

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ПРАВИЛА НУЖНЫ, ЧТОБЫ ИХ
НАРУШАТЬ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
НАБРАННАЯ ВЫСОТА

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
А ЗОРИ ЗДЕСЬ ТИХИЕ

стр. 6

LIFESTYLE:
ЛЕГЕНДЫ О СЕРЕБРЕ

стр. 12

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

Место под куфией найдется всем

«Курсив» изучил, чем известны катарские компании, которые нацелились на Tele2, Altel и Bereke Bank.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Уровень диверсификации катарских Power International Holding и Lesh Bank настолько высок, что даже новые казахстанские активы, которые, строго говоря, являются непрофильными для одного, что для другого инвестора, могут вписаться в этот разнообразный бизнес.

Семейный бизнес

122 бренда, более 700 тыс. кв. м заводов и фабрик, девять курортов и шесть отелей, более 140 ресторанов, восемь семейных развлекательных центров, более 200 тыс. торговых площадей, четыре клиники – это все о покупателе Tele2, катарском Power International Holding (PIH). Сооснователи PIH – братья Мутаз Аль-Хайят и Рамез Аль-Хайят. Их отец – бизнесмен Мохамед Раслан Аль-Хайят – создал в 1983 году Al Khayyat Contracting and Trading, которая была одной из крупнейших строительных и торговых компаний в Катаре.

У Power International Holding пять секторов деятельности (телекома среди них нет), которыми занимаются пять дочерних компаний (и множество «внучек»).

В этой пятерке UCC Holding, чья основная деятельность – строительство. UCC Holding выступает генподрядчиком при проектировании и застройке частных островов на Мальдивах, построил Mall of Qatar (крупнейший торговый центр в Катаре площадью 500 тыс. кв. м), реконструирует и строит отели самых известных в мире сетей, возводит огромные жилые районы, промышленные зоны и транспортные развязки – портфолио у компании действительно впечатляющее. Именно с UCC Holding подписал QazaqGaz соглашение о строительстве двух газоперерабатывающих заводов на Кашагане и второй нитки газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент.

Часть девелоперских проектов находится под крылом у PIH. Управлением недвижимостью (и жилой, и коммерческой), отелями и курортами занимается другая «дочка» – Assets Management. Ее задачи – развитие недвижимости, организация эксплуатации объектов, сдача их в аренду, маркетинг.

> стр. 3



Прибавить скорости

Как изменится транспортная система Алматы

От 2,8 до 4 трлн тенге власти намерены потратить на создание транспортного каркаса в Алматы. Ожидается, что это позволит на 60% повысить среднюю скорость передвижения общественного транспорта и довести до 95% его «пунктуальность». В результате к 2030 году число пользователей ОТ в южном мегаполисе должно превысить число автомобилистов.

Наталья КАЧАЛОВА

> стр. 9

Доля ежемесячных затрат на поездки в общественном транспорте (ОТ) в Алматы составляет всего 2% от средней зарплаты горожан. Но несмотря на низкие тарифы, лишь треть алматинцев ежедневно пользуются автобусами, троллейбусами и метро. Остальные предпочитают личные авто (68% поездок).

Больше всего, по данным опроса, проведенного по заказу акимата, в общественном транспорте алматинцев не устраивает его перегруженность (42%), долгое ожидание (41%) и отсутствие маршрутов после 22 часов.

Бонус для своих

В каких магазинах казахстанцы чаще всего пользуются бонусами и скидками

Крупные торговые сети, работающие в разных секторах ретейла, поделились с «Курсивом» данными, как программа лояльности помогает им удерживать клиентов, повышать частоту покупок и средний чек.

Анастасия МАРКОВА

Семь из десяти опрошенных казахстанцев пользуются различными программами лояльности (ПЛ) в магазинах. Такие данные приводит Центр социологических исследований Kursiv Research по результатам опроса более 1200 респондентов по всей республике.

Чаще всего участники исследования пользуются картами лояльности в продуктовых магазинах и супермаркетах (84,6%). Это выглядит вполне логично, FMCG-ритейл, или торговля товарами повседневного спроса, – наиболее многочисленный (и по количеству магазинов, и по частоте покупок) сегмент рынка. В первую тройку также вошли магазины бытовой техники и электроники (53,8%) и магазины одежды (39,5%).

Собираясь что-то купить, в 60,2% случаев опрошенные однозначно выберут тот магазин, где они могут получить или уже имеют карту лояльности.

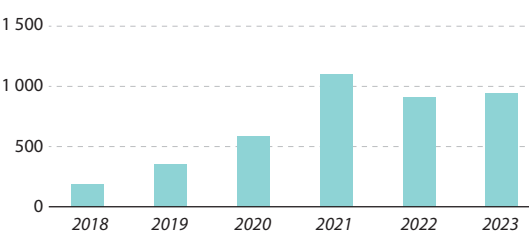
Поэтому специальные программы, направленные на удержание клиентов, мотивируя их с помощью бонусов или акций вновь и вновь возвращаться за покупками, действуют практически у всех крупных казахстанских ретейлеров.

«Программа лояльности для покупателей нашей сети была внедрена более десяти лет назад. Уже в то время у компании было четкое понимание, что необходимо запускать инструменты для повышения лояльности покупателей и их стимулирования к повторным покупкам», – рассказывает руководитель маркетингового отдела сети супермаркетов «Астыкжан» Аликбек Рыспаев. Их сеть использует самый распространенный для FMCG-ритейла подход, начисляя на бонусную карту посетителя 1% от суммы чека.

Участниками программы лояльности являются 40% всех посетителей «Астыкжана», из них 80% пользуются своей бонусной картой регулярно.

> стр. 7

Мировой объем размещения зеленых, устойчивых, социальных бондов, \$ млрд



Источник: Bloomberg

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Возраст осознанности

Зеленые бонды в РК ждут нового поколения инвесторов

Последние три года для ESG-бондов в РК были периодом регулярного обновления рекордов объема размещения. Продлится ли эта история успеха в 2024 году? Факторы, сдерживающие рост зеленого сегмента долгового рынка, перечислили эксперты и участники рынка на конференции «Зеленое финансирование: развитие, вызовы и возможности в Евразии», организованной PwC.

Сергей ДОМНИН

Зеленый фон

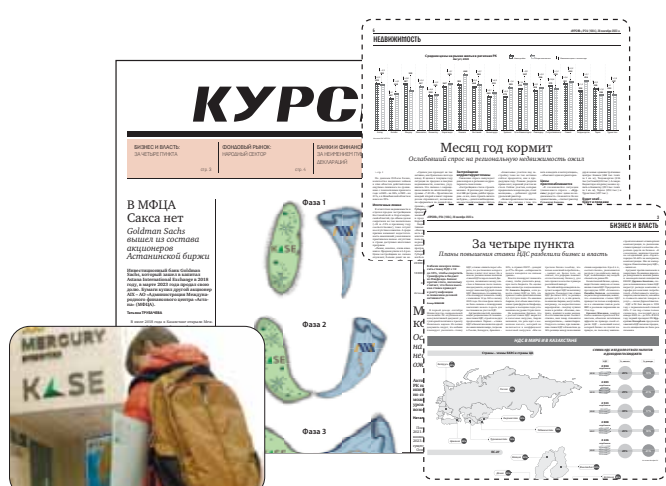
Еще три года назад могло показаться, что глобальная траектория зеленого финансирования в ближайшее десятилетие будет напоминать кривую экспоненты – крутой и безостановочный подъем вверх. Однако уже 2022 год нарушил тренд: объем размещений ESG-инструментов сократился почти на 20%.

«В 2022 году произошла резкая коррекция от постковидных значений на фоне повышения процентных ставок, растущей инфляции и ухудшения макроэкономических перспектив. Причем мы фиксировали сокращение выпусков не только для рынка ESG-облигаций, но по всему облигационно-

му рынку в целом», – рассказал Эндрю Макдауэлл, партнер Strategy&. Негативное влияние высоких ставок на ESG-инструменты в конце 2023 года отмечали и эксперты, опрошенные «Курсивом».

В последние несколько недель в публичном доступе появляются первые оценки глобальных итогов 2023 года для ESG-инструментов и ожидания от наступившего года. Например, Bloomberg оценивает годовой рост этого сегмента (зеленые, устойчивые, а также бонды, связанные с устойчивым развитием – SLB) в 3%, а совокупный объем таких размещений – в \$939 млрд.

> стр. 5



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

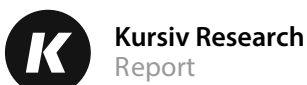
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

Правила нужны, чтобы их нарушать

Как исполнялись фискальные правила в 2023-м?



В первый год нового свода фискальных правил сложилась интересная ситуация: одно из двух ключевых правил соблюдено, но размыв экономический смысл, зачем его, собственно, вводили.

Аскар МАШАЕВ

С 2023 года применяется новый свод фискальных правил, о необходимости разработки которых говорил президент РК Касым-Жомарт Токаев с 2021-го. В сентябре 2022-го была принята Концепция управления госфинансами до 2030 года. Документ регламентировал два основных и три вспомогательных фискальных правила.

Kursiv Research, вооружившись недавно опубликованной статистикой за 2023 год, выяснял, как выполнялся новый свод фискальных правил.

Под фискальными правилами подразумеваются ограничения, накладываемые на налогово-бюджетную политику, чтобы государственные финансы способствовали экономическому процветанию, а также оставались устойчивыми на долгосрочном отрезке времени. Четкий свод правил не позволяет бюрократии решать текущие проблемы государства за счет ухудшения ситуации в будущем. К примеру, наращивать госдолг, перекладывая это бремя на будущее поколение, или повышать ставку налога, провоцируя спад деловой активности в среднесрочной перспективе, или кейс из казахстанской практики – увеличивать траты, чрезмерно полагаясь на деньги Нацфонда.

Одна рука дает, другие – забирают

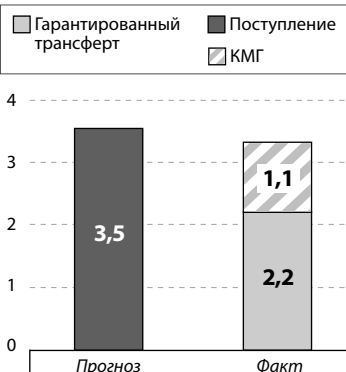
Государственные финансы остаются устойчивыми благодаря трансфертам из Нацфонда. До последнего времени нацфондовские деньги направлялись в казну по двум каналам. Самые большие изъятия идут через гарантированный трансферт, за счет которого, по сути, кабмин закрывает дефицит бюджета. Размер необходимого на следующий год гарантированного трансферта рассчитывает Минфин РК, опираясь на прогноз по другим поступлениям и суммируя к нему остатки наличности на контрольном счете. За последние пять лет максимальный объем отмечался в ковидном 2020-м (4,77 трлн тенге), минимальный – в минувшем году (2,2 трлн тенге).

Второй канал – целевой трансферт. Исключительно президент страны может принимать решение о выделении этого трансферта, и только в двух случаях – на антикризисные программы, если экономика испытывает трудности; и на социально значимые проекты национального масштаба, и на стратегически важные инфраструктурные проекты, если нет других источников финансирования. В пятилетней ретроспективе наибольший объем целевого трансферта был в 2021-м (1,83 трлн тенге), в 2020 году таких вливаний не было.

Осенью 2023-го был задействован новый канал. В действующую Концепцию по управлению госфинансами до 2030 года, которая запрещала покупку казахстанских ценных бумаг напрямую, были внесены поправки о бумагах «КазМунайГаза». Теперь по решению правительства Нацфонд может покупать ценные бумаги нацкомпании

В 2023 году соблюдено фискальное правило №1

Прогнозное поступление от нефтяного сектора в Нацфонд и фактические изъятия из него в 2023 году, трлн тенге



Источник: расчеты Kursiv Research по данным МФ РК

В 2023 году не соблюдено правило ограничения расходов РБ

Соблюдение правила о расходах РБ, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Минфина РК

В минувшем году удалось соблюсти правило нефтяного дефицита

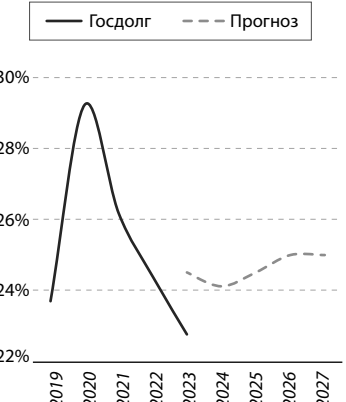
Прогнозный и фактический нефтяной дефицит РБ к ВВП, %



* Актуальная редакция РБ. Источник: Минфин РК

В 2023 году госдолг сложился на уровне ниже, чем запланированный в ПСЭР

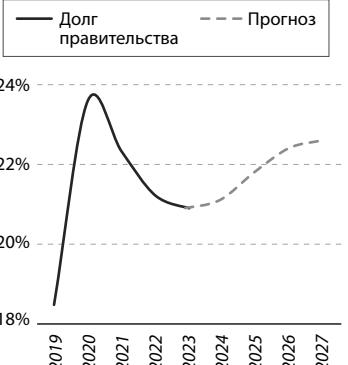
Госдолг к ВВП (фактический и прогнозный), %



Источник: Минфин РК, Миннацж РК

В 2023 году долг правительства сложился на запланированном в ПСЭР уровне

Долг правительства РК к ВВП (фактический и прогнозный), %



Источник: Минфин РК, Миннацж РК

для финансирования бюджета. На практике схема выглядит так: Нацфонд покупает акции КМГ, а ФНБ «Самрук-Казына» выплачивает полученные деньги в виде дивидендов Минфину РК. Общий объем сделки достиг 1,3 трлн тенге, из них оценочно 1,1 трлн тенге было направлено в казну (подсчитано как разница между плановыми и фактическими дивидендами на госпакет акций).

В среднем за последние пять лет каждый третий тенге, поступивший в республиканский бюджет, – это деньги Нацфонда, куда в свою очередь нефтяной сектор направляет часть своих налоговых платежей.

В новом своде фискальных правил ограничение гарантированного трансферта из Нацфонда является одним из двух основных. Оно подразумевает, что объем гарантированного трансферта не должен быть больше поступлений от нефтяного сектора в Нацфонд, но скорректированных на цену «отсечения».

Чтобы больше сберечь нацфондовские активы, устанавливается консервативная цена «отсечения», то есть намного ниже рынка. К примеру, летом 2022-го объявили, что цена «отсечения» на 2023 год составит \$48,9 за баррель, тогда как баррель эта-

кналового-бюджетной политике.

Kursiv Research рассчитал объем поступлений с учетом цены «отсечения» (для расчетов использовались оценки по объему поступлений в Нацфонд при прогнозных рыночных ценах на нефть и по курсу доллара к тенге). И по нашим оценкам, он варьируется в пределах 3,5 трлн тенге. Тем самым бюджетное правило гарантированного трансферта из Нацфонда было соблюдено, поскольку в минувшем году как прогнозный, так и фактический размер гарантированного трансферта составил 2,2 трлн тенге.

Но следует сделать оговорки. Дело в том, что идея вышеназванного фискального правила в том, чтобы у бюрократии было меньше соблазна наращивать гарантированный трансферт, финансируя растущие расходы. Напомним, объем гарантированного трансферта определяет правительство и направляет его, по сути, на финансирование дефицита бюджета. И по существу, на эти же цели пошли деньги, которые поступили в казну в результате купли-продажи акций КМГ.

В сумме изъятия по двум каналам оценочно составляют 3,33 трлн тенге, или на 211 млрд тенге меньше прогнозных по-

сто трансферта на уровне 2 трлн тенге и отказа от целевого трансферта в 2025 и 2026 годах. Но если продолжится практика, когда изъятия превышают вливания нефтяного сектора, то правило, направленное на ограничение объема гарантированного трансферта, не будет способствовать накоплению активов в суверенном фонде.

Еще одно основное

Второе основное правило ограничивает темп роста планируемых расходов республиканского бюджета. Он не должен превышать среднее значение роста экономики РК за предшествующие десять лет и плюс цель по инфляции на плановый период (в случае интервальных значений берется центр ориентира). Второе основное фискальное правило начало действовать с 2023 года и, как первое, не лишено методологических недостатков.

В пояснительной записке к законопроекту «О республиканском бюджете на 2023–2025 годы» указано, что расходы на 2023-й в размере 21 трлн тенге соответствуют требованию этого фискального правила. Но в документе не указан конкретный показатель, который был взят для расчета. Как было сказано выше, отсутствие конкретных числовых показателей снижает строгость выполнения бюджетного правила.

Kursiv Research в качестве показателя по базовому периоду взял расходы РБ на 2022 год (на момент выхода законопроекта, посвященного РБ на 2023 год, была актуальна вторая редакция республиканского бюджета на 2022 год, там расходы были увеличены с 15,9 трлн тенге почти до 18,8 трлн тенге). Соотношение между 21 трлн тенге и 18,8 трлн тенге составило 11,7%, что на 3,7 процентных пункта превышает норматив, рассчитанный как среднее значение реального роста ВВП и плюс таргет по инфляции. Таким образом, по нашим расчетам, фискальное правило по темпу расходов РБ не было выполнено. Бюрократия стремится сокращать расходы: расходы РБ на 2024 год выросли на 6,5% при нормативе 7,9%. Но цифры могут измениться – эти опасения происходят из практики, ставшей уже традиционной, когда республиканский бюджет в течение года пересматривается, и обычно в сторону роста расходной и доходной части. К примеру, республиканский бюджет на 2019-й в течение года пересматривался четыре раза. Такая практика дает государственным планировщикам широкое поле для маневра – можно указать в законопроекте к первой редакции РБ, что расходы растут в рамках заложенных ограничений, а в дальнейшем, когда вносятся корректировки, игнорировать это фискальное

правило. На это указывает темп прироста между фактическими расходами РБ, сделанными в 2022 и 2023-м, – 21%, что превышает норматив в 2,6 раза.

Три маленьких и вспомогательных

Помимо двух основных в новом своде три вспомогательных фискальных правила: ограничение нефтяного дефицита и долга, а также правило о чистых активах государства. Это не новые правила, они действовали до Концепции управления госфинансами РК до 2030 года, но с ее утверждением по некоторым ограничениям сдвинулись десятилетия, по другим – изменились целевые ориентиры.

Целевой ориентир по нефтяному дефициту устанавливается в законе о республиканском бюджете. В первой редакции закона о РБ на 2023–2025 годы нефтяной дефицит был запланирован на уровне чуть более 8,1 трлн тенге. Но документ был обновлен в марте 2023-го, вместе с этим выросли цифры до 8,9 трлн тенге.

Фактическая сумма нефтяного дефицита прошлого года чуть превысила 8,7 трлн тенге. Тем самым экономические власти соблюли правило нефтяного дефицита, но благодаря

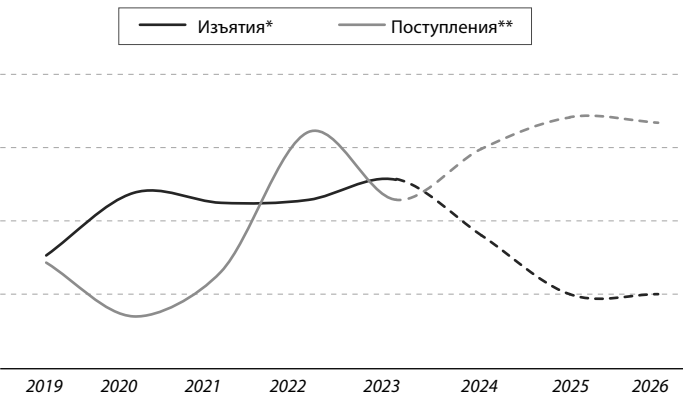
второй редакции – 7,4% к ВВП. Фактический уровень по итогам минувшего года зафиксировался на отметке 7,3% к ВВП. Отметим, что за все последние пять лет правило нефтяного дефицита, выраженное в относительных значениях, соблюдалось.

Цель правила чистых активов государства – не допустить их заметного сокращения, которые определяются как соотношение внешнего долга правительства, гарантированного долга и внешнего долга квазигоссектора к валютным активам Нацфонда. Целевой ориентир, согласно действующей концепции, должен устанавливаться в Прогнозе социально-экономического развития РК на соответствующий год (ПСЭР). Но найти его в соответствующих документах (речь идет о двух этапах ПСЭР на 2023–2027 годы) не удалось. Другая проблема, почему нельзя проверить выполнение этого фискального правила, – в открытом доступе нет долга квазигоссектора.

Правило долга направлено на поддержание правительственных и государственных заимствований на устойчивом для бюджета уровне. Целевые ориентиры по ним, согласно концепции, должны устанавливаться в ПСЭР.

В 2023 году изъятия из Нацфонда превысили поступления от нефтяного сектора на 560 млрд тенге

Изъятия и поступления от нефтяного сектора в Нацфонд РК, трлн тенге (с 2024 года прогноз)



* Гарантированный и целевой трансферты, в 2023 году – покупка акций КМГ. ** Без учета инвестиционного и поступлений от приватизации. Источник: Минфин РК

лонной марки тогда торговался выше \$100.

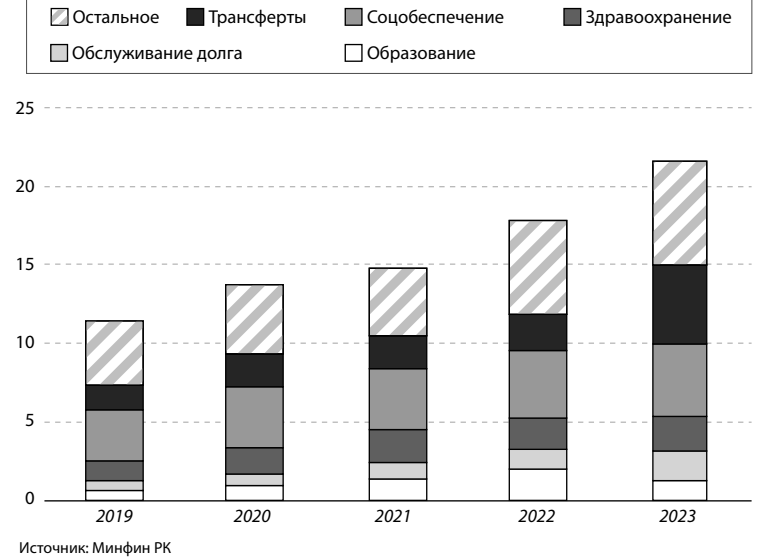
К сожалению, в актуальных на 2023 год правовых актах, касающихся формирования республиканского бюджета и размера гарантированного трансферта, отсутствуют прогнозные цифры по тому, сколько денег нефтянка направит в Нацфонд в 2023 году с учетом цены «отсечения». Хотя в Концепции управления госфинансами РК до 2030-го критикуется отсутствие конкретной числовой цели, поскольку это снижает строгость правил и в конечном счете подрывает доверие

ступлений от нефтяного сектора в Нацфонд, скорректированных на цену «отсечения».

Если сюда прибавить объем целевого трансферта, то в 2023 году из суверенного фонда было изъято больше, чем фактически поступило от нефтяного сектора (разница в 560 млрд тенге). За последние пять лет только один раз, в 2022 году, поступления от нефтяного сектора превысили изъятия в РБ. Но кабмин в предстоящие три года, с 2024-го по 2026-й, планирует выйти на положительную траекторию – за счет заморозки гарантированно-

Затраты в 2023 году выросли на 21,1%

Расходная часть РБ по видам затрат, трлн тенге



Источник: Минфин РК

пересмотру цифр. Отметим, что это фискальное правило действует с 2017 года. В 2018–2019 годах оно нарушалось, с 2020 года норматив выполняется благодаря корректировке первоначальных цифр.

У этого правила есть другой целевой ориентир, и он выражен в относительных значениях к ВВП. С пересмотром республиканского бюджета также меняется этот целевой ориентир. В первой редакции закона о РБ на 2023–2025 годы указано, что нефтяной дефицит не должен быть больше 6,8% к ВВП, во

По итогам 2023 года правило долга было выполнено, хотя целевые ориентиры по государственному и правительственному долгу были ужесточены. Если в первой редакции ПСЭР на 2023–2027 годы было указано, что государственный долг не должен быть выше 27,8% к ВВП, а долг правительства – 23,7% к ВВП, то во второй редакции индикаторы уменьшились до 24,5 и 20,9% соответственно. Фактические результаты такие: в минувшем году величина госдолга не превысила 22,8% ВВП, долг правительства составил 20,9% к ВВП.



Место под куфией найдется всем

> стр. 1

Направление «гостеприимство и развлечения» – у Auga Group, еще одной дочерней компании PИH. Компания управляет собственными и франчайзинговыми заведениями общественного питания (от кофеен до дорогих ресторанов) и семейными развлекательными центрами. В прошлом году Auga Group обслужила в своих заведениях 5 млн человек.

Еще одна «дочка», Estithmar Holding, имеет диверсифицированный бизнес. «Estithmar Holding специализируется на предоставлении комплексных услуг, включая управление проектами, решения под ключ, морские работы, здравоохранение и широкий спектр отраслей промышленности» – так компания сама себя представляет инвесторам.

Пятое направление деятельности катарского Power International Holding – сельское хозяйство и пищевая промышленность. За это отвечает компания Baladna, которая была основана PИH в 2014 году, а сейчас занимает 70% рынка молочной продукции в Катаре. История компании заслуживает того, чтобы рассказать ее подробнее.

Святая корова!

Один из сооснователей Power International Holding и председатель правления холдинга (и одновременно предправления во всех пяти «дочках» PИH) **Мутаз Аль-Хайят** известен как «человек, который перебрисил

по воздуху 4000 дойных коров», и это не преувеличение.

Летом 2017 года Египет, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Бахрейн разорвали дипломатические и транспортные связи с Катаром, обвинив его в поддержке экстремистских группировок. Единственная сухопутная граница Катара – с Саудовской Аравией, и именно оттуда до фактической блокады в Катар шли поставки значительной части продуктов питания и почти вся молочная продукция.

Уже созданная к тому времени Baladna специализировалась на овцеводстве и планировала расширяться и завозить в страну крупный рогатый скот морем. Блокада заставила компанию ускориться и пойти нетривиальным и очень дорогим путем: Мутаз Аль-Хайят закупил 4 тыс. голштинских коров в США и Австралии и организовал воздушную перевозку. Qatar Airways потребовалось для этого около 60 рейсов.

Ферма Baladna сейчас занимает площадь 2,4 млн кв. м, в ней можно содержать 24 тыс. дойных коров. Сама компания сообщает, что «на специально построенных фермах каждому животному созданы комфортные условия и достаточно места для свободного передвижения».

Коровники для стада в пустыне были спроектированы так, чтобы предотвратить потери воды и эффективно использовать энергию, – без систем климат-контроля коровам не выжить. Судя по тому, что Baladna занимает сейчас 95% рынка Катара в категории «све-

жее молоко» и 90% в категории «ультрапастеризованное молоко», коровам в пустыне неплохо.

Высокие ожидания

Катарский Lesha Bank (заключил предварительное соглашение с НУХ «Байтерек» о покупке Bereke Bank) занимается финансовой деятельностью, основанной на принципах шариата. И поэтому много инвестирует – сейчас банк владеет 10,8% акций Ennismore Group, одной из крупнейших и быстрорастущих компаний в сфере гостиничного бизнеса в мире (контрольный пакет акций Ennismore Group принадлежит международному гостиничному конгломерату Accor). Кроме того, Lesha Bank вложился в SoundHound, технологическую компанию поздней стадии, которая специализируется на голосовом искусственном интеллекте. Банк также инвестировал в 50% акций компании David Morris International Limited. Это компания-дизайнер, производитель и розничный продавец высококачественных ювелирных изделий и драгоценных камней, изготовленных на заказ. Среди других инвестиций миноритарные доли в Al Jazeera Finance и Tera Kaffe (производит и продает автоматические кофемашинки и эспрессо-машины). В прошлом году катарский банк купил 27,5% доли в Starlink, ведущем дистрибьюторе и розничном продавце гаджетов и аксессуаров в Катаре.

Проекты, в которые Lesha Bank инвестировал, но уже вышел: международный холдинг Al Rifai (сфера производства

продуктов питания и напитков), CMRC Limited (медико-реабилитационный центр в регионе Персидского залива), ENPI (завод по производству пластмасс), English Home (ритейлер товаров для дома в Турции), FSC (катарская компания по производству продуктов питания и напитков), Kuwait Energy Company (разведка и добыча газа), Memorial Health Group (поставщик медицинских услуг в Турции), QCON (EPC-подрядчик).

Кроме того, у банка большой портфель инвестиций в американскую недвижимость – офисы и многоквартирные дома.

Еще полтора года назад Lesha Bank назывался Qatar First Bank, но решил провести ребрендинг, поскольку намеревался расширить свое присутствие в регионе. Предправления банка – член правящей семьи шейх **Фейсал бин Тани Аль Тани** – тогда заявил: «Новый бренд отражает наши амбиции роста, а также нашу миссию по достижению новых высот и достижению совершенства в том, как мы заботимся о наших инвесторах, и в том, как мы сочетаем принципы шариата с инновациями глобального инвестиционного банка. Новая идентичность также отражает наши глубокие корни и наследие на катарском рынке».

Продолжать диверсификацию источников дохода и инвестиций Lesha Bank собирался за счет изучения новых рынков и выхода на те, которые «отвечают высоким ожиданиям клиентов» (это формулировка из документов). И похоже, что одним из таких рынков становится Казахстан.

Утопая в инвестициях

Почему Катару интересны инвестиции в Казахстан



Николай КУЗЬМИН, политолог

Недавний визит президента **Касым-Жомарта Токаева** в Катар сопровождался подписанием серии инвестиционных соглашений. Постараемся понять, почему именно в Казахстан и почему именно в эти проекты.

Во-первых, активно инвестируют за рубежом все государства Персидского залива, в первую очередь Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Катар. Причина зарубежных инвестиций – большой приток нефтедолларов, который национальные экономики переварить просто не способны. Инвесторами выступают суверенные фонды, у которых есть инвестиционные холдинги, вкладывающие средства в различные активы по всему миру. Инвестиционные консультанты нанимаются лучшие в мире, поэтому и активы приобретаются первосортные. Например, Qatar Airways в свое время купил 25% акций International Airlines Group, в которую входят British Airways, Iberia и несколько авиакомпаний помельче. Другое известное приобретение катарцев – лондонский универсам Harrods. Суверенный фонд Катара – Qatar Investment Authority – владеет акциями в британском Barclays и российском ВТБ. И не случайно

лись инвестиционные форумы, а в ходе недавнего визита Касым-Жомарта Токаева в Катар прошло первое заседание Казахстанско-катарской торгово-промышленной палаты. Была сформирована договорно-правовая база, включающая соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций. Здесь, конечно, большую работу проделали наши дипломаты, к ведомству которых сегодня относится и привлечение инвестиций.

На сегодняшний день самый крупный проект, реализованный Катаром в Казахстане, – это мечеть Абу Насра аль-Фараби (прежде Нур-Астана). Она была построена турками на катарские деньги. Но это не инвестиция, а подарок.

Прямые иностранные инвестиции обычно означают приобретение пакета акций, достаточно большого, чтобы определять политику компании. В нашем случае это покупка катарским инвестиционным банком Lesha Bank 100% акций нашего банка Bereke, а холдингом Power International Holding у «Казахтелекома» – компании Mobile Telecom-Service LLP, которой принадлежат Tele2 и Altel.

Другой вариант прямых иностранных инвестиций – это создание совместных предприятий. Видимо, по такой схеме будет реализовано сотрудничество катарского холдинга с QazaqGas по строительству двух газоперерабатывающих заводов, компрессорной станции и газопровода.

Будут проекты и с участием трех сторон. Турецкая компания Tiryaki Agro и катарская Hassad Food собираются вместе выйти на наш рынок для организации глубокой переработки зерна.



Фото: Shutterstock/stry

бывший министр энергетики Катара в прошлом году стал председателем совета директоров «Роснефти».

Во-вторых, инвестиционная политика монархий Персидского залива обычно направлена на крупные страны (США, Россия) или региональные рынки (Европа, Африка, Юго-Восточная Азия). В нашем случае Катар инвестирует в Казахстан в рамках региональной инвестиционной политики. Если мы заглянем в новостную ленту Power International Holding, то увидим фотографии не только президента Казахстана, но и президента Узбекистана. Узбекский МИД в конце прошлого года сообщил, что планируется даже открытие

У них уже есть опыт успешного сотрудничества на канадском рынке, у нас их партнером будет холдинг «Байтерек».

Будем надеяться, все проекты успешно завершатся. Тем не менее у них есть горький привкус. Во-первых, приходится признать, что у арабских монархий Залива единая инвестиционная стратегия есть, а у нас, стран Центральной Азии, ее нет.

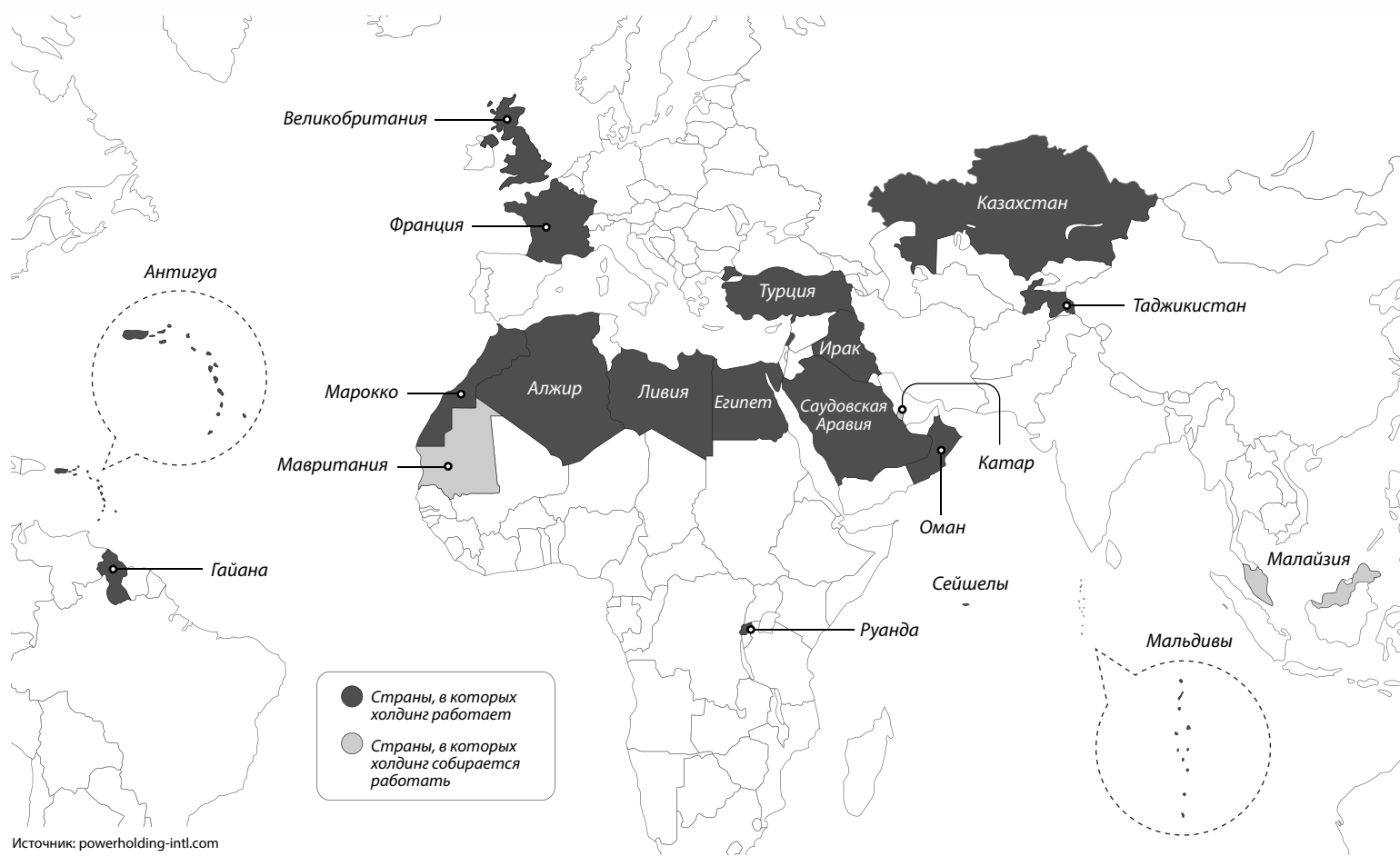
Во-вторых, цель катарских инвесторов – получение максимальной прибыли, а также обеспечение продовольственной безопасности. Создание новых рабочих мест, развитие инфраструктуры и процветание местного сообщества в их планы не входят.

В-третьих, катарские инвестиции могут служить своего рода лакмусовой бумажкой для определения привлекательности различных секторов нашей экономики. Они направляются именно туда, куда шли ПИИ и в прежние времена, – в телекоммуникации, банковский сектор, нефтегазовую отрасль и продовольствие. Кстати, сам Катар, по ряду показателей занимающий первые места в мире, в рейтинге экономической сложности занимает 70-е место из 131 (Казахстан на 77-м месте). Катарский экспорт на 87% состоит из СПГ, нефти и нефтепродуктов.

Все это означает, что деньги в бюджет мы получим (и потратим), а вот структура нашей экономики не изменится. И никто, кроме нас самих, ее не изменит.

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции

Power International Holding работает в 19 странах



4

«КУРСИВ», №7 (1024), 22 февраля 2024 г.

ИНВЕСТИЦИИ

Индикаторы рынка РЕПО

Источник: KASE

Открытая позиция по операциям НБ РК

Источник: НБ РК

Ставка вниз – полет нормальный

Денежный рынок остужается на фоне снижения базовой ставки

Совокупный объем торгов на рынке денег на Казахстанской фондовой бирже в январе составил 31,5 трлн тенге, снизившись относительно показателя декабря на 20,9%, или на 8,3 трлн тенге. Почему сокращаются торги быстрой ликвидностью и чем это грозит рынку – в материале «Курсива».

Айгуль ИБРАЕВА

Денежный рынок – самая ликвидная и объемная часть Казахстанской фондовой биржи. Сегодня операции денежного рынка занимают 87,5% всего объема торгов на KASE. Причем львиная доля торгов приходится на операции РЕПО (около 70% совокупного объема торгов на бирже).

В структуре операций РЕПО 68,5% составляют операции автоРЕПО (без фактического перехода актива покупателю) с государственными ценными бумагами. АвтоРЕПО с негосударственными бумагами пользуется меньшим спросом – 31,5%, однако наблюдается тенденция к росту данного сегмента по мере развития корпоративного долгового рынка. Годом ранее доля автоРЕПО с ГЦБ была на уровне 26,2%.

Операции РЕПО используются для предоставления ликвидности или абсорбирования избыточной ликвидности – последняя, как правило, появляется в периоды макроэкономической нестабильности. Емкость казахстанского рынка операций РЕПО стала увеличиваться еще в конце 2020 года, отмечают в KASE. А резкий рост объема торгов на рынке РЕПО пришелся на IV квартал 2021 года – именно тогда в Казахстане начался цикл ужесточения монетарных условий.

Жесткая денежно-кредитная политика Нацбанка продолжила и в 2022 году – Нацбанк за год озвучивал решение по базовой ставке девять раз, в шести случаях ставка была повышена. Ставки денежного рынка тут же реагировали ростом (что с некоторым лагом вело к удорожанию заемных средств на всем финансовом рынке). Соответственно, привлекательность тенговых инструментов (в том числе операций РЕПО) повышалась, что и способствовало рекордному росту объемов на рынке.

Максимальная базовая ставка в 16,75% годовых, установленная в конце 2022 года, продержалась всю первую половину 2023 года. Это способствовало дальнейшему росту объемов торгов на рынке краткосрочных инструментов. Основной индикатор рынка РЕПО – TONIA, который отображает отношение текущего риска к текущей стоимости фондирования, по итогам первого полугодия 2023 года вырос на 151 б. п. – с 16,1 до 17,61% годовых. Совокупный объем торгов на денежном рынке за 2023 год составил 370,1 трлн тенге. За год показатель вырос на 59,6%, или на 138,2 трлн тенге. Объем операций РЕПО за 2023 год составил 306,6 трлн тенге, что больше аналогичного показателя 2022 года на 103,9 трлн тенге,

или на 51,3%. Среднедневной объем операций составил 1,25 трлн тенге.

Почему снижаются объемы торгов?

С середины декабря прошлого года наблюдается стабильное снижение торгов на денежном рынке KASE. Совокупный объем торгов в январе составил 31,5 трлн тенге, снизившись относительно показателя декабря на 20,9%, или на 8,3 трлн тенге. Объем операций РЕПО в январе составил 25,3 трлн тенге, что ниже объема декабря на 7,5 трлн тенге, или на 22,9%. Объем операций валютного свопа в январе составил 6,2 трлн тенге, что на 11,9% ниже декабрьских показателей. Тенденция продолжается и большую часть февраля: среднедневные объемы торгов на рынке автоРЕПО овернайт с ГЦБ составили около 540 млрд тенге против 780 млрд тенге в январе.

Январское снижение объема торгов на денежном рынке во многом обусловлено характерной для начала года низкой деловой активностью экономических субъектов, а также растущим профицитом ликвидности в системе, считает главный аналитик Ассоциации финансистов Казахстана **Рамазан Досов**.

«Аналогичная динамика наблюдалась в январе 2023, 2022 и 2021 годов, когда объемы торгов в сравнении с предыдущим месяцем снизились на 7,1; 24,2 и 4,8% соответственно. Кроме того, в январе текущего года открытая позиция выросла с 4,5 до 5,4 трлн тенге, а с начала февраля уже достигла исторического рекорда в 6,1 трлн тенге. На этом фоне индикативные ставки денежного рынка устойчиво удерживаются вблизи нижней границы коридора базовой ставки», – отмечает Досов.

Сезонностью активности на рынке объясняет снижение торгов на рынке денег и **Мурат Кастаев**, генеральный директор DAMU Capital Management. «Таким же концом прошлого года и начало текущего года ознаменованы, с одной стороны, снижением базовой ставки (что снижает доходность тенговых инструментов), а

с другой – намерением государства обложить подоходным налогом доход банков, получаемый от размещения средств в ноты Нацбанка. Это влечет за собой отток средств с денежного рынка и поиск игроками других инструментов. С учетом обоих этих факторов вполне закономерно некоторое остывание денежного рынка», – указывает эксперт.

Так, с июля прошлого года по январь текущего года ставка регулятора сократилась на 150 б. п. Индикатор TONIA с максимумов 2023 года по сегодняшний день упал на 343 б. п., до 14,29% годовых. 19 января Нацбанк принял очередное решение о снижении ставки до 15,25% годовых с процентным коридором +/-1,0 п. п. Соответственно, композитный индикатор денежного рынка MM_Index, представляющий собой средневзвешенное через объем сделок значение доходности по операциям валютного свопа USD/KZT и операциям автоРЕПО с ГЦБ, открытым на один рабочий день, уменьшился за месяц на 148 б. п. – с 15,19 до 13,71% годовых.

Аружан Сагымбаева, главный аналитик департамента казначейства АО «Фридом Финанс», считает, что снижение объема торгов на рынке может стать началом нового тренда на РЦБ. Данную тенденцию эксперт объясняет уменьшением выпуска госдолга и нот, которые входят в корзину РЕПО. Растущее предложение корпоративных облигаций также влияет на поведение инвесторов, указывает аналитик.

Куда потечет ликвидность?

Если объемы торгов на рынке РЕПО и валютного свопа уменьшаются, куда уйдет ликвидность с денежного рынка? По мнению **Мурата Кастаева**, ликвидность будет перетекать по трем направлениям: государственные ценные бумаги, депозиты банков в Нацбанке РК и иностранная валюта (напомним, что банковский сектор является самым активным участником на рынке РЕПО). Первые два инструмента пока принесут высокий доход, однако по мере снижения инфляции будет

Индикаторы денежного рынка KASE

Источник: KASE

жаться базовая ставка, соответственно уменьшится и доходность вышеуказанных инструментов. «Со временем, на горизонте двух-трех лет, доходность по ГЦБ и депозитам снизится до однозначных значений, и в этих условиях для банков станет более выгодным и привлекательным направлять средства на кредитование бизнеса. Так что пока сохраняется высокая базовая ставка, банкам незачем брать на себя кредитные риски и проще размещать средства в безопасных инструментах. В принципе, это связывает ликвидности и является целью высокой базовой ставки, поэтому происходящие процессы вполне нормальны и не привлекают внимания», – говорит финансист.

В АФК отмечают изменения в политике регулятора по изъятию ликвидности. Нацбанк, с одной стороны, уже давно не изымает ликвидность на денежном рынке (но может ее там предоставить), а с другой – планомерно сокращает частоту выпуска нот (в I квартале текущего года – один раз в месяц) и их объема (целевой объем – 500 млрд), перенаправляя ликвидность на аукционы Минфина.

Для сравнения: объем эмиссии краткосрочных нот за 2023 год достиг 27,1 трлн тенге, а средне-

месячный объем эмиссии составил 2,25 трлн тенге. В январе текущего года был осуществлен один аукцион на 1 трлн тенге с купонной доходностью 14,4% годовых. В феврале также прошел один аукцион, уже на 800 млрд тенге с доходностью 13,6% годовых. Это на 313 б. п. меньше, чем по февральским выпускам предыдущего года.

Минфин РК в свою очередь в 2024 году планирует разместить облигации со сроком обращения до одного года на сумму 500 млрд тенге, что будет способствовать построению более репрезентативной кривой доходности на коротком конце. Таким образом, ликвидность, которая изымалась посредством краткосрочных нот, может быть перенаправлена на краткосрочные облигации Минфина, резюмирует **Рамазан Досов**.

Во «Фридоме» предполагают, что участники рынка будут искать другие альтернативные инструменты с очень низким кредитным риском и короткой дюрацией, например короткие гособлигации и короткие облигации высококачественных эмитентов. Данная тенденция уже прослеживается по статистике биржи. Несмотря на сезонный спад активности на рынке, суммарный объем торгов государственным

ценными бумагами на KASE в январе текущего года составил 1,2 трлн тенге и вырос по сравнению с декабрем прошлого года в 4,9 раза. Объем торгов корпоративными облигациями на бирже также увеличился относительно декабря 2023 года в 2,6 раза, до 511,9 млрд тенге.

Таким образом, по прогнозам экспертов, быстрая ликвидность с краткосрочных инструментов типа операций РЕПО, валютного свопа и нот регулятора перейдет в чуть более долгосрочные инструменты, что логично в условиях смягчающейся монетарной политики государства.

Будет ли давление на курс?

Может ли снижение объема торгов на денежном рынке вызвать переток ликвидности на валютный рынок и ослабление нацвалюты?

В теории если ликвидность потечет на валютный рынок, то это вызовет рост курса доллара, говорит **Мурат Кастаев**. «Однако Нацбанк может при желании удовлетворить спрос рынка на валюту в любом объеме и не допустить сильного ослабления тенге. К тому же бизнес-модель банков не предполагает простого скупания валюты и получения дохода от низкодоходных валютных активов. Капитал должен работать, и потому банки с большей вероятностью устремятся на рынок ГЦБ и в депозиты Нацбанка, которые прямо сейчас предлагают более выгодное соотношение риска и доходности», – объясняет эксперт.

Аружан Сагымбаева считает маловероятным давление на обменный курс в текущих условиях. Во-первых, свободная ликвидность не ведет к существенному снижению ставок в тенге, которые остаются высокими в реальном выражении и поэтому поддерживают курс. Во-вторых, ситуация на валютном рынке в основном определяется торговым балансом и продажами валюты из Нацфонда, указывает аналитик.

Отметим, что продажи валюты из Национального фонда для обеспечения трансфертов в республиканский бюджет за январь текущего года составили \$1,05 млрд против \$646 млн в декабре прошлого года. Доля продаж из Национального фонда составила 29% от общего объема торгов и не более \$50 млн в день.

В то же время растет уровень изымаемой краткосрочной ликвидности регулятора, указывают в АФК. Напомним, поддержание высокого уровня изъятия свободной ликвидности оказывает поддержку нацвалюте путем ограничения ее перетока на валютный рынок. Открытая позиция Нацбанка растет в основном за счет увеличения объема размещенных в НБ РК депозитов.

«Более интересным будет выбор банков, когда базовая ставка Нацбанка снизится, а следом за ней уменьшится и доходность тенговых инструментов. Тогда дифференциал доходности между тенговыми и валютными инструментами сократится и у банков появится выбор: либо размещать капитал в валютные активы, либо увеличивать кредитование, так как ГЦБ и депозиты Нацбанка уже не будут такими привлекательными», – рассуждает гендир DAMU Capital Management.

Набранная высота

Насколько «народным» получилось IPO Air Astana

Как разместилась авиакомпания Air Astana и по каким параметрам это размещение переигрывает другие IPO в Казахстане – в материале «Курсива».

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Сплошные рекорды

Air Astana привлекла \$370 млн, при этом совокупный спрос на ценные бумаги компании составил \$1147 млн. Книга заявок была переподписана в 3,1 раза. Данное первичное размещение перегнало IPO «KazTransOil», рекордное по соотношению спроса и предложения. До сих пор ни одному из последующих IPO в рамках государственной программы «Народное IPO» не удавалось преодолеть значение выше 114%, которое задал КТО в 2012 году.

На локальном рынке инвесторы подали заявки на \$488 млн (\$483 млн спрос по цене, соответствующей IPO), получили – на \$215 млн. Из удовлетворенных заявок \$101,4 млн пришлось на институциональных инвесторов (подавали на \$270 млн). Спрос казахстанских институционалов был удовлетворен на 37,6%. Напомним, миноритарными акционерами Air Astana стали ЕНПФ с долей 6,5% и ЕБРР с долей 5%. Спрос со стороны международ-



ных инвесторов составил \$664 млн. Заявки от группы инвесторов удовлетворили на \$155 млн, или на 23,3%. Доля международных инвесторов в размещении составила 41,9%.

Если учитывать, что доля казахстанских физлиц в IPO Air Astana – 30,7%, международных инвесторов – 41,9%, то общая доля казахстанских институциональных инвесторов составляет 27,4%. Сюда входят ценные бумаги, купленные ЕНПФ и частично ЕБРР (банк купил акции и на Лондонской, и на Казахстанской фондовых биржах).

Первичное размещение IPO Air Astana также поставило рекорд по количеству акций в свободном обращении. Free float сложился на уровне 44%. Если учитывать объем выпуска новых акций \$120 млн и уста-

новленную цену \$2,375 за штуку после формирования книги заявок, то количество новых акций составляет 50 526 315 штук. Вместе с 105 263 154 акциями, отчуждаемыми «Самрук-Казыной» и BAE Systems, доля акций в свободном обращении равна 43,7% (теперь «Самрук-Казына» владеет 41% акций, BAE Systems – 15,3%). Для сравнения, доля free float крупнейших публичных авиакомпаний: 99,69% – у Delta Air Lines Inc, 99,58% – у United Airlines Holdings Inc, 98,58% – у American Airlines Group Inc, 85% – у Deutsche Lufthansa AG.

Заместитель председателя АРПФР Мария Хаджиева из особенностей IPO Air Astana отметила «максимальный free float». Доля акций в свободном обращении других компаний, выходящих на фондовый ры-

нок в рамках «Народного IPO», составляла 3% (у КМГ), 9,99% (у «KazTransOil») и 15% (у «Kazatomproma»).

«Народное IPO» живо?

Если судить о том, насколько «народным» было это IPO, то нужно смотреть не только на удельный вес казахстанских розничных инвесторов в аллокации, но и на то, в какой степени был удовлетворен их спрос. Доля казахстанской розницы в размещении составила 30,7%. При этом спрос от этой группы инвесторов не был удовлетворен в полном объеме.

Казахстанские розничные инвесторы подавали заявки на \$218 млн (\$216 млн по цене IPO), но удовлетворены были заявки только на \$113,6 млн. Таким образом, спрос этой груп-

пы инвесторов удовлетворен на 52,3%. С другой стороны, заявки розницы до \$30 тыс., или 13,5 млн тенге, были удовлетворены полностью, и получается, что 97,8% от количества всех заявок локальных розничных инвесторов были удовлетворены полностью.

Для сравнения: первые два IPO в рамках госпрограммы («KazTransOil») и KEGOC) аллоцировали бумаги преимущественно казахстанской рознице – им досталось 79,1 и 72,1% бумаг соответственно. В остальных двух размещениях «Народного IPO» («Kazatomproma» и КМГ) удельный вес розницы был меньше половины, но при этом их спрос был удовлетворен полностью.

Какой брокер и какая биржа продали больше всего

Казахстанскими розничными инвесторами было подано около 60 тыс. заявок на покупку ценных бумаг. Freedom Broker собрал заявки от казахстанских розницы и институционалов на сумму \$131 млн, BCC Group – на \$72 млн. Доля Halyk Group в аллокации всем казахстанским инвесторам составила 30%, Freedom Broker – 23%. Остальные брокеры данные не сообщили.

На KASE удовлетворили заявки на \$108,9 млн (50,7%), AIX – на \$106,1 млн (49,3%).

Распределение акций в рамках IPO между инвесторами



Доля акций авиакомпаний в свободном обращении



Источник: Financial Times, Air Astana

Источник: KASE, AIX, LSE

Возраст осознанности

Зеленые бонды в РК ждут нового поколения инвесторов

> стр. 1

Прогнозы на 2024 год оптимистичные: аналитики S&P Global ожидают размещения объемом в \$0,95–1,05 трлн. Схожие оценки дают в Morgan Stanley, где считают, что на ситуацию повлияет дальнейшее внедрение регуляторами стран мира зеленых таксономий и совершенствование уже имеющихся правил.

Эндрю Макдауэлл соглашается с тем, что следующий год будет хорошим периодом для выпуска ESG-инструментов, и главный позитивный фактор – регуляторная среда в ЕС и на других развитых рынках. Также эксперт считает, что к эмитентам ESG-бондов сохраняется высокий интерес со стороны бирж, которые готовы предлагать более благоприятные условия для размещения.

Казахстан движется с небольшим запозданием от развитых рынков, но стартовую стадию уже завершил. Директор департамента рынка ценных бумаг Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРПФР) Айдын Даулетбаек напоминает, что в стране разработаны основные документы в области устойчивого развития, сформирована вся необходимая правовая среда для зеленого финансирования, принят новый Экологический кодекс, введена зеленая таксономия проектов, проводится работа по внедрению социальной таксономии.

«Благодаря созданию правовых условий и принимаемым мерам по внедрению принципов ESG намечается положительная динамика объемов устойчивого финансирования. По итогам 2023 года для финансирования устойчивых проектов на KASE и AIX прошли листинг ESG-облигации на общую сумму более 207 млрд тенге. Это были зеленые, социальные и гендерные облигации,

выпущенные ЕАБР, АБР, «Даму», Банком развития Казахстана, KEGOC, а также рядом других организаций, в том числе МФО. Для сравнения: в 2021 году были выпущены ESG-облигации на 88 млрд тенге, в 2022-м – на 67 млрд тенге. Снижение объемов в 2022 году связано с геополитической и экономической ситуацией в целом», – объяснил представитель агентства. По данным АРПФР, с 2021 года объем зеленых кредитов увеличился с 62 до 220 млрд тенге.

Сектор растет в том числе и за счет господдержки. Участники конференции приводят в пример два размещения, прошедших на KASE в минувшем году. Первое – октябрьское размещение зеленых бондов KazWind Energy (собственник проекта ВЭС мощностью в 48 МВт в районе города Аркалыка). Компания привлекла 3 млрд тенге под 21,75% годовых на 5 лет. Субсидируемый за счет средств Фонда развития предпринимательства «Даму» компонент ставки – 15,75%; заемщик платит лишь 6%.

Второе показательное размещение зеленых бондов состоялось в конце ноября: Black Biotechnology (реализует проект по строительству завода добавок в корма для животных) привлекла 1,5 млрд тенге на три года под 21,5%, из которых субсидируемая «Даму» часть составила 15,5%.

«Обе компании относятся к МСБ, соответственно, подпадают под субсидирование ставки в рамках нацпроекта поддержки предпринимательства. Одновременно это зеленые облигации, – рассказывает директор департамента по работе с эмитентами и инвесторами KASE Даурен Тасмагамбетов. – Мы составили внутренний пайплайн проектов и видим интерес со стороны эмитентов из МСБ, представи-

тели которого готовы воспользоваться этой комбинацией преимуществ».

Дело молодых

Проблемы, связанные с выпуском ESG-инструментов на развитых рынках и в Казахстане, пока сильно отличаются. Эндрю Макдауэлл говорит, что на развитых рынках основной проблемой остается дефицит прозрачности и риск гринвошинга (безосновательное позиционирование проектов и бизнесов как зеленых, социальных). Уровень ликвидности по ESG-инструментам на вторичном рынке также оставляет желать лучшего.

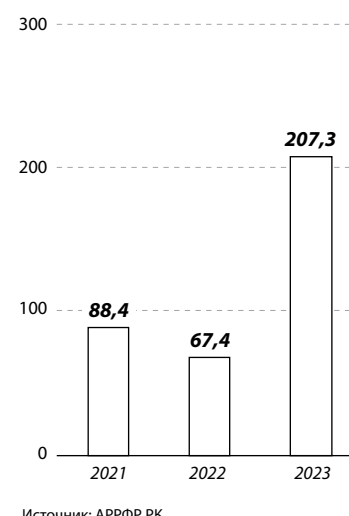
В Казахстане группа проблемных факторов иная. Даурен Тасмагамбетов считает основным сдерживающим фактором для эмитентов расходы на верификацию проекта (second party opinion). Это негативно влияет на себестоимость привлечения средств.

«ESG должен становиться критерием инвестиционной привлекательности, и мы находимся в начале пути осознанного отношения к инвестициям. И поэтому, наверное, мы кривим душой, когда говорим, что эмитенты получают более дешевый доступ к капиталу. Пока ставки финансирования по ESG-проектам не выходят дешевле. Более того, эмитентам выпускать такие бумаги обходится дороже, потому что зеленая верификация тоже стоит денег: рентген-снимки никто не делает бесплатно», – говорит Шолпан Айнабаева, председатель правления Skybridge Invest. Skybridge организовал несколько размещений зеленых бондов, это маркетмейкер с одной из лучших экспертиз в ESG-инструментах на нашем рынке.

Айнабаева считает, что в полной мере указанные преимущества реализуются в будущем,

когда инвесторы будут подходить к вложениям осознанно. «Новые поколения осознаннее нас. Для нас зеленая повестка нова, а ставка доходности – основной критерий при выборе объекта инвестиций. Но для новых поколений зеленая повестка будет must have. Если в проекте не будет зеленого элемента, возможно, в его сторону никто даже и не взглянет», – прогнозирует глава Skybridge Invest.

Объем размещения зеленых, устойчивых, социальных бондов в РК, млрд тенге



Источник: АРПФР РК

«В рамках своего развития все компании Казахстана понимают (кто-то уже с этим столкнулся), что любая стратегия роста не может быть создана просто на увеличении продаж классическим способом. Любой вариант роста или повышения доходности будет связан с новыми технологиями и цифровыми каналами. Поэтому автоматически будет сделан акцент на новые производства, новые технологии, умные офисы и так далее. Все это будет вести к

стратегии устойчивого развития, и привлечение ESG-бондов станет таким же привычным делом. Потому что в любом проекте – завод это или склад – теперь будут учитываться технологии по энергосбережению и снижению выбросов в атмосферу», – говорит партнер Strategy& лидер консультационной практики PwC в регионе Евразия Наталья Лим.

«Конечно, помимо осознания реалий необходима четкая понятная таксономия, правила игры, регулирование и помощь при выпуске ESG-бондов и больше информации от банков второго уровня об их программах по выдаче кредитов с учетом устойчивого развития. Помимо этого вовлечение международных финансовых институтов, особенно таких, как АБР, ЕБРР, IFC, в рамках прямого финансирования или через банки партнеров весьма необходимо. Это влияет на уменьшение кредитного риска банка по проектам, где стратегия развития бизнеса учитывает ESG-риски», – продолжает эксперт.

Долгосрочный прогноз для сектора ESG-финансирования – позитивный. Увеличивается осведомленность эмитентов и инвесторов относительно ESG-рисков, ужесточаются требования в отношении раскрытия информации об устойчивом развитии. В течение нынешнего года АРПФР собирается внедрить обязательное раскрытие ESG-информации участниками финансового рынка, а также запустить мониторинг ESG-рисков и интегрировать их в систему надзора.

Наталья Лим называет следующие три ключевых фактора, которые обеспечивают высокую активность эмитентов на примере других развивающихся рынков: «Наличие таксономии, регулирования и жесткого на-

логообложения по выбросам, а также стимулирование банков второго уровня для повышения интереса по выдаче ESG-финансирования». Напомним, в РК действует система торговли углеродными эмиссиями, однако уровень квот достаточно комфортен для предприятий, чтобы на этом рынке возникла высокая активность.

Другой важный фактор – обеспечение национальных обязательств по переходу к углеродной нейтральности к 2060 году. В БРК оценивают чистый объем инвестиций в низкоуглеродные проекты и технологии на национальном уровне в \$650 млрд до 2060 года. Большую часть средств, согласно этим расчетам, предстоит направить в энергетический и сельскохозяйственный секторы (по \$305 млрд).

Растет и разнообразие устойчивых инструментов. Данияр Кельбетов, председатель совета директоров Центра зеленых финансов МФЦА, ожидает роста популярности SLB. «Это не чисто зеленые проекты, но проекты, которые вносят свой вклад в низкоуглеродное развитие. И это крайне важно для таких отраслей, как нефтегазовый сектор, горнодобывающая промышленность, энергетика. Инструмент SLB позволяет обеспечить транзитное финансирование», – говорит он. Сейчас в МФЦА готовят проект такого размещения по проекту АлЭС (объединяет несколько энергогенерирующих предприятий Алматинского региона). «Компания привлекает средства лишь на один из своих проектов – перевода на газ ТЭЦ-3, но берет обязательства по сокращению углеродных эмиссий в масштабах всей группы. Если они достигают свои KPI, ставка будет достаточно низкой, если не достигают – останется высокой», – описывает проект Данияр Кельбетов.

6

«КУРСИВ», №7 (1024), 22 февраля 2024 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

А зори здесь тихие

Одним из самых примечательных итогов минувшего года для отечественных страховщиков стала, пожалуй, утрата компанией «Евразия» статуса лучшего генератора прибыли в секторе, который она удерживала на протяжении восьми предыдущих лет. «Курсив» изучил, какие еще изменения в расстановке сил произошли в страховой индустрии.

Виктор АХРЭМУШКИН

Активы

Активы страхового сектора РК по итогам 2023 года выросли на 20,7% (до 2,5 трлн тенге), в том числе в отрасли страхования жизни (представлена девятью КСЖ) рост составил 21,7% (до 1,1 трлн тенге), в общем страховании (на рынке работает 16 КОС) – 20,0% (до 1,4 трлн тенге). По сравнению с предшествующим, 2022 годом динамика активов заметно ускорилась: тогда рост в сегментах life и non-life составил 17,9 и 9,4% соответственно при годовой инфляции в 20,3% (в 2023 году снизилась до 9,8%).

В топ-10 крупнейших страховых компаний РК первые семь мест по итогам минувшего года не изменились. Пятерка самых крупных игроков изображена на инфографике, за ними расположились КСЖ «Freedom Finance Life» (с активами в размере 138 млрд тенге) и СК «Виктория» (110 млрд).

В нижней части топ-10 на одну ступеньку удалось подняться компаниям Freedom Finance Insurance (до восьмого места) и KM Life (до девятого места). В обратном направлении проследовала КСЖ «Евразия», опустившаяся с восьмой строчки рейтинга на десятую. Состав десятки крупнейших игроков в 2023 году не изменился, но в текущем году шансы проникнуть в топ-10 есть, например, у компании Jusan Garant, которая нарастила активы до 72 млрд тенге и лишь на 2 млрд тенге (по состоянию на начало 2024 года) отставала от замыкающей десятки КСЖ «Евразия».

Наибольшего прироста активов в абсолютном выражении добились СК «Евразия» (+85 млрд тенге за год) и КСЖ «Халык-Life» (+83 млрд). Замкнула тройку лидеров компания Nomad Life (+41 млрд). Далее расположились Freedom Life (+31 млрд), «Виктория» (+26 млрд), Jusan Garant (+25 млрд), СК «Халык» (+22 млрд), Freedom Insurance (+21 млрд) и KM Life (+21 млрд). Только этим девяти игрокам удалось прирасти активами на сумму свыше 20 млрд тенге.

В относительном выражении быстрее всех росла Sinoasia (+167%, или +18 млрд тенге за год), контроль над которой в прошлом году обрел Банк ЦентрКредит. Доля БЦК в голосующих акциях Sinoasia увеличилась с 9,5% на 1 апреля 2023-го до 90,1% на 1 июля и до 92,5% на 28 августа. Предыдущим основным акционером Sinoasia был гражданин Гонконга **Люнг Юк Чой**, чья доля после продажи пакета сократилась с 65,1 до 7,5%. Банк также полностью выкупил миноритарные доли у **Гайни Омурсерикова** (9,9%) и **Д. К. Абылжакировой** (7,9%). В аудированной отчетности Sinoasia сказано, что в феврале 2023-го БЦК сообщил компании о намерении приобрести все ее простые акции по цене от 20 тыс. до 26,6 тыс. тенге за штуку. Исходя из этой информации, на тот момент банк оценивал компанию в коридоре от 3,5 млрд до 4,7 млрд тенге. На начало 2023 года Sinoasia занимала 23-е место в секторе (четвертое с конца) по размеру активов, по состоянию на конец года компании удалось подняться в рейтинге на пять ступенек.

Из компаний с более высокой стартовой базой лучшие темпы наращивания активов показала Jusan Garant (+53%). Более чем на 30% подросли KM Life (+37,4%), Freedom Insurance (+31,4%) и «Виктория» (+30,8%). Почти достигли этой отметки «Халык-Life» (+29,2%) и Freedom Life (+29,1%). Для сравнения: у крупнейшего игрока, каковым является СК «Евразия», активы увеличились на 20,0% (ровно на столько же выросли совокупные активы КОС); компания Nomad Life, третья в списке

крупнейших, нарастила активы на 15,5%, что ниже среднего показателя для КСЖ (+21,7%).

Премии

Совокупные премии в секторе увеличились за год на 32,0% (до 1,2 трлн тенге), в том числе у КСЖ – на 34,0% (до 505 млрд), у КОС – на 30,7% (до 683 млрд). По сравнению с 2022 годом спрос на страховые услуги вырос: тогда премии у КОС увеличились в годовом выражении на 20,2%, а у КСЖ и вовсе сократились (–0,8%) из-за падения продаж пенсионных аннуитетов на фоне масштабного изъятия населением средств из ЕНПФ на покупку жилья.

Тройка лидеров по объему полученных премий (здесь и далее – чистая сумма) в 2023 году полностью совпала с тройкой крупнейших игроков по размеру активов: СК «Евразия» (собрала 187 млрд тенге), «Халык-Life» (164 млрд), Nomad Life (127 млрд). Помимо них планка в 100 млрд тенге не покорилась никому. Концентрация премий пусть незначительно, но увеличилась для трех вышеперечисленных компаний с 45,8% в 2022 году до 46,2% в 2023-м. Ближайшими конкурентами лидирующего trio стали Freedom Life (собрала премий на 86 млрд тенге), СК «Халык» (74 млрд), Jusan Garant (55 млрд) и «Номад Иншуранс» (50 млрд). Примечательно, что две последние не входят в топ-10 крупнейших игроков, занимая в рейтинге 11-е и 13-е места соответственно.

Что касается динамики премий, то в абсолютном выражении наибольшего прироста добились Freedom Life (+47 млрд тенге к показателю 2022 года), «Халык-Life» (+43 млрд) и Nomad Life (+41 млрд). СК «Евразия» ожидаемо стала лучшей по динамике среди КОС, но в общем рейтинге заняла лишь четвертое место (+35 млрд). В относительном выражении, если пренебречь небольшими компаниями (с активами до 50 млрд тенге), самый быстрый рост премий продемонстрировали Freedom Life (+122% за год), «Виктория» (+113%) и Freedom Insurance (+104%). Для сравнения: у крупнейших игроков, таких как СК «Евразия», «Халык-Life» и Nomad

Life, премии выросли на 23,36 и 48% соответственно.

С другой стороны, в секторе есть четыре компании, которые недосчитались премий по сравнению с 2022 годом. Худшую динамику показала КСЖ «Европейская страховая компания» (–16 млрд тенге, или –29,2%). У остальных аутсайдеров просадка была менее значительной (см. инфографику).

По данным АРРФР, количество заключенных договоров страхования в 2023 году выросло в годовом выражении на 37,5% (до 16,9 млн штук). Главными драйверами роста стали страхование от несчастных случаев (заключено договоров больше на 152%) и обязательное автострахование (+12%). Премии по обязательному продуктам увеличились на 14,3% (+24 млрд тенге) в основном за счет роста премий по страхованию работников от несчастных случаев (+29,3%, или +19 млрд тенге) и по полисам ГПО автовладельцев (+3,6%, или +3,4 млрд тенге). В добровольном личном страховании премии выросли на 28,5% (+79 млрд тенге). В добровольном имущественном страховании рост премий составил 38,5% (+125 млрд тенге), в том числе премии по автострахованию увеличились на 87,9% (+46 млрд тенге).

В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) уточняют, что в минувшем году рост в сегменте non-life обеспечивался высоким спросом на продукты страхования автотранспорта (включая ГПО автовладельцев) и имущества. По мнению аналитиков АФК, это по-прежнему связано с продолжающейся в Казахстане реализацией ипотечных программ и льготного автокредитования. Что касается life-сегмента, то здесь заметный рост премий и выплат связан с четырьмя ключевыми продуктами: пенсионным аннуитетом, страхованием от несчастных случаев, страхованием жизни и страхованием работников. При этом на нетто-основе (премии за вычетом выплат) лидировали пенсионное аннуитетное страхование (+49,6% по итогам трех кварталов) и страхование от несчастных случаев (в 2,2 раза), подсчитали в АФК.

Выплаты

Совокупные выплаты сектора выросли за год на 43,2% (до 281 млрд тенге), в том числе у КСЖ – на 60,2% (до 69 млрд), у КОС – на 38,5% (до 212 млрд). Намного больше конкурентов потратила на эти цели СК «Евразия», чьи чистые расходы по осуществлению страховых выплат в 2023 году достигли 83 млрд тенге. За ней в ренкинге идут «Халык-Life» (26,1 млрд), СК «Халык» (25,4 млрд), Nomad Life (19,9 млрд) и Jusan Garant (18,4 млрд тенге). У остальных игроков выплаты не превысили 10 млрд тенге, ближе всех к этой отметке подошла СК «Интертич» (9,4 млрд).

СК «Евразия» также возглавила рейтинг компаний, у которых произошел наибольший прирост выплат по сравнению с предыдущим годом (+29,4 млрд тенге). У «Евразии» был как минимум один крупный страховой случай в 2023 году, это февральское землетрясение в Турции, унесшее жизни более 50 тыс. человек. По данным компании, ее страховые выплаты за ущерб имуществу в результате этой природной катастрофы превысили 15 млн евро, или 7,25 млрд тенге. Что касается прочих игроков, то у «Халык-Life» выплаты выросли на 13,2 млрд тенге, у Jusan Garant – на 9,0 млрд, у Nomad Life – на 6,2 млрд.

По информации регулятора, выплаты по обязательным классам страхования увеличились за год на 36,2% (+21 млрд тенге) в основном за счет роста выплат по автостраховке. В добровольном личном страховании рост выплат составил 40,2% (+24 млрд тенге) главным образом за счет страхования жизни. Самый быстрый рост показателя (как абсолютный, так и относительный) наблюдался в добровольном страховании имущества, где выплаты увеличились на 52,2% (+39 млрд тенге).

По наблюдениям аналитиков АФК (по итогам трех кварталов 2023 года), для КОС рост страховых выплат был в основном связан с увеличением количества страховых случаев (+31,5%). «Здесь следует выделить заметный рост средней выплаты по страхованию имущества (+31,6%), который мог быть связан с ростом стоимости недвижимости (+5,7% по

итогами сентября) и инфляционными процессами в стране (11,8% по итогам сентября)», – отмечают эксперты.

Для КСЖ, по мнению аналитиков, рост выплат связан с двумя основными факторами. «Во-первых, за девять месяцев 2023 года резко (в 2,3 раза) увеличилось количество выплат в рамках страхования работников от несчастных случаев при исполнении ими трудовых обязанностей. По данным Минтруда о производственном травматизме, в отчетном периоде на предприятиях страны погибли 145 человек (+8,2% год к году), пострадали 995 человек (–0,4%). Во-вторых, в классе страхования жизни рост произошел за счет увеличения средней выплаты при снижении их количества. Так, в январе – сентябре 2023 года выплата составила в среднем 2,6 млн тенге против 851 тыс. тенге годом ранее», – говорится в обзоре АФК.

Результат

Чистая прибыль сектора в 2023 году выросла на 33,0% (до 183 млрд тенге), в том числе у КСЖ – на 59,4% (до 102 млрд), у КОС – на 10,0% (до 81 млрд). Начиная с 2015 года на протяжении восьми лет подряд статус самой прибыльной компании в страховой отрасли принадлежал СК «Евразия». В минувшем году этот почетный титул завоевала КСЖ «Халык-Life», заработавшая 52,4 млрд тенге. «Евразия» заработала вдвое меньше и с результатом 25,5 млрд тенге опустилась на вторую строчку. Далее расположились Nomad Life (19,3 млрд), СК «Халык» и Freedom Life.

По сравнению с 2022 годом из пятерки лучших выбрали КСЖ «Европейская страховая компания» (прибыль сократилась с 11,5 млрд до 6,9 млрд тенге) и СК «Виктория» (снижение с 9,5 млрд до 7,4 млрд тенге). Их места заняли СК «Халык» (рост прибыли с 8,5 млрд до 14,3 млрд тенге) и Freedom Life (с 9,5 млрд до 14,1 млрд тенге). Помимо топ-5 самых прибыльных никто не смог показать двузначный финансовый результат в миллиардном измерении. Из ближайших преследователей лидеров больше всех (7,4 млрд) заработала вышеупомянутая СК «Виктория».

СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА

АКТИВЫ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
01.01.2023	2 067	1 147	920
01.01.2024*	2 495	1 376	1 119
Изменение, %	+20,7%	+20,0%	+21,7%

* Регуляторные активы (сформированные с учетом пруденциальных нормативов).

СТРАХОВЫЕ РЕЗЕРВЫ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
01.01.2023	1 096	661	435
01.01.2024	1 353	770	583
Изменение, %	+23,4%	+16,5%	+34,0%

КАПИТАЛ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
01.01.2023*	775	174	602
01.01.2024**	904	249	656
Изменение, %	+16,6%	+43,2%	+9,0%

* Собственный капитал. ** Регуляторный капитал (сформированный с учетом пруденциальных нормативов).

СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
2022 год	900	377	522
2023 год	1 188	505	683
Изменение, %	+32,0%	+34,0%	+30,7%

СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
2022 год	196	43	153
2023 год	281	69	212
Изменение, %	+43,2%	+60,2%	+38,5%

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, млрд тенге

Период	Общий	KSJ	KOC
2022 год	138	64,0	73,6
2023 год	183	101,9	81,0
Изменение, %	+33,0%	+59,4%	+10,0%

САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ)*, млрд тенге

На 1 января 2024 года.

Компания	Активы (млрд тенге)
СК «Евразия»	512
HALYK LIFE	365
NOMAD	304
HALYK	180
KazakhExport	162

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ* КОМПАНИИ, млрд тенге

За 2023 год.

Компания	Прибыль (млрд тенге)
HALYK LIFE	52,4
СК «Евразия»	25,5
NOMAD	19,3
HALYK	14,3
FREEDOM LIFE	14,1

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* АКТИВОВ в абсолютном выражении, млрд тенге

в относительном выражении

Компания	Активы (млрд тенге)	Изменение, %
СК «Евразия»	+85	+20,0%
HALYK LIFE	+83	+29,2%
NOMAD	+41	+16,5%
kommesk	+167%	+16,5%
Jusan Garant	+53%	+34,0%

ДИНАМИКА* АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ в абсолютном выражении, млн тенге

в относительном выражении

Компания	Активы (млн тенге)	Изменение, %
ASKO.kz	–36	–0,2%
Standard Life	–74	+1,3%
ASKO.kz	–0,2%	–0,2%
ASKO.kz	–0,5%	–0,5%

ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге

* Чистая сумма страховых премий за 2023 год.

Компания	Премии (млрд тенге)
СК «Евразия»	187
HALYK LIFE	164
NOMAD	127
FREEDOM LIFE	86
HALYK	74

СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ в абсолютном выражении, млрд тенге

в относительном выражении

Компания	Премии (млрд тенге)	Изменение, %
ASKO.kz	–0,4	–4,9%
BASEL	–1,7	–22,7%
BASEL	–15,9	–29,2%

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ в абсолютном выражении

Компания	Премии (млрд тенге)
FREEDOM LIFE	+47,1
HALYK LIFE	+43,1
NOMAD	+41,2

в относительном выражении

Компания	Премии (млрд тенге)	Изменение, %
TRACSOIA	+198%	+198%
TRACSOIA	+130%	+130%
FREEDOM LIFE	+122%	+122%

* По сравнению с 2022 годом.

ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге

* Чистые расходы по осуществлению страховых выплат за 2023 год.

Компания	Выплаты (млрд тенге)
СК «Евразия»	83,3
HALYK LIFE	26,1
HALYK	25,4
NOMAD	19,9
Jusan Garant	18,4

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ

Компания	Выплаты (млрд тенге)
СК «Евразия»	+29,4
HALYK LIFE	+13,2
Jusan Garant	+9,0

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ* ВЫПЛАТ

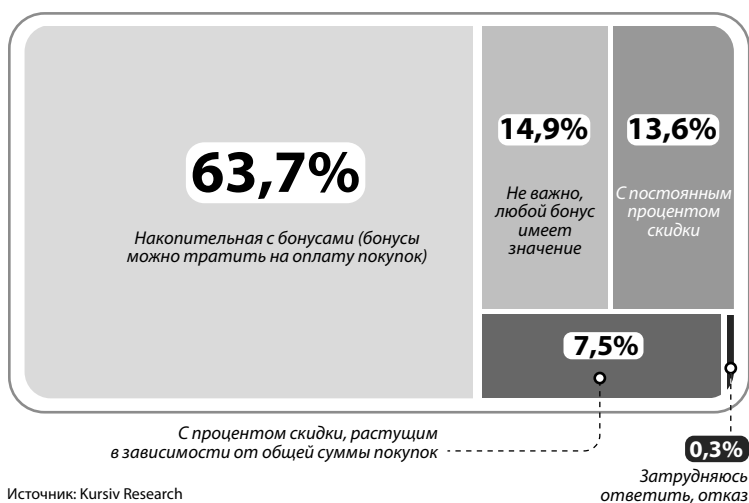
Компания	Выплаты (млрд тенге)	Изменение, %
kommesk	–3,3	–3,3
ВИКТОРИЯ	–1,8	–1,8
КАЗАХИМНС	–0,4	–0,4

* По сравнению с 2022 годом.

Бонус для своих

В каких магазинах казахстанцы чаще всего пользуются бонусами и скидками

Какой тип карт лояльности предпочитают казахстанцы



Почему ретейлеры отказываются от дисконтной системы в пользу бонусной

Бонусная система, когда от каждой покупки клиенту начисляется определенный процент в виде кешбэка, который он может потратить на следующую покупку, является наиболее распространенным вариантом программы лояльности. Ретейлеры объяснили, чем начисление бонусов привлекательнее предоставления фиксированной скидки на чек.

В 2012 году «Меломан» поменял для своих покупателей дисконтные карты с различным размером скидки на единую бонусную систему. «До этого у нас были скидочные карты на 5%, 10%, доходило до 25%. Но по мере роста ассортимента и появления новых категорий товаров встал вопрос справедливого начисления скидки. Не на каждую категорию товаров можно дать одинаковую скидку, так как в разных категориях маржинальность может быть разной. Поэтому для обладателей скидочных карт приходилось вводить какие-то ограничения. То есть, например, обладатель 25%-ной скидочной карты не всегда мог получить скидку в полном размере на все категории товаров.

Возникла путаница в головах у покупателей. И никому от этого не легче. История с начислением бонусов более понятна и удобна в использовании», — объясняет директор по маркетингу сети «Меломан» Роман Киричевский.

По его словам, бонусная система дает больше маркетинговых инструментов: «Можно организовывать для покупателей интересные акции, делать персональные предложения определенным пользователям или запускать спецпредложения на отдельные категории. Открывается широкий простор для фантазии».

Год назад свою программу лояльности с дисконта на бонус поменяла сеть строительных магазинов «12 месяцев». До этого ретейлер предоставлял своим постоянным клиентам карты с 10%-ной скидкой.

«Это была физическая карточка, которую необходимо было показать, чтобы получить скидку. Из неудобств можно выделить то, что эти карточки были не-

именные, никак не идентифицировали клиентов, не привязывались к человеку. И часто одна карточка могла передаваться многим людям из рук в руки», — говорит директор магазина «12 месяцев» в Алматы Андрей Мухаметшин.

Клиенты часто забывали такие карточки и в результате оставались без скидки. После внедрения онлайн бонусной системы эта проблема пропала.

«Теперь даже не обязательно при первой покупке сразу скачивать приложение и предоставлять продавцу штрихкод. Можно просто назвать свой номер телефона, по которому начислят бонусы. А активировать их в приложении клиент может уже позже в удобное время», — говорит заместитель директора по развитию магазина «12 месяцев» в Алматы Дмитрий Тельпуховский.

По его словам, все идет к тому, чтобы максимально упростить для клиента процесс вовлеченности в программу лояльности.

Более того, бонусная система эффективнее для ретейлеров, так как значительно повышает шанс того, что клиент вновь вернется в магазин, чтобы потратить накопленные бонусы.

Примечательно, что сеть магазинов METRO год назад, наоборот, отказалась от привычных систем поощрения клиентов в виде бонуса в пользу METRO-карты, которая дает ее обладателю доступ к стабильным оптовым ценам и выгодным предложениям.

«METRO Казахстан» фокусируется на оптовых продажах и работает с тремя категориями клиентов: конечные потребители, профессиональные клиенты из сферы HoReCa и трейдеры (владелец магазина/услуга). Перед нами стояла задача создать универсальную программу лояльности, которая была бы удобна и выгодна всем», — комментируют в компании.

METRO внедрила систему трехуровневых ценников по принципу «чем больше единиц товара, тем ниже цена». Такой подход, по данным компании, позволил ей увеличить продажи среди всех категорий клиентов. Клиенты из категории HoReCa за один визит стали покупать на 41% больше, чем в предыдущем году. А в категории «трейдеры» этот показатель вырос на 21%.

> стр. 1

Такой же подход с 2019 года применяет торгово-розничная сеть Magnim. Примерно половина их покупателей копят бонусы.

«У нас достаточно высокий redemption rate (коэффициент списания баллов. — «Курсив»), более 90% участников программы лояльности тратят свои накопленные бонусы. Мы продаем товары первой необходимости, поэтому к нам часто приходят за покупками, и про бонусы невозможно забыть. Кроме того, в программе лояльности наибольшую привлекательность имеют не столько бонусы, сколько возможность получить персональные предложения и скидки, участвовать в розыгрышах и быть всегда в курсе выгодных предложений», — комментирует пресс-служба Magnim. По ее данным, средний чек лояльного клиента выше примерно в 1,5 раза.

Дружеская скидка

В онлайн-сегменте FMCG-ритейла картина схожая. В Arbus.kz «Курсиву» рассказали, что средний чек лояльного клиента выше примерно на 50%, чем у среднестатистического покупателя, впервые пользующегося их сервисом.

При запуске своей программы лояльности Arbus.kz решил немного отступить от стандартного сценария. В 2021 году было создано закрытое сообщество Arbus Friends, участие в котором платное. Подписка на месяц стоит 2,5 тыс. тенге, полугодичная подписка обойдется в 12 тыс. тенге. «Друзьям» доступны повышенный кешбэк в 5% (обычному клиенту сервис возвращает 1% от покупки), приоритетная доставка, закрытые акции и подарки.

«Мы работаем в ценовом сегменте средний — средний плюс. Клиенты в этом сегменте более искушенные, рассмотренные и требовательные. Они понимают, что платят за высокое качество и сервис», — объясняет такой подход управляющий директор Arbus.kz Валерия Рекша. — Таким образом мы создаем сообщество лояльных к нашей компании людей, но в то же время очень требовательных. Именно от «френдсов» мы получаем больше всего обратной связи».

Начиная с 2021 года круг друзей Arbus ежегодно увеличивается более чем на 10%, и их покупки уже занимают «существенную», по данным компании, долю в товарообороте — чуть менее 50%. В среднем частота покупок у участников закрытого сообщества выше в 2 раза, чем у обычных клиентов.

«Для нас наши «френдсы» настолько важны, что в 2024 году мы взяли фокус не на привлечение новых клиентов, а на расширение нашего лояльного сообщества. Они являются ядром и гарантируют стабильность нашего бизнеса. Мы готовы в это вкладываться, потому что видим, что они дают нашей компании прирост из года в год. То есть мы растем не столько за счет новых



клиентов, сколько за счет этого сообщества. Главная задача на этот год — превращать новых клиентов в возвращающихся, а возвращающихся — во «френдсов», — говорит Валерия Рекша.

Накопить на хобби

Реже всего, по данным Kursiv Research, опрошенные прибегают к преимуществам карт лояльности там, где частота покупок значительно ниже: в мебельных магазинах (5,9%) и магазинах товаров для хобби и рукоделия (7,9%).

В крупнейшей компании на рынке домашних развлечений «Меломан» «Курсиву» рассказали, что участниками их бонусного клуба (в который помимо самого «Меломана» входят магазины Marwin, «Комфорт», InJoy) является половина всех их клиентов, из которых 25% совершили покупки в течение последних трех месяцев.

«Безусловно, на пользование программами лояльности влияет сама специфика ретейла. Например, календарная частота покупок у нас, конечно же, ниже, чем в FMCG-сегменте, к нам люди приходят реже, чем в магазин за продуктами. Во-вторых, влияет сумма покупок. Если сравнивать нас с магазинами бытовой техники и электроники, то средний чек у них, конечно, гораздо выше», — объясняет директор по маркетингу сети «Меломан» Роман Киричевский.

По условиям программы лояльности клиентам начисляют 1% от каждой покупки в виде бонусов, которыми можно оплатить до 50% стоимости следующей покупки. По истечении 400 дней с момента начисления бонусов компания оставляет за собой право их обнулить.

Средний чек участника бонусного клуба «Меломан» выше в 2 раза, чем у обычного посетителя. Но Киричевский не берет утверждать, что именно участие

в программе лояльности увеличило его, так как на это влияет множество факторов. Например, может быть и обратный эффект, когда не бонусная программа стимулирует к высокому чеку, а наличие высокого чека стимулирует людей открывать карты лояльности и копить бонусы.

«Когда средний чек высокий, покупателю становится интереснее участвовать в программе лояльности, потому что в этом случае он получает более ощутимые бонусы. Например, за книжку за 2000 тенге клиент получит 20 бонусов. Повлияет ли это на его частоту покупок и на средний чек? Наверное, я не уверен. Но когда клиент покупает больше, то ему становится интереснее и выгодно участвовать в программе лояльности», — говорит он.

Чем больше чек, тем выше интерес

Предположение Киричевского находит подтверждение в других направлениях ретейла. В отличие от FMCG-сектора в магазинах бытовой техники и электроники процент пользователей программ лояльности от общего числа клиентов значительно выше. И процент начисляемых бонусов там также больше — в среднем 3–5% от покупки.

По данным сети Technodom, их программой лояльности пользуются около 90% всех клиентов, из которых около 80% успевают потратить свои бонусы до того, как те сгорают (бонусы в сети действительны в течение года после начисления). Как программа лояльности повлияла на средний чек, в компании не сообщили, однако отметили, что количество продаж растет год к году в среднем на 6–7%.

Активно копят и тратят бонусы клиенты в другом pop-food-направлении с высоким средним чеком — в строительных магазинах.

В сети магазинов строительных материалов «12 месяцев» нам рассказали, что практически все их клиенты являются участниками ПЛ. Из них 90% возвращаются в магазины повторно, чтобы потратить накопленные бонусы. Такой показатель можно объяснить тем, что сеть единственная на рынке начисляет 10% кешбэка от покупок.

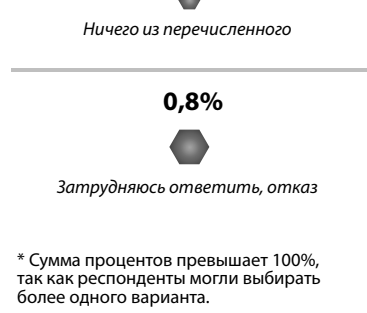
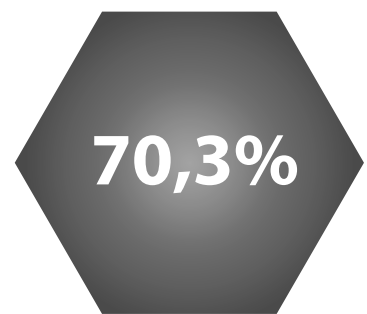
По словам директора магазина «12 месяцев» в Алматы Андрея Мухаметшина, сеть может себе позволить повышенный процент за счет того, что со многими поставщиками работает напрямую, без наценки от перекупщиков.

«В каких-то категориях товара не оправдываем эти 10%, но компенсируем это за счет большого количества продаж. Мы заинтересованы не в том, чтобы один раз продать наш товар, а в том, чтобы наш клиент возвращался к нам. Формат гипермаркета позволяет каждому покупателю найти что-то для себя независимо от толщины кошелька. Поэтому мы готовы давать 10% кешбэка, но получать взамен лояльного и постоянного клиента», — говорит Мухаметшин.

А чтобы клиент уж наверняка приходил чаще, срок жизни бонусов в сети ограничили шестью месяцами.



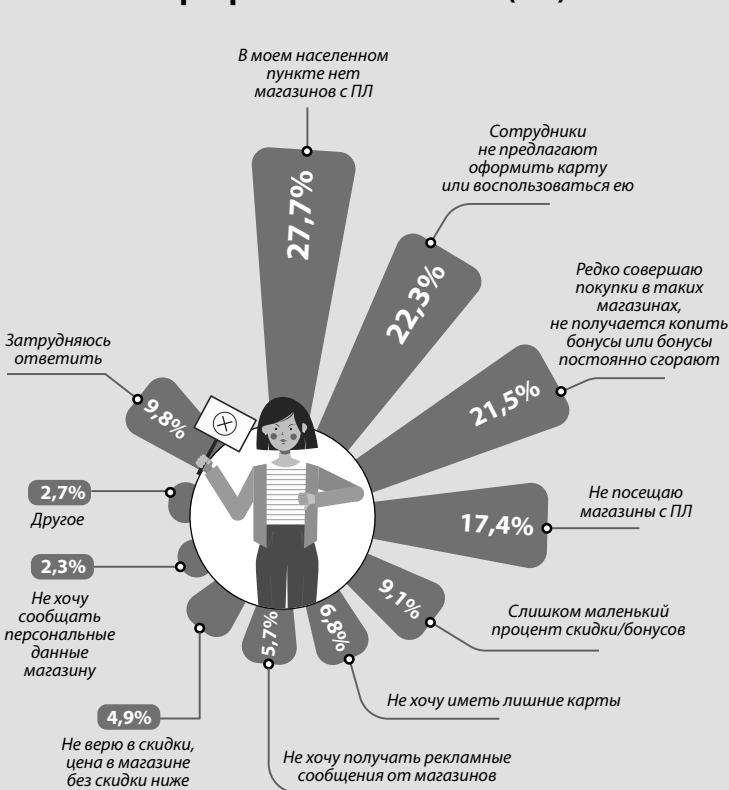
Причины, по которым посетители пользуются программами лояльности в магазинах



* Сумма процентов превышает 100%, так как респонденты могли выбирать более одного варианта.

Источник: Kursiv Research

Самые частые причины отказа от участия в программе лояльности (ПЛ)



Почему казахстанцы отказываются от участия в программах лояльности

По данным Kursiv Research, не пользуются программами лояльности 21,4% опрошенных. Одной из самых распространенных причин отказа является то, что респонденты редко совершают покупки в таких магазинах и у них не получается копить бонусы. А по мнению ретейлеров, главная причина отказа, которую озвучивают сами посетители, — это боязнь передавать свои личные данные магазину.

Из-за опасений клиентов, что их данные могут попасть в открытый доступ, в сети «12 месяцев» специально выбрали стратегию обезличивания. Хотя программа лояльности дает возможность лучше понять своего покупателя, составить его портрет по возрасту, полу и другим параметрам, в целях кибербезопасности компания осознанно отказалась от сбора и хранения больших данных о клиентах.

«Мы обезличили наши данные донельца и запрашиваем у наших клиентов только номер телефона, который нам нужен для того, чтобы сделать привязку баллов. Это и нам сокращает некоторые риски», — говорит заместитель директора по развитию магазина «12 месяцев» в Алматы Дмитрий Тельпуховский.

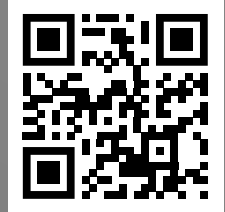
Ретейлеры также считают, что многие клиенты отказываются из-за боязни спама и звонков от продавцов.

«Люди часто не видят какой-то серьезной экономической выгоды от программ лояльности. Если сумма чека относительно небольшая и клиент понимает, что он получит не очень много бонусов, то и заморачиваться из-за них — открывать карту, регистрироваться в приложении — не хочется», — называет третью по популярности причину отказа директор по маркетингу сети «Меломан» Роман Киричевский.

* Сумма процентов превышает 100%, так как респонденты могли выбирать более одного варианта.

Источник: Kursiv Research

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

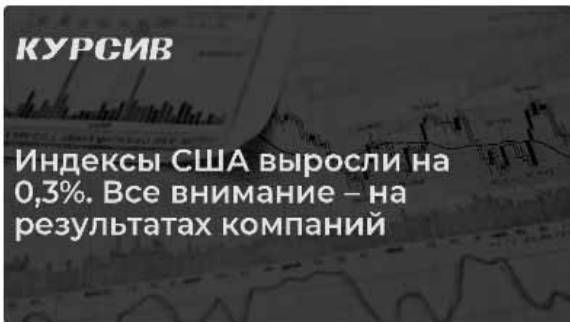


Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

■ Технологический индекс **Nasdaq Composite** повысился на 0,3% и составил 12 157,72 пункта. Больше всего прибавили в стоимости акции поставщика систем питания для солнечной энергии Eprhase Energy, медиаконгломерата Warner Bros Discovery и разработчика программного обеспечения Datadog.

О том, какие компании были в центре внимания, читайте на kursiv.media

@kursivmedia



Kursiv Media Казахстан
Индексы США выросли на 0,3%. Все внимание – на результатах компаний
Индексы США 17 апреля выросли на 0,3%. Трейдеры переключили свое внимание на финансовые результаты компаний за первый квартал.

Технологический индекс **Nasdaq Composite** вырос на 2% и составил 12 166,27 пункта. Больше всего прибавили в стоимости акции поставщика систем питания для солнечной энергии Eprhase Energy, разработчика программного обеспечения Atlassian и интернет-ритейлера Amazon.com.

О том, какие компании были в центре внимания, читайте на kursiv.media

@kursivmedia

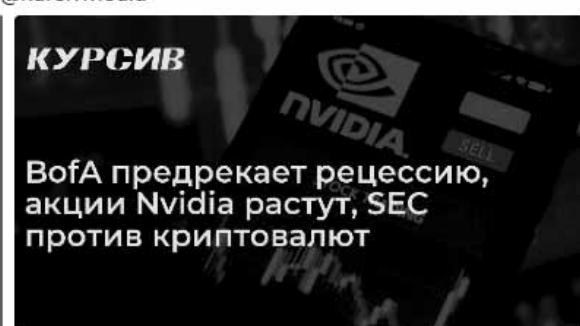


Kursiv Media Казахстан
Dow Jones и S&P 500 установили рекорд за два месяца после выхода данных по инфляции
Индексы США 13 апреля выросли на 1-2% после выхода данных по инфляции. Индекс цен производителей в марте составил 2,7% вместо ожидаемых 3,1%.

В США все больше аналитиков сходятся во мнении, что рецессия будет умеренной и не нанесет большого ущерба экономике, так как спрос остается высоким, а рынок труда – сильным; Nvidia продолжает показывать впечатляющие результаты, компания обогнала Tesla по капитализации; в США снижаются продажи «зеленых» облигаций.

Эти и другие темы в обзоре мировых СМИ за 18 апреля на kursiv.media

@kursivmedia



Kursiv Media Казахстан
BoFA предсказывает рецессию, акции Nvidia растут, SEC против криптовалют
В США все больше аналитиков сходятся во мнении, что рецессия будет умеренной и не нанесет большого ущерба экономике, так как спрос остается высоким, а...

Объявления

■ ТОО «ССБ Коргау», БИН 171240028489, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ж/м Ильинка, ул. Айгыржал, д. 7. Тел. +7 701 456 04 64.

■ ТОО «Арлан-Лимитед», БИН 050440016623, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, д. 22, кв. 3. Тел. +7 702 648 71 37.

■ ТОО «КазКарбонТрейд», БИН 170140020368, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, д. 83. Тел. +7 702 648 71 37.

■ ТОО «Тау-Кен-Жер», БИН 080740008748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кызылорда, ул. Есенова, д. 17 б, оф. 23. Тел. +7 702 648 71 37.

■ ТОО «Армада», БИН 131040022722, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Достык, д. 9, ВП-102. Тел. 573-246, до истечения 6 месяцев, 07.03.24 г.

■ ТОО «Хоу Джан», БИН 210740010154, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Жетысуский р-н, пр. Рыскулова, д. 95. Тел. +7 702 648 71 37.

■ ТОО «Пазл Эдс», БИН 230240003256, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Орбита-4, д. 1, кв.145. Тел. +7 707 681 61 94.

■ ТОО «DNS&Son», БИН 070940020227, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жамбылская обл., с. Кордай, ул. Толе би, 112в. Тел. +7 705 355 01 11.

■ ТОО «Kaspi it service», БИН 140240025842, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кокшетау, пр. Н. Назарбаева, д.12, оф. 73.

■ ТОО «Ерденев», БИН 190940003658, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Туркисбский р-н, ул. Зимняя, д. 1 б. Тел. +7 702 648 71 37.

■ ТОО «Cursona», БИН 201040010853, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Мангилик Ел, д. 33/2, кв. 214. Тел. +7 708 830 01 21.

■ ТОО «ВВ-8», БИН 230640017332, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Аль-Фараби, д. 34/1. Тел. +7 701 111 97 39.

■ ФИЛИАЛ ОДО «ЭНЭКА» в Республике Казахстан, БИН 210941014962, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Медеуский р-н, ул. Инженерная, д. 17. Тел. +7 701 130 85 65.

■ ТОО «ZHANNUR 2017», БИН 170140018980, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Джангельдина, д. 111, кв. 1. Тел. +7 702 107 39 93.

■ ТОО «Ali-Anna A.A.», БИН 240240017357, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Хаджи Мукана, д. 37, н.п.110. Тел. +7 701 204 52 74.

■ ТОО «АВМ-Alash Company», БИН 110340015784, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кенесары, д. 19, кв. 5. Тел. +7 708 485 48 05.

■ ТОО «РИКО – метсервис», БИН 041040003132, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Костанайская обл., г. Рудный, ул. Песчаная, д.14. Тел. +7 714 319 85 57.

■ В связи со смертью гр. Дуненкулова Айбека Дюсенбаевича, умершего 22.08.2023 г., открыто наследственное дело. Наследникам обращаться по адресу: г. Астана, ул. Шевченко, 10/1, нотариус Бушарова Н.А. Тел. +7 701 900 19 17.

■ Открыто наследственное дело после смерти Куандыкова Аскара Заудешевича, умершего 07.09.23 г. Наследникам обращаться к нотариусу г. Астаны Барлубаевой К.С. по адресу: г. Астана, ул. Достык, д. 9, ВП-102. Тел. 573-246, до истечения 6 месяцев, 07.03.24 г.

■ ТОО «ДЖОЛЕТ», БИН 231040041988, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010010, г. Астана, ул. К. Мухамедханова, д. 4, н.п. 8. Тел. +7 707 760 03 55.

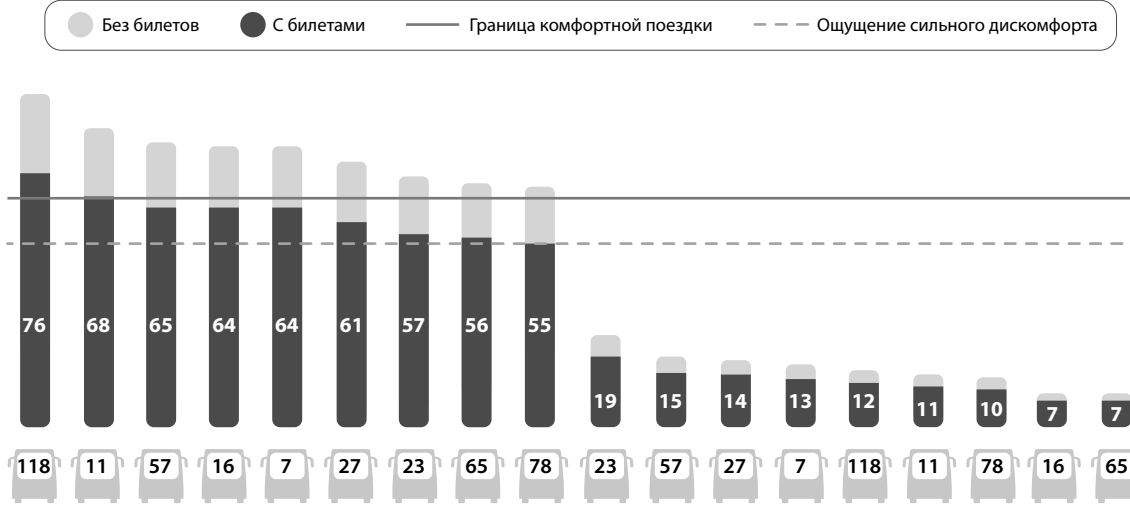
■ ТОО «ELEVEN BEAUTY», БИН 210840035272, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010010, г. Астана, ул. К. Мухамедханова, д. 4, н.п. 8. Тел. +7 707 760 03 55.

■ ТОО «Best Brands», БИН 150740003277, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010010, г. Астана, ул. Отырар, д. 4. Тел. +7 777 999 55 85.

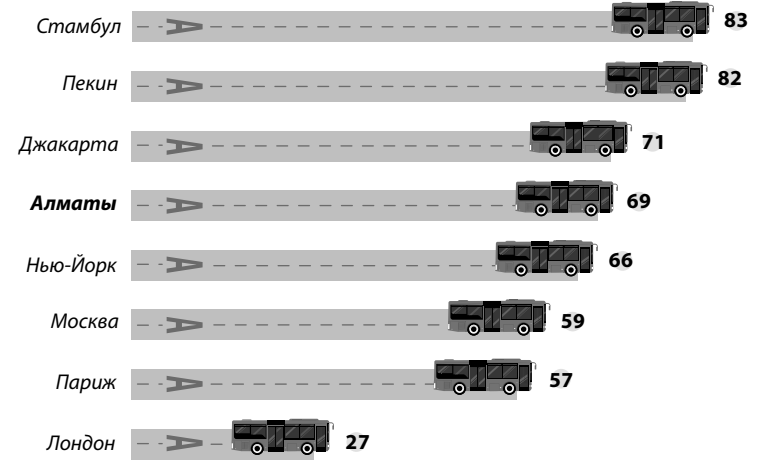
■ ТОО «Автономия», БИН 220440018725, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 010010, г. Астана, ул. Байтурсынова, 3, кв. 511. Тел. +7 777 999 55 85.

> стр. 1

Средняя загрузка маршрутов общественного транспорта в час пик



Протяженность выделенных полос для общественного транспорта, м на тыс. человек



Кроме того, каждый пятый горожанин недоволен качеством вождения и поведением водителей, каждый шестой – нарушением расписания, каждый седьмой – большим количеством пересадок.

Чтобы разгрузить дороги и улучшить экологию, в акимате намерены сделать ОТ более привлекательным для горожан и довести количество поездок на общественном транспорте в ближайшие шесть лет до 54–57%. Это следует из «Мастер-плана транспортного каркаса Алматы до 2030 года», утвержденного городским акиматом в конце января.

Перекошенный каркас

В Алматы, по данным экспертов, низкая плотность покрытия общественным транспортом. Существующие маршруты не образуют связанную сеть, не продуманы и пересадочные узлы.

Маршруты наземного транспорта, на которые приходится 95% пассажиропотока ОТ, не оптимизированы. Они, по оценкам экспертов, имеют сложную геометрию и избыточную длину. В результате страдает ключевой параметр – скорость перемещения.

Метро, must have для любого миллионника, в южном мегаполисе дублирует наземные маршруты. В результате подземка ежедневно перевозит лишь 4–5% от населения мегаполиса, в то время как в Ташкенте этот показатель составляет 15%, в Минске – 31%, в Москве – 61,5%. Отрицательный эффект усиливают низкие темпы строительства станций метро. На 2,2 млн алматинцев в городе лишь 11 станций – втрое меньше (в расчете на миллион населения), чем в Ташкенте или Минске, в пять раз меньше, чем в Москве.

В 2017 году в городе появился первый коридор BRT. Автобусы и троллейбусы, движущиеся по выделенным коридорам, в часы пик существенно обгоняют личные авто. Но как только ОТ выезжает с обособленных участков маршрута, встает в общие пробки. Вдобавок к этому потенциал выделенных полос снижают стихийные парковки и остановки на них автотранспорта, вынуждающие общественный транспорт встраиваться в общий поток.

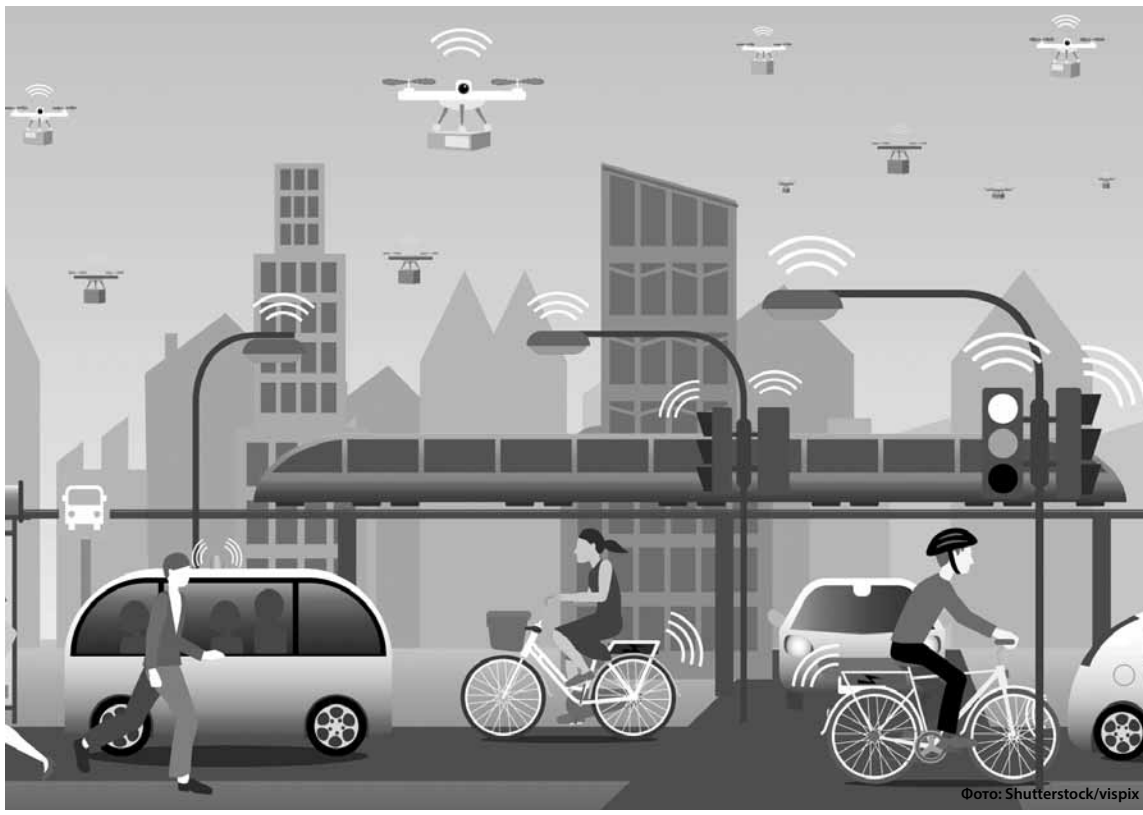
Линии BRT, как и метро, сосредоточены в центре города. Здесь плотность коридоров общественного транспорта (расстояние между каждой парой коридоров) – 700–800 метров, что позволяет легко добраться из одной точки в другую. Но север, восток и запад мегаполиса остаются не связанными с центром и между собой.

Сложностей добавляет неравномерная нагрузка различных маршрутов, отсутствие контроля за соблюдением перевозчиками интервалов (расписания) в пределах рейса и низкие стандарты технического обслуживания ОТ. При расчетах с перевозчиками администрация города учитывает лишь пассажиропоток, но не качество сервиса.

Все вышеперечисленное вкупе снижает привлекательность общественного транспорта для алматинцев. Изменить ситуацию поможет создание транспортного каркаса с приоритетным развитием скоростного общественного транспорта, сделали вывод в городском акимате, основываясь на опыте международных проектов.

Прибавить скорости

Как изменится транспортная система Алматы



Доля затрат на поездки на общественном транспорте*



На что потратят триллионы

«Правильный» каркас общественного транспорта должен обеспечивать горожанам удобный доступ к остановкам (в том числе за счет микромобильного транспорта), возможность быстрого перемещения на ОТ (в 1,5 раза быстрее общего потока), бесшовность маршрута (не более 1,5 пересадок, 2–8 минут на пересадку), соблюдение расписания и экологичность.

Такую транспортную систему намерены создать в Алматы, потратив на проект от 2,8 до 4 трлн тенге. Из них 60–70% в совокупном бюджете составят капитальные затраты на формирование коридоров каркаса. Триллион из общей суммы израсходуют до 2030 года. Кроме бюджетных средств город намерен привлечь частные инвестиции в ГЧП-проекты, особенно концессии, включая зарубежные инвестиции.

Основой каркаса станут 42 коридора скоростного общественного транспорта (BRT) общей

протяженностью 296 км, 31 км легкорельсового транспорта (LRT) и 20 км метро. Транспортные ветки между собой соединят 39 узловых станций, спроектированных так, чтобы экономить время пассажиров на пересадку.

Такая оптимизация потребует расширения, реконструкции или строительства 63 км улично-дорожной сети – пятой части будущего каркаса (21%). Будут пробивать до границы города существующие и строить новые улицы. К примеру, 22 новые улицы появятся в полицентре «Восточные ворота». Всего на дорожное строительство в ближайшие три года потратят более 84 млрд тенге.

На новых и реконструированных улицах появятся 14 транспортных коридоров. На трети протяженности коридоров планируют сделать выделенные полосы. В 2024 году власти займутся транспортным коридором и запуском BRT на Райымбека, Тимирязева и Желтоксан. В 2025-м коридоры протянутся по Жандосова, Шалапина – Сатпае-

ва, Алтынсарина, Розыбакиева, Кульжинский тракт – Толе би, Достык, Жарокова – Ауэзова. А в 2026-м к ним добавится Северное кольцо и Толе би – Центр. На разработку транспортной схемы, подготовку проектно-сметной документации и проведение строительно-монтажных работ в общей сложности понадобится 107 млрд тенге.

В 2025 году должны быть готовы первые транспортно-пересадочные узлы: ТПУ «Райымбек батыр» (Сахат – Алматы-2), ТПУ «Площадь Абая» и построены автобусные парки «Восточные ворота» и «Запад». Всего на 10 ТПУ за три года планируют потратить 53 млрд тенге. На строительство двух автобусных парков и 30 отстойно-разворотных площадок уйдет еще 60 млрд тенге.

Существующие дизельные автобусы до конца 2026 года заменят на газовые, а их в свою очередь через три-четыре года (после завершения срока службы) – на электробусы, которые сопоставимы по затратам с дизельными и газовыми, но должны обеспечить «имиджевый элемент каркасу».

«Несмотря на более высокий CAPEX по электробусам (около \$350 тыс. за единицу), в масштабах общей потребности в финансировании каркаса это разница в 1–2%. Электробусы экономичнее дизельных и газовых автобусов по операционным затратам, что практически уравнивает общие затраты на периоде жизненного

цикла», – приводят доводы разработчики проекта.

Первые составы легкорельсового транспорта алматинцы должны увидеть на участке Момышулы – Толе би – Алматы-2 в 2026 году, еще через два года LRT продлят от Алматы-2 до «Восточных ворот» и от Момышулы до «Барлык». Проект первой линии LRT обойдется бюджету в 176 млрд тенге, из которых треть уйдет на закуп подвижного состава.

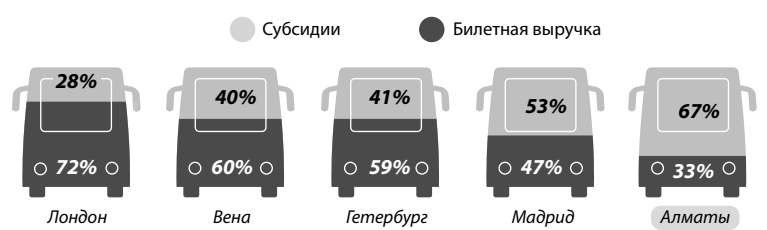
На строительство метро до станции «Барлык» по плану израсходуют 432 млрд тенге.

Разработчики проекта транспортного каркаса предупреждают, что цифры приблизительные, так как «аналогичные проекты демонстрируют значительную вариативность данных затрат в зависимости от условий доступа к земле и используемых инженерных решений», но будут ниже мировых значений. Если «в мировой практике бюджет на развитие транспортной инфра-

структуры и остановки. Чтобы улучшить транспортные связи, размещение остановок изменят еще на четырех пересадочных станциях: Жандосова – Сатпаева, Сейфуллина – Райымбека, Назарбаева – Аль-Фараби и Достык – Аль-Фараби.

Райымбека вообще обещают в ближайшее время сделать более «человечной». Проспект выровняют по количеству полос (уберут сужения, создающие конфликтные ситуации) и создадут на нем два участка: «магистральный» – с режимом 60 км/ч от западной границы города до Саина, и «городской» – с режимом 50 км/ч от Саина до центра города. BRT будет проходить в середине проспекта (в левой полосе) на отрезках от Утеген батыра до Ауэзова и от Сейфуллина до Пушкина и в правой полосе – на остальных участках. На «городском» участке проспекта создадут пешеходную инфраструктуру, увеличив количество пешеходных переходов не

Доля субсидирования городского транспорта



структуры в активной фазе строительства занимает до 20–25% бюджета города (Москва – до 25% от общего бюджета города), то в Алматы «бюджет на все транспортные проекты до 2030 года составит порядка 1,0 трлн тенге, или 10% от общего городского бюджета на этот период».

Пунктуальный транспорт

Все проектируемые остановочные и пересадочные пункты, по плану акимата, должны соответствовать принципам швейцарской концепции Vision Zero (направлена на нулевую смертность на дорогах).

На Райымбека – Момышулы будут искать возможность сделать пересадочную станцию ближе к людям за счет строительства пешеходных мостов, лестничных сходов к переходам через съезды развязки. На пересадочной станции Сейфуллина – Тимирязева автобусы, движущиеся сейчас по Сейфуллина, выведут из тоннеля на верхний уровень, организовав на пересечении регулируемый

только рядом с остановками, но и на сложившихся путях движения пешеходов.

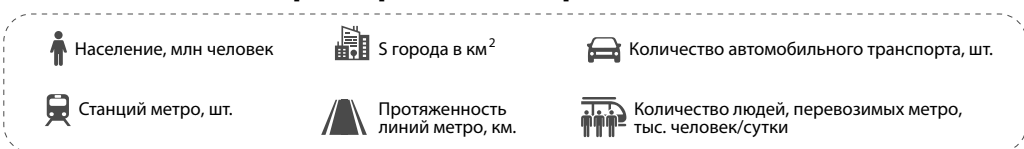
В утренний час пик власти обещают учесть наличие спроса по отдельным маршрутам, а вечером продлить работу общественного транспорта до 0:30. В городе появится 7 новых маршрутов ОТ, а большинство действующих (33 из 35) оптимизируют. Метро, автобусы и троллейбусы синхронизируют по времени так, чтобы пассажиры, прибывшие на конечную станцию на последнем поезде метро, успевали на автобусы, следующие в отдаленные районы города (например, автобусы №49, 55, 71).

Светофоры тоже настроят с учетом приоритета ОТ. Ожидается, что внедрение интеллектуальной транспортной системы (единой платформы по управлению транспортными потоками города) сократит задержки общественного транспорта в пути на 40–50%, повысив его регулярность до 95% и более.

Первые значимые результаты внедрения транспортного каркаса в алматинском акимате ожидают увидеть к концу 2026 года. Средняя скорость движения автобусов и троллейбусов к этому времени за счет создания выделенных полос должна вырасти с 15 до 25 км/ч, а доля пользователей общественного транспорта – с 32 до 54% за счет снижения доли поездок на личных автомобилях. А с учетом ожидаемого развития пешеходной и велосипедной инфраструктуры пользование автомобилями может снизиться еще на 3–5%, предполагают разработчики проекта. Жители мегаполиса смогут быстро добраться на общественном транспорте от западной до восточной границы города. К 2030 году такая возможность появится и для направления север – юг.

«Скоростной общественный транспорт будет в пешей доступности у 75% горожан, включая жителей новых полицентров, которые благодаря его высокой пунктуальности и регулярности смогут добираться до нужных мест на 30–40% быстрее», – обещают разработчики проекта.

Характеристики метрополитена



Город	Население (млн чел.)	Города (км²)	Автомобили (шт.)	Станции метро (шт.)	Протяженность линий метро (км)	Людей, перевозимых метро (тыс. чел./сутки)
Алматы	2,2	682	541	11	11,5	90
Минск	2	348	748	33	40,8	620
Ташкент	3	469	467	48	67	450
Москва	13	2 511	10,5	333	460	8

Цели создания транспортного каркаса в Алматы

Показатель	Москва	Париж	Сеул	Алматы к 2030
Доля поездок на личном транспорте	30%	11%	29%	46%
Охват остановками	86%	98%	83%	75–81%
Пешая доступность остановок	15 мин	15 мин	15 мин	15 мин
Ускорение относительно потока	x 2,2	x 2,6	x 2	x 2
Соблюдение расписания	96%	93%	98%	95%
Экологичность автобусного парка	20%	44%	100%	60–80%
Частота прибытия ПС в час пик	6 мин	4 мин	5 мин	5 мин

ИНДЕКСЫ

Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance
Global

Потребительская уверенность в Центральной Азии в январе 2024 года: дальнейший рост позитива

Седьмой месяц Freedom Finance Global изучает потребительскую уверенность, инфляционные и девальвационные ожидания жителей стран Центральной Азии: Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. Первый месяц 2024 года показал, как изменились настроения населения после новогодних праздников, которые могли повлиять на результаты в качестве сезонного фактора.

Тем не менее в январе фиксируется улучшение потребительской уверенности в трех странах, в двух из которых она достигает нового максимума за семь месяцев исследования Freedom Finance Global. Но в целом рейтинг стран не изменился: Таджикистан все еще показывает наибольший оптимизм. При этом инфляционные ожидания и ощущения в регионе резко упали в январе, тем самым продолжив тренд, заданный в декабре. На фоне этого мы делаем вывод, что беспокойство о росте цен среди жителей Центральной Азии сделало структурный шаг назад, давая больше пространства для маневра центральным банкам в вопросах смягчения монетарной политики.

Добавим, что в Казахстане и Узбекистане аналитики ежемесячно собирают по 3600 анкет, в Кыргызстане – 1600, в Таджикистане – 1200, соразмерно объему населения в исследуемых странах. При этом в Казахстане исследование проводится 13-й месяц подряд. Исследования базируются на методологии, используемой для получения индексов потребительской уверенности во многих странах мира и адаптированной под локальные задачи исследовательской компанией United Research Technologies Group. Метод сбора данных – телефонный опрос. Анкета опроса локализована: исследование проводится на родном языке респондентов.

Казахстан

Индекс потребительской уверенности (CCI) в Казахстане в январе упал на полтора пункта, и это стало вторым снижением подряд. Индекс снизился до 103,2 пункта, что все же выше результата января 2023 года на 3,4 пункта. Годовой рост стал возможен благодаря увеличению оптимизма по отношению к краткосрочным перспективам в казахстанской экономике. С другой стороны, месячное снижение наблюдается по всем пяти субиндексам, из которых рассчитывается итоговый результат. Но сильнее всего упали субиндексы, касающиеся перспектив и оценок личного материального положения казахстанцев: оба на 2 пункта. Также заметнее остальных упал субиндекс ожиданий по экономике в горизонте одного года.

Материальное положение немного ухудшилось

Субиндекс фактической оценки изменений личного материального положения за последние 12 месяцев снизился на 2 пункта. 31,6% казахстанцев в январе считают, что их личное материальное положение улучшилось за год. Относительно рекордного ноября снижение числа респондентов с такими взглядами оказалось значительным, так как тогда таких насчитывалось 37,9%. Тем не менее показатель все еще остается в позитивной зоне, так как отрицательный ответ дали 26,5% респондентов. В возрастном разрезе прежняя динамика продолжает сохраняться: чем моложе респондент, тем позитивнее ответ. Среди молодежи до 29 лет позитивный ответ дали 45% (48% – в декабре), а среди поколения от 60 лет и старше аналогичный показатель составил лишь 23%. В региональном плане западные области продолжают находиться в лидерах. На этот раз пальму первенства у Атырауской области перехватила Мангистауская, где доля позитивных ответов достигла 32%, а негативных лишь 14%. На второй строчке расположилась Кызылординская область, где это соотношение составило 30 к 15%. Далее в списке следуют Атырауская и Актобинская области. Худшие показатели были зафиксированы в Костанайской области: доля позитивных ответов там упала до 22%.

Точно так же субиндекс ожидания изменения личного материального положения снизился на 2 пункта в январе. Чуть меньше казахстанцев стали считать, что их материальное положение улучшится в течение года: 51,6% против 53% – в декабре. Также немного выросла доля негативных ответов – с 8 до 9%. Казахстанская молодежь и здесь проявляет наибольший оптимизм. Две трети респондентов моложе 29 лет ожидают улучшения личного материального положения.

У самого старшего поколения доля оптимистов составила лишь 35%. Тем не менее в динамике именно у молодежи наблюдается наибольшее месячное снижение: 4% против 1% – у старшего поколения. В региональном разрезе абсолютным лидером является Мангистауская область, где 71% жителей ждут улучшения личного материального положения. Кроме того, здесь зафиксировано наибольшее месячное улучшение доли позитивных ответов, которая в декабре составляла лишь 50%. Также неплохие результаты показали жители Кызылординской и Туркестанской областей. Самые слабые результаты наблюдаются в ВКО, где лишь 40% респондентов смотрят в будущее с оптимизмом.

Меньше молодежи оптимистично видит экономические перспективы

Субиндекс ожидаемых изменений экономической ситуации в краткосрочной перспективе в январе снизился на 1,6 пункта, достигнув 133,1 пункта. Несмотря на это, отметим, что ожидания продолжают оставаться на довольно высоком уровне уже в течение семи месяцев. Если в первой половине 2023 года средний показатель достигал 113,9 пункта, то в течение последних семи месяцев он составил 131,7 пункта. Это говорит о структурном улучшении экономических ожиданий казахстанцев в горизонте одного года. Интересно, что по другим субиндексам такая динамика не наблюдается.

В январе 55,4% казахстанцев дали положительный ответ касательно перспектив экономики на ближайший год. Отмечаем, что это выше, чем в декабре, когда таких набралось 53%. Но снижение субиндекса стало возможным из-за увеличения доли негативных ответов с 8 до 13,5%. Разрез возрастов указывает на некоторый сдвиг прежнего тренда. Молодежь до 29 лет утратила свое лидерство и стала меньше ожидать улучшения экономики. Доля позитивных ответов у молодых людей снизилась с 64 до 57%, тогда как у остальных возрастных групп этот показатель практически не изменился. В итоге разрозненных результатов в разрезе возрастов значительно сократился. У самого старшего поколения доля позитивных ответов достигает 53%, а у средних возрастных групп результат оказался лишь на 1–2 п. п. ниже, чем у молодежи.

В региональном плане лидерство продолжает удерживать Туркестанская область, где 62% жителей оптимистичны в вопросе роста экономики. Также немного меньший позитив наблюдается в Кызылординской области, Астане и Шымкенте. Хуже всех вновь ответили жители ВКО, где лишь 42% дали позитивный ответ. Рядом с ней расположилась ЗКО, где доля негативных ответов за месяц резко выросла с 11 до 22%.

Инфляционные ожидания и ощущения сделали большой шаг назад

Инфляционные ощущения казахстанцев снизились до рекордно низких значений за все 13 месяцев наблюдения этого показателя. 45,4% жителей (48% – в декабре) заметили сильный рост цен в течение января. При этом за последние 12 месяцев доля отмечающих значительный рост цен падала восьмью месяц подряд и достигла нового минимума: 58,3% против 58,7% – в декабре. Год назад, практически на пике инфляции, эта доля составляла 73,3%. Напомним, что годовая инфляция в январе продолжила замедляться и составляет 9,5%.

Инфляционные ожидания тоже снизились практически до рекордно низких значений. Особенно заметно упали ожидания сильного роста цен в горизонте одного месяца. Доля людей, ожидающих значительного повышения цен, снизилась с 20,1 до 15,9%, что является самым низким значением за все время исследования. Ожидания ускорения роста цен в горизонте следующих 12 месяцев упали с 21,4 до 19,6%. Этот показатель является повторением минимума, который был зафиксирован в марте 2023 года. В сравнении с прошлогодним январем изменение инфляционных ожиданий оказалось незначительным. Год назад доля тех, кто ждал уско-

КАЗАХСТАН			
Доля людей, отмечающих сильный рост цен	Ноябрь	Декабрь	Январь
Оценки роста цен за прошедший месяц	47,7	48,0	45,4
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	59,2	58,7	58,3
Ожидания роста цен в следующем месяце	30,2	20,1	15,9
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	27,3	21,4	19,6

Источник: исследование Freedom Finance Global

КЫРГЫЗСТАН			
Доля людей, отмечающих сильный рост цен	Ноябрь	Декабрь	Январь
Оценки роста цен за прошедший месяц	31,8	33,4	32,6
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	61,6	58,9	55,3
Ожидания роста цен в следующем месяце	9,2	8,2	6,0
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	11,8	12,6	10,6

Источник: исследование Freedom Finance Global

рения роста цен к январю 2024 года, составляла 20,7%.

Отметим, что январские результаты исследования Национального банка РК также демонстрируют снижение инфляционных ожиданий как в горизонте одного месяца, так и в горизонте одного года. Согласно данным этого исследования, доля ждущих сильного роста цен в течение года снизилась с 27,2 до 24,7%, что является самым низким значением с сентября 2023 года. Но вот в горизонте одного месяца этот же показатель упал с 30 до 19%, что также является лучшим результатом с сентября. В целом можно сделать вывод, что инфляционные ожидания и оценки казахстанцев сделали большой шаг к снижению.

Среди отдельных товаров и услуг казахстанцев больше всего волнует рост цен на мясо и птицу, молоко и молочные изделия, а также хлеб и хлебопродукты. В целом топ-5 продуктов питания остается неизменным, включая хлеб и овощи, фрукты и яйца. От 28 до 42% казахстанцев заметили сильный рост цен в январе на вышеперечисленные продукты. Цены на яйца, которые ворвались в топ в декабре, выросли еще на 5% м/м в январе. Напомним, что в декабре месячный рост цен составил 4,1%, тем самым за два месяца яйца подорожали более чем на 9%, и это начали замечать казахстанцы. Фрукты и овощи также продолжают показывать рост цен на фоне сезонности. Фрукты за один только январь подорожали на 3,2%, а овощи – на 7,8%.

Девальвационные ожидания достигли семимесячного минимума

Девальвационные ожидания казахстанцев в январе продолжили снижение и оказались минимальными с июня 2023 года. В январе тенге укрепился на 1,5%, сделав это четвертый месяц подряд. Тем самым эта динамика наверняка стала фактором снижения девальвационных ожиданий населения. 47,6% казахстанцев ждут ослабления тенге к доллару (51,8% – в декабре) через год, а 27,1% (30,8% – в декабре) – через месяц.

Индекс кредитного доверия упал на 1,6 пункта и продолжает находиться в стабильном диапазоне. Отметим, данный индекс в среднем за последние семь месяцев составил 36 пунктов, что заметно выше, чем это было в первом полугодии 2023 года (31,1 пункта). Эти показатели повторяют динамику результатов опроса по ожиданиям экономических перспектив. Доля казахстанцев, считающих, что сейчас хорошее время для получения кредитов, упала с 14,1 до 13,2%. При этом уровень депозитного доверия немного вырос: с 34,4 до 35,8%. Именно столько казахстанцев одобряют банковские депозиты в текущей ситуации, что стало наибольшим значением с июля 2023 года.

Уровень спокойствия несколько снизился в январе. 55,5% жителей Казахстана отмечают, что сейчас, скорее, спокойное время, нежели тревожное (57,9% – в ноябре). Тем не менее этот же показатель находится на 1,3 п. п. выше, чем в сентябре 2023 года. Ожидания по росту безработицы в течение одного года немного снизились. Если в декабре 16,4% жителей ждали ее роста, то в январе таких стало на 2 п. п. меньше.

УЗБЕКИСТАН			
Доля людей, отмечающих сильный рост цен	Ноябрь	Декабрь	Январь
Оценки роста цен за прошедший месяц	29,0	29,3	23,2
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	47,0	47,2	46,7
Ожидания роста цен в следующем месяце	24,2	14,9	12,3
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	26,8	24,2	27,4

Источник: исследование Freedom Finance Global

ТАДЖИКИСТАН			
Доля людей, отмечающих сильный рост цен	Ноябрь	Декабрь	Январь
Оценки роста цен за прошедший месяц	27,1	25,1	18,1
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	36,9	34,5	25,1
Ожидания роста цен в следующем месяце	11,3	12,0	9,3
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	13,6	12,1	10,8

Источник: исследование Freedom Finance Global

Узбекистан

Индекс потребительской уверенности узбекистанцев в первый месяц 2024 года вновь увеличился и обновил рекордное значение, которое теперь составляет 136,9 пункта. Рост индекса составил 1,6 пункта и стал возможен в основном за счет улучшения прогнозов и оценки экономической ситуации в стране. Но, с другой стороны, фиксируется заметное падение благоприятности условий для крупных покупок.

Экономические оценки достигают новых рекордов

Субиндекс оценок изменений в экономике за последние 12 месяцев показал наибольший рост среди всех компонентов, увеличившись с 129,6 до 135,1 пункта, что стало новым рекордом за все время исследования. 60,1% жителей считают, что экономическая ситуация в Узбекистане улучшилась. В декабре таких было 55,1%. И вновь молодежь до 29 лет продолжает оставаться более пессимистичной в вопросе экономики. 56,5% молодежи выбрали положительные ответы, а вот среди старшего поколения от 60 лет таких было 64%.

В региональном разрезе в лидерах Хорезмская и Сурхандарьинская области, где региональный индекс составил 147,3–147,4 пункта. В этих областях 68–71% жителей дали позитивный ответ на вопрос по улучшению экономики. Именно эти области также показали наибольший прогресс в результатах. В декабре доля позитивных ответов там составляла примерно 55–56%. Последнее место вновь занял город Ташкент, где 44,6% жителей дали позитивный ответ, что, однако, чуть лучше, чем в декабре (43,3%).

Ожидания изменений экономической ситуации в горизонте 12 месяцев тоже заметно выросли. Субиндекс увеличился на 3,5 пункта, составив 162,4 пункта, что также является новым рекордом. Доля респондентов, ответивших положительно, выросла с 69 до 71,6%. Наибольший рост позитива показали средние возрастные группы 30–44 и 45–59 лет. Доля позитивных ответов в этих возрастных группах выросла на 5,7 и 5,3 п. п. за январь. В итоге лидером стала возрастная группа 45–59 лет, где 76,1% выбрали положительные варианты ответов. Молодежь до 29 лет так же, как и в случае с оценкой экономической ситуации, оказалась на последнем месте. Тем не менее доля позитивных ответов все равно значительна и составляет 68,8%.

В региональном плане абсолютным лидером стала Сырдарьинская область, где целых 81,3% ждут улучшения экономики в ближайшие 12 месяцев. Эта область также показала наибольший прогресс: в декабре этот же показатель составлял лишь 65,9%. Внизу рейтинга продолжает находиться столица. Однако за январь доля оптимистов из Ташкента выросла с 58,6 до 60,8%.

Благоприятность условий для крупных покупок – под сомнением

Субиндекс благоприятности условий для крупных покупок показал заметное снижение на 2,6 пункта. В итоге он достиг 84,1 пункта, что является новым минимумом за семь месяцев исследования. Позитивные от-

веты касательно того, насколько благоприятное сейчас время для крупных покупок, прозвучали лишь у 40,4% узбекистанцев (40,8% – в декабре). Однако заметнее всего выросла доля тех, кто дал однозначно негативный ответ: с 47,7 до 51,1%. Больше всего снизилась уверенность у молодежи до 29 лет, где доля позитивных ответов упала с 45,3 до 42,2%, что тем не менее стало лучшим результатом среди всех возрастов. Худшие результаты показала возрастная группа 45–59 лет, где аналогичный показатель составил лишь 38,2%.

В региональном представлении самое сильное снижение позитивных ответов наблюдается в следующих трех регионах: Сырдарьинской области (–5,5 п. п.), Ташкенте (–5,1 п. п.) и Джизакской области (–4 п. п.). В итоге в конце рейтинга вновь расположилась столица, где доля выбранных положительных вариантов ответов достигает лишь 33,5%. Лучший результат зафиксирован в Хорезмской области, где 49% респондентов считают, что сейчас имеются благоприятные условия для крупных покупок и расходов.

Краткосрочные инфляционные ожидания и оценки резко упали

Инфляционные оценки и ожидания жителей Узбекистана заметно снизились в горизонте одного месяца, но не одного года. Так, доля тех, кто заметил сильный рост цен за последний месяц, упала с 29,3 до 23,2%, что является новым минимумом. Похожая ситуация и с инфляционными ожиданиями в горизонте одного месяца. Доля ждущих сильного роста цен снизилась с 14,9 до 12,3%, что также стало абсолютным минимумом за все время исследования. С другой стороны, в горизонте одного года инфляционные ожидания, наоборот, выросли. Если в декабре 24,2% жителей ждали более быстрого роста в течение года, то в январе эта доля увеличилась до 27,4%. Ощущения инфляции за период предыдущих 12 месяцев незначительно снизились. 46,7% жителей отмечают более быстрый рост цен, чем раньше (47,2% – в декабре).

Отметим, что официально инфляция в январе составила 0,64% в месячном выражении, что почти в два раза меньше, чем в декабре, и на 18 п. п. меньше, чем в прошлогоднем январе. В итоге годовая инфляция снизилась до 8,58%, что является новым самым минимальным значением за более чем семь лет. Среди отдельных продуктов питания пятый месяц подряд в топ-2 входят показатели «Мясо, птица» и «Мука». И все же мука беспокоит узбекистанцев все меньше и меньше. Сейчас этот товар отменили 30,9% респондентов, тогда как в сентябре таких было 59,4%. В топ-3 продолжают находиться бензин и другие виды ГСМ, сильный рост цен на которые заметили 28,1% жителей Узбекистана. Согласно официальным данным, бензин в январе в среднем вырос в цене на 3,4%. Также на 4,8% подорожал пропан. В итоге в совокупности за декабрь – январь цены на бензин выросли на 6,8%, а на пропан – на 10,1%, что не прошло незамеченным для узбекистанцев. С другой стороны, в январе официально цены на муку и мясо снизились на 0,2 и 0,5% м/м соответственно.

Кредиты и депозиты вызывают больше доверия

В январе девальвационные ожидания жителей Узбекистана немного выросли. Доля тех, кто ждет ослабления сума к доллару в течение следующих 12 месяцев, выросла с 66,5% в декабре до 68,8%. Однако в горизонте одного месяца доля пессимистов вновь незначительно снизилась с 47,4 до 46,7%. В целом доллар продолжает медленно расти по отношению к суму, за январь обменный курс вырос еще на 0,81% и обновил новые максимумы.

Кредитное доверие в январе резко выросло и достигло новых рекордных значений. Число тех, кто отмечает, что сейчас хорошее время для кредитов, выросло с 29% в декабре до 35% – в январе. По депозитному индексу также фиксируется сильный рост позитива. Индекс вырос с 57,6 до рекордных 60,5 пункта. 44,9% узбекистанцев (39,8% – в декабре) считают, что сейчас хорошее время для депозитов. Уровень спокойствия в январе показал значительное восстановление. Если в декабре 77,1% жителей говорили, что сейчас, так или иначе, спокойное время, то в январе доля таких ответов выросла до 81,5%, что также является новым рекордом. Но в то же время доля ждущих роста безработицы в течение года увеличилась с 38,3% в декабре до 41,7% – в январе.

Кыргызстан

В Кыргызстане индекс потребительской уверенности в январе увеличился на 2,9 пункта и достиг рекордных за все время исследования 133 пунктов. После небольшого снижения в декабре индекс продолжил расти, что случилось во многом благодаря улучшению оценок текущей ситуации. Так, наибольший рост показал субиндекс касательно изменений личного материального положения и благоприятности крупных покупок и расходов, которые выросли на 6,2 и 5,2 пункта соответственно. Также заметно выросли оценки по изменениям в экономике за последние 12 месяцев.

Личное материальное положение улучшилось у половины населения

В вопросе оценок изменения личного материального положения резко выросла доля позитивных ответов – с 46,8 до 50,7%. Основным драйвером роста стала молодежь до 29 лет, среди которой доля позитивных ответов резко увеличилась с 50% в декабре до 64%. Это позволило ей занять первое место среди четырех возрастных групп. Также улучшение можно заметить по средним возрастным группам, а вот старшее поколение от 60 лет оказалось чуть менее позитивным. Если в декабре 46,4% респондентов отметили улучшение материального положения, то в январе таких стало 46,1%. Кроме того, отметим, что именно сельское население стало драйвером улучшения. 55% сельчан говорят об улучшении материального положения, хотя в декабре таких было 48%. В региональном плане наибольшее улучшение результатов можно заметить в Таласской области, где доля позитивных ответов резко выросла с 36 до 67%, что стало наивысшим показателем среди всех регионов. Также неплохое увеличение этого показателя можно заметить в Баткенской (+7 п. п.) и Чуйской (+6 п. п.) областях. Тем не менее

ИНДЕКСЫ

Чуйская область не смогла избежать статуса аутсайдера, всего лишь догнав столицу, и разделила с ней это звание с долей позитивных ответов в 40% в обоих регионах.

Индекс условий для крупных покупок показал рекорд

Субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок и расходов вырос на 5,2 пункта. 36,7% кыргызстанцев дали положительный ответ, что, однако, чуть меньше декабрьского показателя в 36,8%. В итоге рост субиндекса произошел благодаря заметному снижению доли негативных ответов с 45,3 до 41,2%. В возрастном разрезе значительное улучшение наблюдается среди молодежи и группы 45–59 лет. Если у молодежи количество тех, кто дал положительные ответы, выросло с 39 до 42%, то у группы 45–59 лет резко снизилась доля негативных ответов – с 46 до 38%. Тем самым молодежь до 29 лет вышла в лидеры, а худшие ответы дали люди возраста 30–44 лет, где лишь 33% позитивно оценивают свою возможность совершить крупные покупки. В региональном разрезе везде, кроме Бишкека, фиксируется увеличение доли положительных ответов. Наибольший прогресс показал город Ош, где 38% жителей говорят о благоприятности для крупных покупок и расходов. Также сильное увеличение этого показателя можно увидеть в Таласской (+11 п. п.) и Нарынской (+7 п. п.) областях. В итоге лидером января стала Баткенская область с результатом в 44%, тогда как в Бишкеке лишь 26% жителей указывают на благоприятность текущих условий для крупных покупок.

Небольшое улучшение экономических оценок

Также восстановились оценки жителей Кыргызстана по изменениям в экономике. 58,3% жителей считают, что экономика показала улучшение за последние 12 месяцев. В декабре таких респондентов было 57,4%. Драйвером роста вновь стали люди возраста 45–59 лет, среди которых доля позитивных ответов выросла с 58 до 60%. Тем не менее лидирует по-прежнему наиболее старшая группа людей, среди которых 68% отмечают улучшение экономики. Но среди молодежи до 29 лет доля позитивных ответов упала с 58 до 56,5%. В итоге именно эта возрастная группа показала худший итоговый результат. Правда, аутсайдеры декабря в лице возрастной группы 30–44 лет несущественно смогли опередить молодое поколение. Среди регионов вновь лучший прогресс показал город Ош, где доля позитивно оценивающих изменения в экономике выросла с 45 до 53%. Правда, это куда меньше, чем в ноябре, и можно назвать некоторой нормализацией результатов. Лучший показатель оказался значительно выше и зафиксирован в Баткенской области (77%), которая сохранила первую строчку. Хуже всего проявили себя Чуйская область и Бишкек, где этот же показатель составил 42 и 43% соответственно.

Инфляционные оценки и ожидания кыргызстанцев – самые низкие в ЦА

Инфляционные оценки и ожидания кыргызстанцев продолжили снижаться после небольшой паузы в декабре. Особенно заметно снизились инфляционные ожидания, которые достигли нового минимума за все время исследования. Доля тех, кто ждет очень сильного роста цен, в течение месяца снизилась с 8,2 до 6%, а в горизонте одного года доля пессимистов упала с 12,6 до 10,6%. Эти показатели являются самыми низкими в Центральной Азии.

Оценки роста цен в январе также снизились, особенно заметно было снижение по оценке роста цен за предыдущие 12 месяцев. Если в декабре 58,9% кыргызстанцев указывали на ускорение роста цен, то в январе таких набралось 55,3%, что также является новым рекордом. За прошедший месяц снижение количества людей, заметивших сильный рост цен, оказалось незначительным. Доля таких людей упала с 33,4 до 32,6%. Официальная инфляция в стране в январе продолжила снижаться четвертый месяц подряд. Замедление инфляции вновь оказалось резким: с 6,9 до 5,9% в годовом выражении, хотя в октябре она составляла 9,2%.

Среди отдельных товаров отметим, что кыргызстанцев продолжают беспокоить цены на муку, которая держит пальму первенства как минимум пятый месяц подряд. Правда, доля людей, отмечающих рост цен на муку, продолжила снижаться. В декабре таких было 62,2%, а в январе уже

56,5%. В топе также продолжают пятым месяц подряд находиться следующие продукты питания: растительное масло (48,1%), овощи и фрукты (36,1%), сахар с солью (35,5%) и мясо, птица (35,4%). Хотя, с другой стороны, официальная инфляция указывает лишь фрукты как товар, показавший значительное подорожание за последний год (+20,6%). При этом за год цены на мясо официально выросли лишь на 0,9%, а на масла и жиры снизились на 10,1%.

Небольшое увеличение девальвационных ожиданий в Кыргызстане

Кыргызский сом в январе показал небольшое ослабление: на 0,26%, тогда как девальвационные ожидания жителей снова снизились после некоторого повышения в декабре и заметного роста в сентябре. Если в декабре 31,7% жителей ждали ослабления сома через год, то в январе таких уже набралось 28,9%. В вопросе роста доллара в горизонте одного месяца снижение доли пессимистов было примерно таким же: с 18,4 до 15,7%. Данный показатель является самым низким за время исследования.

Кредитное доверие населения остается стабильным. За месяц доля тех, кто считает, что сейчас благоприятная ситуация для получения кредитов, снизилась с 22 до 20,5%. Однако также на 1 п. п. снизилась доля негативных ответов. Депозитное доверие кыргызстанцев уменьшилось куда более существенно: доля позитивных ответов упала с 31,3% в декабре до 26,5% – в январе. Уровень спокойствия среди населения продолжает расти шестой месяц подряд: 62,8% жителей считают, что сейчас спокойное время, тогда как тревожных набралось лишь 23,7%. В прошлом месяце эти показатели составляли 64,3 и 25,2% соответственно. Ожидания жителей по увеличению безработицы падают четвертый месяц подряд и достигли нового рекорда. Лишь 27,3% жителей ждут роста безработицы, хотя в декабре таких было 29,8%, а в сентябре – 36,1%.

Таджикистан

Индекс потребительской уверенности в Таджикистане в январе вырос со 148,6 до 149,6 пункта после небольшого снижения в декабре. Хотя потребительская уверенность в Таджикистане и продолжает оставаться высшей в Центральной Азии, отдельные компоненты повели себя разнонаправленно. В итоге страна потеряла лидерство по субиндексу благоприятности текущих условий для крупных покупок. Тем не менее два из пяти субиндексов показали значительный рост, обновив предыдущие рекорды. Ими оказались ожидания по личному материальному положению и экономике в горизонте одного года.

Ожидания по личному материальному положению достигли рекорда

Субиндекс ожиданий по изменениям личного материального положения вырос на 6,2 пункта, достигнув показателя в 163,2 пункта, что является абсолютным рекордом в регионе. Доля ожидающих улучшения материального положения выросла с 68,2 до 76,2%. В возрастном разрезе драйвером роста стала группа 30–44 лет, среди которых доля позитивных ответов выросла с 62 до 72,6%. Тем не менее явное лидерство закрепилось за молодежью до 29 лет, среди которой 82,7% ждут улучшения личного материального положения в течение следующих 12 месяцев. У остальных возрастных групп в целом ситуация похожая с жителями 30–44 лет. Среди регионов в лидеры выбились районы республиканского подчинения, 82,7% жителей которых выбрали положительные варианты ответов (в декабре – 71,8%). Также существенно доля позитивных ответов выросла в Хатлонской области (+8 п. п.) и в Душанбе (+14 п. п.). Тем не менее столица продолжает находиться в аутсайдерах с долей позитивных ответов в 64,3%, что значительно ниже общего показателя по стране.

Продолжение роста ожиданий по улучшению экономики

Субиндекс ожидания улучшения экономической ситуации в Таджикистане за период следующих 12 месяцев вырос на 2,2 пункта. Тем самым данный компонент потребительской уверенности растет шестой месяц подряд и достиг нового рекорда в 180,9 пункта. 85,1% опрошенных респондентов ждут улучшения экономических условий. В декабре таких было 81,9%. Наибольший рост показалось старшее по-

коление от 60 лет, среди которых 91,4% оказались оптимистичными. В декабре таких было 80%, и тем самым эта возрастная группа стала лидером в январе. Остальные три возрастные когорты набрали от 82 до 86% позитивных ответов. В региональном плане вновь наибольший прогресс можно увидеть в Душанбе, где доля ждущих улучшения экономики выросла с 74 до 86,3%. Тем не менее наилучший результат также был зафиксирован в районах республиканского подчинения, где он составил 89,1%. Наименьшим данный показатель оказался в Горно-Бадахшанской автономной области – 74,1%.

Беспокойство об инфляции продолжило снижаться

Инфляционные оценки и ожидания таджикстанцев так же, как и в других странах Центральной Азии, снизились в январе. Заметнее всего у жителей упали инфляционные ощущения, которые снижаются четвертый месяц подряд. 18,1% отметили сильный рост цен за последний месяц, тогда как в декабре таких было 25,1%. Кроме того, снизилась доля тех, кто ощутил более быстрый рост цен за прошедшие 12 месяцев: с 34,5 до 25,1%.

Инфляционные ожидания респондентов также снизились. Только 9,3% жителей ждут очень сильного роста цен в ближайший месяц, тогда как в декабре таких было 12%. В горизонте одного года доля людей, ожидающих более быстрого роста цен, снизилась с 12,1 до 10,8%. Все вышеупомянутые показатели, касающиеся инфляционных ощущений и ожиданий, оказались рекордно низкими для Таджикистана за все семь месяцев исследования Freedom Finance Global.

Данные по инфляции за январь еще не были опубликованы, но годовая инфляция немного ускорилась с 3,7% в ноябре до 3,8% – в декабре. Это вполне соответствует декабрьским результатам данного исследования, когда инфляционные ощущения и ожидания снизились незначительно, особенно в сравнении с октябрем или ноябром, а где-то даже выросли. Среди отдельных товаров жителей Таджикистана цены на муку продолжают беспокоить больше всего. 45,2% жителей заметили сильный рост цен на муку, и этот показатель, как и во всем регионе, продолжает снижаться. Также в лидерах вновь оказались важные продукты питания, такие как растительное масло, мясо, птица, а также овощи и фрукты. Доля тех, кто отмечает сильный рост цен на эти продукты, составляет 31, 22 и 21% соответственно. Отметим, что, согласно официальной статистике, в декабре цены на муку упали на 3,6% м/м, на растительное масло – на 2,7% м/м, а цены на фрукты, наоборот, выросли на 4,4% м/м, как и на овощи – на 3,7% м/м.

Существенный рост кредитного и депозитного доверия

Девальвационные ожидания в Таджикистане в январе выросли в горизонте одного года, но продолжили снижаться при опросе жителей касательно перспектив на один месяц. В январе курс доллара к сомони одиннадцатый месяц подряд остался на прежних уровнях. Доля тех, кто ждет ослабления нацвалюты, в течение месяца упала с 17,2 до 14,6%, а в горизонте одного года ослабления ждут 24,5% населения страны (22,7% – в декабре).

Индексы кредитного и депозитного доверия существенно увеличились в январе. 28,4% жителей страны считают, что сейчас хорошее время для получения кредитов, хотя в декабре таких было 24,6%. По депозитам аналогичный вопрос вызвал куда больше оптимизма и обновил рекорд. Доля позитивных ответов выросла с 52 до 59,8%. Уровень спокойствия немного снизился: 83,1% жителей отмечают, что сейчас спокойное время, тогда как в декабре таких было 87%. Ожидания по безработице падают четвертый месяц подряд. 22,6% респондентов предполагают увеличение безработицы против 28% – в декабре.

Выводы

В первый месяц 2024 года потребительская уверенность в странах Центральной Азии в целом восстановилась после небольшого снижения в декабре. Тем не менее в этом вопросе выделяется Казахстан, где индекс потребительской уверенности незначительно снизился. И все же индекс продолжает находиться выше нейтральной границы в 100 пунктов, а в сравнении с январем 2023 года жители проявляют больше оптимизма. С другой стороны, в соседних Кыргызстане и Узбекистане индекс потребительской уверенности достиг новых рекордов, а в Таджикистане он продолжает

оставаться на наиболее высоком уровне среди всех рассматриваемых стран.

Наибольшее улучшение потребительской уверенности в январе фиксируется в Кыргызстане, где жители намного более позитивно оценивают свое положение. Именно население этой страны оказалось наиболее позитивным в оценке благоприятности текущих условий для крупных покупок, перехватив лидерство у таджикстанцев. Также в Кыргызстане наблюдается существенный рост позитива среди сельского населения, а более чем половина жителей отмечает улучшение личного материального положения. В Узбекистане потребительская уверенность также достигла рекорда, но за счет заметного улучшения позитива в вопросе экономики. 60% жителей указывают на улучшение экономики, а почти 72% ждут продолжения этой тенденции в следующие 12 месяцев. В Таджикистане можно отметить разнонаправленное движение компонентов индекса. Лишь два из пяти субиндексов показали рост, но этого оказалось достаточно, чтобы получить рост общего индекса. Ожидания по улучшению личного материального положения и экономики достигли новых рекордов и в целом самых больших значений во всем регионе. В Казахстане снижение по большей части произошло в вопросах личного материального положения. Отметим еще и интереснейший тренд, что жители седьмого месяца подряд показывают относительно высокие ожидания по улучшению экономики.

Инфляционные оценки и ожидания существенно снизились во всей Центральной Азии, преодолев важные барьеры. Особенно заметно упали инфляционные ожидания в Кыргызстане, где они достигли новых минимумов за все время исследования и являются минимальными во всей Центральной Азии. Этому также способствует резкое замедление годовой инфляции в течение последних трех месяцев. Инфляционные ощущения сильнее всего упали в Таджикистане, также достигнув новых минимумов. Если в сентябре цены на муку обеспокоили большее количество жителей, то теперь инфляционные ощущения вернулись к сентябрьским уровням. Ожидания по сильному росту цен в этой стране также упали и оказались незначительно выше, чем в Кыргызстане. В Казахстане также наблюдается слом в инфляционных ожиданиях, которые к тому же подкрепляются результатами аналогичного исследования Национального банка. Как в горизонте одного месяца, так и одного года, инфляционные ожидания достигли минимумов за все 13 месяцев наблюдений этого показателя. Но вот в Узбекистане ситуация с инфляцией оказалась чуть менее однозначной. Инфляционные ощущения и ожидания упали в горизонте одного месяца, однако в горизонте одного года больше узбекстанцев ожидают ускорения роста цен.

Девальвационные ожидания в Центральной Азии в целом изменились незначительно. Особенно выделяется Кыргызстан, где эти ожидания снизились до рекордно низких значений. Наибольшее снижение фиксируется в Казахстане, где тенге укрепился четвертый месяц подряд, так же, как и падают девальвационные ожидания. Тем не менее ожидания все равно выше тех, которые фиксировались в мае 2023 года. В Узбекистане и Таджикистане, наоборот, отмечается небольшой рост девальвационных ожиданий в горизонте одного года, но в целом они остаются на стабильных уровнях, фиксировавшихся в прошлых месяцах.

Седьмая волна исследования потребительской уверенности населения четырех стран Центральной Азии указывает на продолжение роста позитива. Несмотря на небольшое повсеместное снижение в декабре, в двух странах фиксируются новые рекорды потребительской уверенности, а в Таджикистане она продолжает оставаться на недосягаемом для других стран уровне. Основным трендом января стало почти повсеместное снижение инфляционных ощущений и ожиданий. В некоторых странах были достигнуты новые минимумы. Исходя из этого можно сделать вывод, что беспокойство о росте цен в Центральной Азии сделало структурный шаг назад. Все это также подтверждается продолжающимся снижением инфляции в регионе. И все же пока рано говорить о победе над инфляцией, поскольку в отдельных странах можно увидеть категории продуктов, цены на которые беспокоят население. К тому же почти во всех странах людей в первую очередь беспокоит рост цен на продукты питания, на стабилизации которых должны сфокусироваться все заинтересованные стороны в лице бизнеса и государства.



Источник: исследование Freedom Finance Global



Источник: исследование Freedom Finance Global



Источник: исследование Freedom Finance Global



Источник: исследование Freedom Finance Global

LIFESTYLE

В каждой второй казахской семье живет своя легенда о серебре. самого старинного серебра, скорее всего, может и не быть – революция, голод, война и прочие «катаклизмы XX века» не способствовали сохранению украшений или дорогих столовых приборов, а вот легенды живут. И причудливым образом переплетаются со старинными же поверьями, согласно которым серебро обладает едва ли не волшебными, и уж точно – лечебными свойствами, а потому в каждом доме непременно должны быть ложки, монеты, браслеты и т. д., только обязательно – из хорошего серебра. О том, как все это надо использовать, есть целые инструкции – их рассказывают. И добавляют легенды: что произошло, если действовали согласно инструкции, а что – если нет.

За время моих путешествий по мастерским и базарам Центральной Азии я убедилась, что многие из таких легенд и примет у нас – казахов, узбеков, кыргызов, туркмен, каракалпаков, таджиков, татар – как минимум очень похожи, как максимум – совпадают до мелочей. Рассказываю «серебряные легенды» наших предков.

Гульнар ТАНКАЕВА



Фото: Pinterest

Серьга для долгожданного сына

Вопрос, который почему-то очень волнует современное общество: носили ли казахские мужчины серьги? Носили, причем нередко – по особой причине. Например, если в семье долго не было детей, или дети появлялись на свет и умирали, или рождались одни девочки, и вот, наконец, долгожданный наследник, такому малышу вдевали в ухо серьгу, чтобы защитить от злых духов. Причем у наших соседей узбеков сам процесс изготовления такого украшения был достаточно сложным: собирали обломки украшений у семи (!) многодетных матерей, переплавляли и делали серьгу, которую мальчик носил вплоть до женитьбы. И наличие ее было своеобразным сигналом даже во время неизбежных степных и других стычек: перед вами – долгожданный, и, возможно, единственный ребенок в семье, не берите греха на душу.

Защита тыла

Серьга для мальчика – не единственное детское украшение в наших краях. И в большинстве случаев, понятно, это были тумары – обереги. Причем наши предки хорошо понимали, что от дурного глаза нужно защищать и спину, поэтому у каждого народа в Центральной Азии были специальные украшения для спины.

У казахов это уки аяк (буквально: когти филина), его могли прикреплять как на головной убор девочки (а потом и невесты), так и на спину – на жилетку. По форме украшение, понятно, напоминает когти, и когда-то в него их вставляли на самом деле: филин в наших краях – священная и важная птица.

У туркмен это ок-яй (стрела – лук), и оно похоже по очертаниям на лук с натянутой тетивой. Его прикрепляли на спинку мальчишеского чапана, чтобы малыш вырос сильным и храбрым. И, конечно, от глаза.

Ну и, как водится у нас в Центральной Азии, иногда ок-яй прикрепляли и на одежду девочки – чтобы следующим родился мальчик.

Похожее украшение и почти с таким же названием (ук-ей) было у таджиков и узбеков. Интересно, что у некоторых таджикских племен его подвешивали еще в комнате роженицы, в расчете на то, что этот лук со стрелой отпугнет нечистую силу.

Потом женщины носили его на затылке – известный узбекский исследователь Деяра Фахретдинова пишет, что «древним протооригиналом ук-ей очевидно служили назатыльники шапки и шлема». Когда богатая невеста из Хорезма надевала свадебный головной убор, ювелирные украшения полностью покрывали ее голову – макушку, лоб, затылок, шею, виски – и все вместе на самом деле напоминало шлем.

Перстни для сваты и сватов

Есть казахская поговорка – «Тамақ адал болу үшін қолда жүзік болу керек» («Чтобы пища была чистой (дозволенной), на руке должен был перстень») – она же правило: женщина без колец не может готовить еду. То есть это о дезинфицирующих свойствах серебра. Но наши предки надевали кольца и перстни и другими, скажем так, «идеологическими» функциями – особенно во время свадьбы.



Фото: Pinterest



Фото: Pinterest

Легенды о серебре:
почему в них хочется верить

Так, будущая теща дарила будущей свекрови құдағи жүзік (перстень сваты), его носили на двух пальцах – как символ соединения двух семей, об этом же говорили и узоры, что покрывали кольцо.

Молодоженам дарили отау жүзік, семейный перстень: в честь появления новой семьи – отау.

На следующее утро после свадьбы родня молодого мужа (женская половина) обязательно навещала в юрту молодоженов. Но не только пожелать доброго утра, но и получить подарки: невестка должна была подвязать к түндік бау (веревка, с помощью которой открывают и закрывают түндік – полотно, что «зашторивает» шанырак, основной конструктивный элемент купола юрты) перстни и кольца – подарки родственникам мужа.

И, наконец, кольцо құс тұмсық, или құс мұрын (птичий клюв). Его родители надевали на палец дочке, отправляя ее в новую семью. Весь следующий год они не могли видеться с ней – согласно правилам, ее мог навещать только старший родственник мужского пола (не отец).

И если, возвращаясь, он привозил среди подарков құс тұмсық – родители понимали, что у

дочки все в порядке. Тогда он передавался следующей невесте из этого же рода – чтобы и она была счастлива в браке.

Украшение для молодой мамы

Чего в наших краях чрезвычайно много, так это разнообразие накожных украшений. Шолпы, шайшау, шашкап, соч-попук, зар-кокыл, туф и т. д. Особняком в этом ряду стоит туркменский асык – как пишут искусствоведы, аналогов этого украшения у других народов Центральной Азии нет. Это достаточно массивная подвеска, похожая по форме на сердце, с орнаментом (и резным, и гравированным) и сердоликом, часто – позолоченная, ее надевали на две косы, соединяя их вместе. Обычно асык дарила свекровь невестке – как символ продолжения рода, и та всю беременность носила это украшение на спине примерно на уровне талии. В книге «По серебряным следам. Туркменские серебряные украшения XIX – начала XX в.» говорится, что асык нужно было обязательно носить во время первых двух-трех беременностей, а дальше правила смягчались – то есть это достаточно увесистый накожник можно было снять.

Браслеты, чтобы жить долго и счастливо

Казахские браслеты поражают своим разнообразием. Даже если их просто перечислять, получится длинный список: от бұрама или жұмыр білезік (прутковых) до знаменитого бес білезік, где браслет соединяется с кольцами, образуя сложную и изящную композицию. А вот объяснение, почему браслеты «обязательны для ношения», причем всю жизнь и непременно парные, гораздо короче. Как известно, после замужества и рождения детей, а потом и внуков ювелирный набор казахской женщины заметно упрощался. Не сразу, а постепенно. И только одно украшение оставалось неизменным и постоянным: браслеты.

Дело в том, что наши предки верили: жизненные силы покидают человека через ладони. Значит, на

кисти рук надо «поставить защиту» – эту функцию выполняли браслеты. И особенно важно носить парные браслеты пожилым женщинам, чтобы долго сохранять силы и здоровье.

Отсюда и некоторые приемы дизайна казахских браслетов. Например, браслет, где на концах стилизованные змеиние головы, явно выполнял защитную функцию. Или, из той же серии – зубцы на браслетах как напоминание о клыках сильных зверей. Пусть охраняют.

...И, возвращаясь к вопросу о том, как иногда неожиданно переплетаются старинные поверья, семейные легенды и история государства.

В одном из выпусков youtube-канала «Парфенон» известный журналист Леонид Парфенов представил книгу историка Елены Осокиной «Торгсин. Алхимия советской индустриализации». «Торгсин» – это торговля с иностранцами, была в СССР такая контора. «Настоящий бум Торгсина, – сказал Леонид Парфенов, – это когда правительство решило продавать через него муку, крупу, сахар (это были основные товары) советским гражданам за золото, серебро, драгоценности. И триумф Торгсина – это голодоморный 1933-й, когда население принесло 45 тонн чистого золота и 1400 тонн чистого серебра. Вот алхимия, да? То есть доводишь своим хозяйствованием, этим всем «сплошная коллективизация», «истребление кулачества как класса» и прочее, и прочие, людей до грани смерти, и тогда у тебя пшено обращается в золото».

Примерно в то время одна казахская семья пришла сдавать большие старинные серебряные ложки. Еще бабушкины. И в последний момент один из ее сыновей отломал кусок ручки – «пусть хоть это останется на память». Потом из этого фрагмента сделали тонкий серебряный браслет – он и сейчас хранится в этой семье. Потому что в каждом казахском доме должно быть серебро. И, конечно, легенда о нем.



Фото: Гульнар ТАНКАЕВА



Фото: Гульнар ТАНКАЕВА



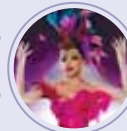
Концерт команд КВН «Борцы», «Союз», «Азия Mix»

Дворец Республики, 25 февраля, 19:00



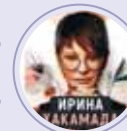
Нурлан Сабуров в Алматы

Almaty Theatre, 29 февраля, 20:00



QUEEN шоу Баян Алагузовой

Almaty Theatre, 5 марта, 19:00



Ирина Хакамада. «Энергия, зарождение и управление»

Dostyk Hall, 8 марта, 16:00

ТИКЕТОН



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу



DAVID GARRETT TRIO, ICONIC WORLD TOUR в Алматы

Almaty Theatre, 24 марта, 18:00