жители Улытауской области (25,3%), в перспективе следующего года – снова жители Атырауской области (30,9%), а также Западно-Казахстанской (25,9%).

«Слабеющий» доллар

Уже второй месяц подряд вера казахстанцев в американскую валюту несколько колеблется, соответственно, снижаются доли тех, кто ожидает роста доллара по отношению к тенге как через год (с 55,4% в ноябре 2023 года до 47,6% в январе 2024 года), так и через месяц (с 36,1% в ноябре до 27,1% в январе).

В укреплении доллара к тенге через год и месяц больше верят мужчины: 52,1% (43,5% у женщин) в перспективе года и 29,5% в перспективе месяца (25% у женщин), причем этот тренд стабильно наблюдается в течение многих месяцев проведения замеров. Также традиционно в перспективе роста американской валюты больше верит молодежь (57,2% и 33,6%). В региональном разрезе укрепление доллара (в перспективе года) больше склонны ожидать западные регионы: Кызылординская, Мангистауская, Актюбинская области, а также жители Астаны и Алматы.

Чуть больше тревоги из-за безработицы

В январе казахстанцы демонстрируют большую обеспокоенность касательно уровня безработицы в сравнении с декабрем 2023 года: показатель снизился на 1,9 пункта, до 75,4 пункта, что говорит о росте уровня страха перед отсутствием рабочих мест. До этого с августа 2023 года показатель постепенно увеличивался,

а также казахстанцы 30–44 лет (25,5%), жители Шымкента (25%), Мангистауской (23,8%) и Кызылординской (23,5%) областей.

Пожокий тренд наблюдается и в кредитном оптимизме: почти половина казахстанцев (49,5%) полагает, что сейчас плохое время для того, чтобы брать кредиты, а вот доли считающих, что сейчас хорошее или неплохое время для взятия кредита, снизились – на 0,9%, до 13,2% и на 3,9%, до 25,6%, соответственно. Это привело к снижению уровня кредитного доверия на 1,5 пункта, до 35,5 пункта, что остановило рост оптимизма касательно кредитов, который наблюдался с сентября 2023 года. Снижение кредитного оптимизма демонстрируют и мужчины (с 35,7 до 33,9 пункта), и женщины (с 38,2 до 36,9 пункта), а также все возрастные группы, но наиболее активно – самая молодая (с 40,1 до 38,4 пункта) и самая взрослая (с 35,4 до 32 пунктов).

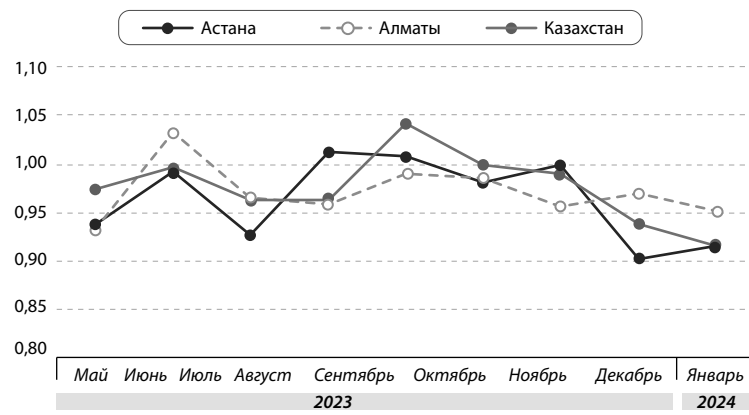
И если казахстанцы пока в меньшей степени планируют брать кредиты, то копить планируют чаще: индекс депозитного доверия незначительно вырос на 0,7 п. п., до 56 пунктов. Чуть более трети казахстанцев (35,8%) полагают, что сейчас подходящее время для того, чтобы делать сбережения, что на 1,4 п. п. выше декабрьского показателя. Большой депозитный оптимизм характерен для женщин (56,7 пункта), молодежи (60,6 пункта), а также жителей западных регионов: Актюбинской (62,7 пункта) и Мангистауской (65,5 пункта) областей.

Не надо тревожиться

Спокойные настроения продолжают преобладать среди казахстанцев, однако в январе доля полагающих, что их окружают спокойные настроения, снизилась – с 57,9 до 55,5%, на 2,4 п. п. Произошло это за счет увеличения доли затруднившихся с ответом на 2 п. п. (до 5,2%), а также за счет незначительного увеличения (на 0,5%) доли полагающих, что их окружают тревожные настроения, – до 39,3%. Женщины чаще склонны отмечать тревожные настроения среди окружающих (44,5%, у мужчин – только 33,6%), а

также это более характерно для казахстанцев 45–59 лет (44%) и старше 60 лет (42%). Если в предыдущих волнах именно эти группы и демонстрировали более высокий уровень тревоги, то в январской волне можно отметить рост подобных настроений и среди казахстанцев 30–44 лет

Соотношение ожидаемой к воспринимаемой инфляции



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

(40,6%), которые лишь немного уступают более старшим группам по уровню тревожности. Среди регионов выделяется Улытауская область: в этом регионе тревожные настроения преобладают у каждого второго опрошенного (51,3%).

Более половины участников (53,2%) исследования, проведенного в январе, сталкивались со стрессовыми ситуациями, причем почти каждый четвертый (18,4%) сталкивался со стрессом несколько раз в месяц. Подобный перевес в пользу людей, сталкивающихся со стрессом, наблюдается с декабря 2023 года, а вплоть до ноября, скорее, преобладали казахстанцы, которые не испытывали стресс. При этом в сравнении с декабрем на 2,6 п. п. снизилось количество тех, кто вообще не сталкивался со стрессом – до 44,5%. Перевес происходит за счет женщин, которые чаще отмечают, что сталкиваются со стрессом (56,7%, у мужчин – 49,4%), за счет молодых участников исследования – 18–29 лет (58,3%) и 30–44 лет (56,5%), а также жителей Алматы (63,9%), Астаны (60,8%) и Атырауской области (60,8%).

Анализируя начало года

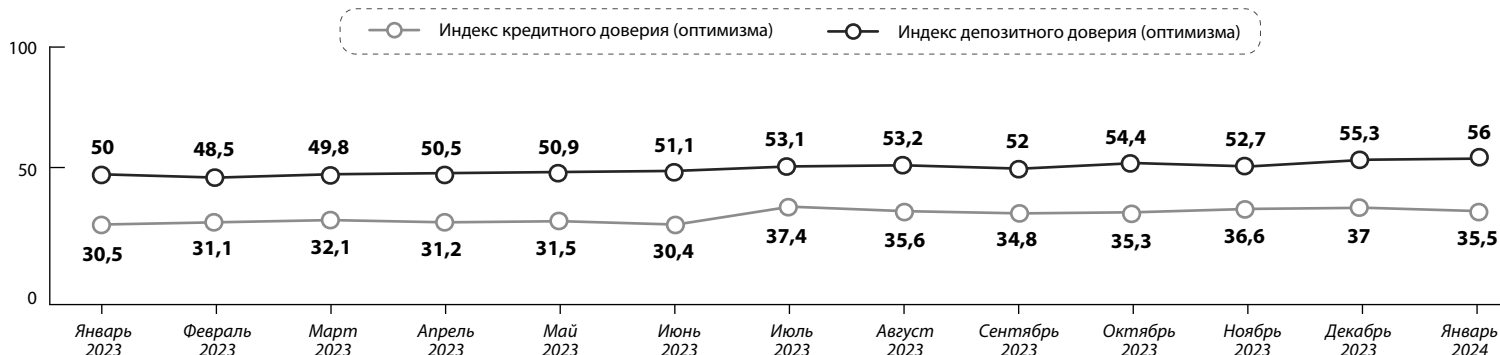
Начало 2024 года охарактеризовалось снижением уровня потребительской уверенности, а также сопутствующих субиндексов, причем сильнее всего просели индексы, связанные с личным материальным положением, а также индекс произошедших

Что вас больше всего волновало, вызвало наибольшее беспокойство?



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

К вопросу о психологии (потребительской) уверенности

Анастасия САБЛИНА, социолог-аналитик исследовательской компании United Research Technologies Group

В предыдущих материалах мы обсуждали, как концепция доверия в экономике связана с предсказуемостью действий экономических акторов. Прогнозы высокого уровня потребительской уверенности приводят к оптимизму в отношении будущего, тогда как прогнозы низкой уверенности ведут к пессимизму потребителей и производителей. Пессимистичные настроения, в свою очередь, ведут к снижению потребительских расходов, снижению производства, росту безработицы и снижению инвестиций.

Ошибки прогнозирования

В мире, где экономические акторы действуют исходя из строго рациональных предпосылок, негативные экономические явления должны формировать низкий уровень уверенности, который должен приводить к практикам сбережения средств. Однако психологи отмечают, что люди склонны становиться особенно оптимистичными в сложных экономических условиях – и это усиливает ошибку прогнозирования будущего. Также обычным потребителям свойственно воспринимать

личные и/или будущие экономические условия как систематически лучшие, в сравнении с совокупными (региональными, национальными) и/или прошлыми условиями.

Ловушки предубеждений

Это приводит рядовых потребителей к систематическим искажениям восприятия и текущей экономической ситуации, и оценки будущих условий. При этом когнитивная психология говорит нам о том, что ошибка прогнозирования является не исключением, а скорее правилом. Правилу она является потому, что (экономические) предубеждения, в том числе ошибки прогнозирования – это не случайное иррациональное поведение, а укоренившиеся и систематические модели поведения, которые влияют на формирование ожиданий людей.

Тестируя логику

Для того, чтобы проанализировать, насколько потребители отклоняются в своих суждениях от текущей и будущей экономической ситуации, итальянские исследователи провели анализ результатов ежемесячных массовых опросов потребителей. Эти опросы проводились в десяти европейских странах (Бельгия, Германия, Ирландия, Греция, Франция, Италия, Финляндия, Испания, Нидерланды, Великобритания) в течение 22

лет (с 1985 по 2007 год). В рамках исследования анализировались данные, полученные при ответе участников на вопросы, схожие с вопросами, задаваемыми в исследовании потребительской уверенности (CCI Казахстан): как изменилось и как изменится личное материальное положение домохозяйства, как изменилась за последние 12 месяцев и как изменится в течение будущих 12 месяцев экономическая ситуация в стране.

«Искаженное» восприятие потребителей

Исходя из результатов проведенного исследования, европейские потребители склонны считать, что его/ее финансовое положение в среднем стало лучше (или менее плохим), чем общеэкономическое. Отчасти это является результатом более пессимистичных ретроспективных оценок, а также объясняется влиянием средств массовой информации, которые формируют представления о макроэкономических условиях в стране.

Можно высказать гипотезу из области клинической психологии о том, что восприятие личной экономической ситуации как более оптимистичной в сравнении с общеэкономической ситуацией может быть результатом иллюзии контроля: личное материальное положение лежит в сфере контроля и действий потребителя, а вот возмож-

ности влиять на макроэкономические показатели – отсутствуют.

Будущий период в сравнении с прошедшим априори воспринимается потребителем как более оптимистичный – и в личной, и в общеэкономической перспективе. Искажение здесь состоит в иллюзии контроля, и в предвзятости доступности. Она представляет собой феномен, который заключается в склонности к поиску информации (например, в СМИ или социальных сетях), которая уже подтверждает наши взгляды, а затем – к интерпретации ее нужным нам образом. При этом происходит «отбрасывание» или игнорирование фактов, не подтверждающих имеющуюся у нас теорию или точку зрения.

Хотя ряд экономистов и вовсе склонны приписывать более оптимистичные сценарии будущей экономической ситуации (личной или общей) такому феномену как «предвзятость оптимизма» (optimism bias): нашей способности ориентироваться на преимущественно позитивные сценарии, игнорируя факторы, которые могут привести к более негативным сценариям развития событий (тем самым совершая ошибку планирования).

И если в случае с повседневными задачами ошибки планирования могут привести к увеличению времени, которое мы планировали потратить на какое-то действие, то ориентация на

позитивные (экономические) сценарии может привести к неверной оценке собственных ресурсов и, как следствие, к незапланированным крупным покупкам, неверному бюджетированию, рисковому (инвестиционным) решениям, а также ухудшению личной и/или общей экономической ситуации.

Контролируя оценки

Какой же вывод можно сделать из результатов исследования оценок восприятия потребителем личной и страновой экономической ситуации с перспективой методологических корректировок? Во-первых, опрос потребителей должен включать в себя оценку прошлого, текущего и будущего экономического состояния в более короткой перспективе – поскольку чем более длительный период потребитель должен вспомнить / спрогнозировать, тем более искаженными будут оценки. Важным является рассмотрение общей динамики потребительской уверенности в перспективе как минимум полугода-года для нивелирования явных искажений, например, связанных с конкретным (экономическим) событием.

Во-вторых, сравнение данных опросов потребителей и опросов представителей бизнеса также может использоваться более «полярные» (пессимистичные ретроспективные и оптимистичные будущие) оценки потребителей даже в долгосрочной перспективе. Еще одним возможным вариантом является корректировка прогнозных сценариев потребителей с учетом «оптимистичного коэффициента», который определяется на основании отклонений или субъективных искажений потребителей при прогнозировании и последующей оценке этого периода как текущего.

Торговцы грезами: как рекламируют фильмы

Выход хоррора Куаныша Бейсека «Дэстур» (за первую неделю в кинотеатрах фильм заработал более миллиарда тенге) сопровождался заметной пиар-кампанией, начиная от вызывающего постера и заканчивая тематическим многосерийным подкастом. И если одних зрителей это помогло привести в кино, то других лишь разочаровало из-за несовпадения увиденного с ожидаемым.

О том, какими способами людей заманивают на фильмы, как важно рекламировать кино перед наградами и что в этой отрасли успело измениться в последнее время, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ



«Истоки» и «реки»

Недавно объявленные номинанты на «Оскара» вызвали у публики смешанные чувства. С одной стороны, большинство картин получило номинацию заслуженно, а киноакадемики постарались максимально расширить географию премии, что привело к очень сильному награждению лайн-апу; с другой – в СМИ и интернете тут же возникли вопросы по поводу Греты Гервиг, Марго Робби и Леонардо ДиКаприо, чьи имена в ожидаемые списки не попали.

Однако для некоторых проигравших горечь оказалась сильнее, среди них – режиссерка Ава Дюверней. Ее биографический фильм «Истоки» о журналистке Изабель Уилкерсон, изучающей историю расизма и нетерпимости, был показан на Венецианском кинофестивале среди номинированных «Мастро» и «Бедных-несчастных», получил достаточно хорошие отзывы от критиков и считался одним из фаворитов будущей гонки сразу в нескольких категориях (об этом, например, писали в своих прогнозах издания вроде Variety и The Washington Post).

В итоге «Истоки» были полностью проигнорированы в наградном сезоне, и Дюверней (в прошлом, кстати, сама занимавшаяся PR) несколько раз дала понять в своих соцсетях, что разочарована слабой промокампанией со стороны дистрибьютора Neop, который сосредоточился, по ее мнению, на других фильмах перед «Оскаром». В день объявления номинантов «Золотого глобуса» она выложила эмоциональный пост (уже удаленный), где написала про видео с главной актрисой фильма **Онжано Эллис-Тейлор** – та раздавала прохожим листовки с рекламой «Истоков» на улице возле кинотеатра в Лос-Анджелесе. Однако ни этот отчаянный шаг, ни продажа билетов по системе «pay it forward» (то есть в виде пожертвования другому человеку; такой же способ недавно использовали создатели противоречивого триллера «Звук свободы») не помогли картине пробиться к золотым статуэткам и даже рядовым зрителям.

В этом смысле гораздо больше повезло романтической комедии «Кто угодно, кроме тебя» с **Сидни Суини** и **Гленом Пауэллом**, которая получила лишь средние оценки критиков. Сам жанр в нынешнее время считается далеко не приоритетным и привлекательным для киностудий, и обычно ему отводят место на стримингах, так как считается, что именно домашний просмотр больше устраивает целевую аудиторию.

Однако благодаря TikTok фильм, снятый по мотивам шекспировской пьесы «Много шума из ничего», стал «спящим хитом» и сенсацией кинопроката, заработав по всему миру более \$150 млн при бюджете в \$25 млн. – интерес к фильму среди пользователей приложения возник из-за песни **Наташи Бедингфилд** «Unwitten» перед финальными титрами, запустившей своеобразный флэшмоб. Это лишний раз подтвердило, что сейчас TikTok является главным «стимулятором» проката, как и «реаниматором» кино и сериалов в целом – так, в честь 25-летия сериала «Клан Сопрано» его официальный аккаунт выкладывает короткие ролики по мотивам каждой серии.

Ожидания в глазах смотрящего

Еще пару лет назад, по словам главы департамента развлечений **Никао Янга**, TikTok считался продюсерами

лишь одним из возможных вариантов для рекламного продвижения – теперь это «обязательная платформа». Вирусный контент же генерируют не только пользователи, но и сами студии: так, в конце 2023 года, перед релизом новой версии культовой молодежной комедии «Дрянные девчонки», Paramount загрузила туда на день оригинальный фильм целиком, разбив его на 23 ролика, чтобы подогреть интерес к премьере.

Также студия запустила акцию вместе с Uber, в рамках которой девочки-подростки получали право на бесплатную поездку до кинотеатра, а трейлер крутили перед показами хитового фильма-концерта «Taylor Swift: The Eras Tour» – из-за нацеленности на ту же аудиторию и пересечения жанров: новые «Дрянные девчонки» основаны на бродвейском «ремейке».

Хотя, как ни странно, продюсеры Paramount сознательно избегали слова «мюзикл» перед выходом, ссылаясь на то, что это может сильно сузить круг будущих зрителей (вероятно, по той же причине фильм изначально был предназначен для стриминга как не слишком «продающийся» в кино, как и ромкомы). И хотя некоторые пользователи в соцсетях почувствовали себя обманутыми и увидели в этом ложную рекламу, это не помешало ему стать лидером домашнего проката в январе.

Расстановка акцентов в рекламной кампании фильма – вопрос щепетильный, порой граничащий с обманутыми ожиданиями и зрительским гневом. У таких историй не всегда хороший конец. Самый недавний пример – оглушительный провал «Вавилона», трейлеры и постеры которого представляли фильм как дикую и разнузданную историю о классическом Голливуде с двумя звездами, Марго Робби и **Брэдом Питтом**, – и ничего больше, в то время как сам фильм оказался далек от этого.

То же самое произошло с «Драйвом» с **Райаном Гослингом**, которого «замаскировали» под боевик в духе «Форсажей» (в ход пошли немногие экшн-сцены фильма с погонями), и в итоге одна из разочарованных зрительниц подала в суд на прокатчика, потребовав компенсации. Однако дело, длившееся несколько лет (помимо этого, в нем появились обвинения создателей в антисемитизме из-за образов главных антагонистов), закончилось ее поражением.

Классика жанра

Самые базовые инструменты кинорекламы – постеры и трейлеры – существуют почти столько же, сколько сам кинематограф. Первыми кинопостерами считаются афиши показов братьев **Люмьер**

Художник **Анри Бриспо**, ученик **Леона Бонна** (из его мастерской также вышел, например, **Анри де Тулуз-Лотрек**), создал плакат, рекламирующий первый в мире публичный киносеанс 28 декабря 1895 года. В 2018 году он был выставлен на аукционе Sotheby's и продан за 160 тыс. фунтов. Не менее ценной для истории кино считается афиша 1896 года **Марселена Озоля** с изображением другого люмьеровского показа, где можно увидеть отрисованный кадр знаменитого фильма «Политый поливальщик» – считается, что это первый полноценный постер конкретного фильма.

Верхнюю строчку списка самых дорогих кинопостеров занимает «международная» афиша **Хайнца Шульца-Нойдамма** в стиле футуристического ар-деко



к немецкому фильму **Фрица Ланга** «Метрополис». В 2005 году он был продан за рекордные \$690 тыс., а в 2012-м – вновь выставлен на торги, где ушел за \$1,2 млн, но в комплекте с другими предметами (например, постером «Кинг-Конга» 1933 года). Сейчас сохранилось только четыре подобные копии афиши «Метрополиса», и, по слухам, одна из них принадлежит **Леонардо ДиКаприо**.

История трейлеров же начинается, вероятно, в 1913 году, когда медиаменеджер **Нильс Гранлунд** создал короткий ролик, рекламирующий бродвейскую постановку «Ищущие удовольствия», и его стали показывать в кинотеатрах крупной сети **Маркуса Лоу**, продюсера и создателя студии MGM, после киносеансов (отсюда и взялось странное по нынешним меркам название: trailer – буквально «идущий следом»).

Уже в 1920 году появилась компания National Screen Service (NSS), сотрудничавшая со всеми голливудскими студиями, для которых она делала рекламные материалы, в том числе трейлеры, и впоследствии ставшая монополистом в этой области. Ее стиль трейлеров, с характерной музыкой, «кричащими» надписями и монтажными переходами, сохранился более-менее нетронутым до начала 1960-х годов, когда стала разрушаться сама голливудская система. Одним из тех, кто нарушил эти «правила игры», был **Стэнли Кубрик**. Трейлер его черной комедии «Доктор Стрейнджлав, или Как я научился не волноваться и полюбил атомную бомбу» больше походил на клип и представлял сюжет в совершенно не классическом виде с помощью хаотичной нарезки кадров и титров – и даже показывал на экране

самого режиссера, подчеркивая новую тенденцию авторства.

Рекламы много не бывает?

Сегодня трейлеры по-прежнему являются одним из ключевых видов рекламы для киностудий. Это наглядно подтверждает Супербул, состоявшийся в США 11 февраля и традиционно предоставлявший рекламные блоки кинокомпаниям-гигантам в перерывах игры. Стандартный 30-секундный ролик в этом году обошелся им примерно в \$7 млн (в 2023-м он стоил \$6,5 млн, в 2022-м – \$5,5 млн). Обычно эти трейлеры служат анонсом летних блокбастеров – намеченные на вторую половину года релизы редко принимаются во внимание.

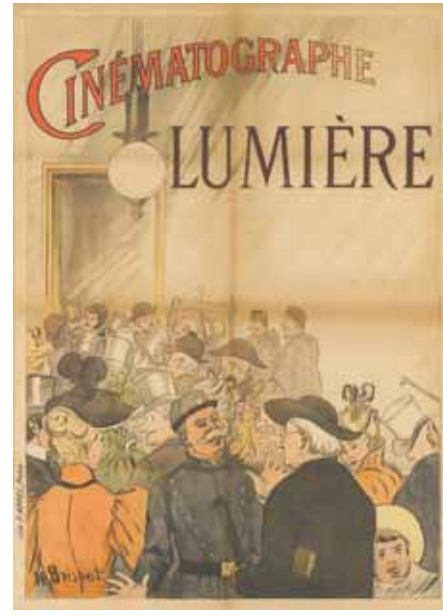
просмотром. В итоге он оказался прав, и мультфильм стал самым успешным аниме на родине на старте кинопроката. Однако за «Мальчиком и птицей» все-таки стояла многолетняя история Ghibli и громкая слава «последнего мультфильма Миядзаки» – что, впрочем, оказалось неправдой.

И все же даже популярные бренды с солидным бэкграундом не рискуют оставаться без рекламы – в том числе супергерои вроде Бэтмена. Если в 2023 году в руки **Кристофера Нолана** словно сам собой пришел козырь в виде интернет-мема «Барбигеймер», то в 2008 году реклама «Темного рыцаря» захватила не только соцсети, но и настоящие улицы. Впечатленные промокампанией альбома Nine Inch Nails «Year Zero» братья Нолан обратились к ее создателям из компании 42 Entertainment, и те придумали изоциренную ARG (Alternate Reality Game – игра в альтернативной реальности) под названием «Почему ты такой серьезный?», в ходе которой участники шли по цепочке загадок Джокера.

В 15-месячной трансмедийной кампании приняло участие 11 млн людей из 75 стран. Для нее было придумано множество сюжетных ходов, вдохновленных фильмом, начиная от фальшивых долларов с изображением Джокера, разбросанных на ивентах вроде Comic-Con, которые вели к следующему этапу игры, и заканчивая огромными армиями «сторонников» клоуна-преступника и персонажа Харви Дента в якости реальной предвыборной кампании «Я верю в Харви Дента» (интересно, что в том же 2008 году шла уже реальная борьба за пост президента США).

Некоторые избранные участники должны были найти телефоны Nokia (кстати, далеко не единственная коллаборация Бэтмена с компанией), спрятанные в тортах из пекарен, разбросанных по всей стране, и ждать звонка от «Джокера» перед премьерой картины, а конец кампании ознаменовался появлением реального бэт-сигнала на улицах Нью-Йорка и Чикаго.

Поклонники «Темного рыцаря», все еще считающегося лучшей киносупергероикой и одним из главных фильмов XXI века, могут быть довольны – даже его реклама была образцовая. «Почему ты такой серьезный?» прочно вошла в историю голливудского пиара, и вряд ли мы еще увидим что-то настолько масштабное, оригинальное и отчасти противоречивое – к фильму о Джокере с **Хоакином Фениксом** продюсеры подошли с куда большей осторожностью.



Естественно, что показ трейлера на Супербуле не гарантирует фильму хорошие кассовые сборы (провал «Флэша», чей ролик был самым просматриваемым во время прошлогодней игры, – хороший пример). Но в некоторых парадоксальных случаях даже отсутствие трейлера не мешает фильму добиться успеха в прокате. Несмотря на рискованную стратегию, таковым было решение японской студии Ghibli перед выпуском мультфильма **Хаяо Миядзаки** «Мальчик и птица», у которого практически не было рекламы, кроме постера.

Президент студии **Тосио Судзуки** говорил, что самому Миядзаки было немного страшно доверить ему, но тот настоял, чтобы зрители шли в кино практически вслепую – так, по его словам, он хотел вернуть детское ощущение перед

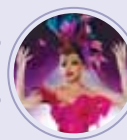


Кадр из фильма «Дрянные девчонки»



Концерт команд КВН «Борцы», «Союз», «Азия Мiх»

Дворец Республики, 25 февраля, 19:00



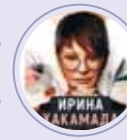
QUEEN шоу Баян Алагузовой

Almaty Theatre, 5 марта, 19:00



Нурлан Сабуров в Алматы

Almaty Theatre, 29 февраля, 20:00



Ирина Хакамада. «Энергия, зарождение и управление»

Dostyk Hall, 8 марта, 16:00



DAVID GARRETT TRIO, ICONIC WORLD TOUR в Алматы

Almaty Theatre, 24 марта, 18:00

ТИКЕТОН



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу