

КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БЛЕСК И НИЩЕТА ИНВЕСТИЦИЙ

стр. 3

ТЕНДЕНЦИИ:
ЭТО ФИАСКО, БРАТАН!

стр. 5

LIFESTYLE:
КАК ПОКАЗЫВАЛИ КОНЕЦ СВЕТА В КИНО

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Грузите oil бочками

Нужно ли Казахстану менять единицу измерения нефти с тонны на баррель

«Приближаются сроки завершения соглашений о разделе продукции по Карачагану, Кашагану и Тенгизу, значит, скоро начнутся переговоры Казахстана с иностранными инвесторами. Вот на этих переговорах можно будет разговаривать на одном языке», – уверен директор аналитической компании RACE Analytics Аскар Исмаилов. Он имеет в виду не английский язык, он предлагает перевести измерение добытой в Казахстане нефти с тонн на баррели, к которым привыкли зарубежные инвесторы. Но игроки рынка и Минэнерго не поддерживают «переход на баррель».

Татьяна ТРУБАЧЕВА

Сложно или легко?

В Казахстане нефть измеряют в тоннах, но периодически приходится «переключаться» на баррели. К примеру, чтобы взыскивать с экспортеров нефти рентный налог, тонны переводят в баррели. Это необходимо, потому что налог зависит от мировой цены на нефть, измеряемой в «бочках» – так дословно переводится слово баррель.

Для конвертации используется коэффициент баррелизации. Он может отличаться у разных партий нефти, у разных месторождений. К примеру, технические характеристики нефти, добываемой нацкомпанией «КазМунайГаз» (КМГ), существенно отличаются от региона к региону. Если смотреть на добывающие операционные активы (Карачаганак, Кашаган и Тенгиз учитываются отдельно как мегапроекты), то самую тяжелую нефть получают в «Каражанбасмунае» – с коэффициентом 6,68. Самая легкая – у PetroKazakhstan, с коэффициентом 7,75.

«Чтобы правильно установить коэффициент баррелизации, учитывают температурный режим, плотность нефти (по приборам, установленным в начале экспортного маршрута на территории Казахстана. – «Курсив»). Летом, когда температура высокая, нефть становится не такой плотной, как зимой.

> стр. 2



Фото: Илья КИМ

Загрузка продолжается

Kcell наращивает объемы займов в условиях высоких ставок

В 2023 году долг по банковским займам вырос почти вдвое. Отношение общего долга к собственному капиталу по итогам прошлого года увеличилось на треть – с 0,96 до 1,28. На днях Kcell сообщил о выпуске крупной облигационной программы на площадке АИХ. Как это повлияет на цену акций публичной компании?

Айгуль ИБРАЕВА

Много займов

В начале апреля Kcell получил заем в размере 1 млрд тенге – он был запрошен в рамках кредит-

ной линии Народного банка на покупку оборудования и пополнение оборотных средств мобильного оператора. Договор о невозобновляемой кредитной линии на 50 млрд тенге был подписан в феврале 2023 года. В сентябре лимит был расширен до 90,5 млрд тенге с возобновляемым лимитом финансирования оборотного капитала в размере 40,5 млрд тенге. На момент расширения лимит составил около четверти всех активов компании.

Согласно аудированной отчетности оператора за 2023 год, сумма выделенного транша по этой кредитной линии составила 82,7 млрд тенге. Срок погашения – 36 месяцев, годовая эффективная ставка вознаграждения варьировалась от 17,75 до 18,5%. В текущем году, согласно информации,

предоставленной компанией Казахстанской фондовой бирже, сумма транша по этой же кредитной линии достигла уже 42 млрд тенге. По какой ставке привлекались средства, не уточняется.

У Kcell есть займы и в других банках. В 2019 и 2020 годах Банк Китая в Казахстане предоставил мобильному оператору два займа на сумму 11 млрд в рамках соглашения о кредитной линии (ее размер не указан). Срок погашения – 36 месяцев, ставка – 10,5% годовых, впоследствии ее снизили до 10,3% годовых (компания получила от этого доход в 33 млн тенге). Заем был обеспечен гарантией материнской компании «Казхаттелеком».

> стр. 4



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/vectortart

Потребительская уверенность в Центральной Азии в марте 2024 года: новые рекорды и падения



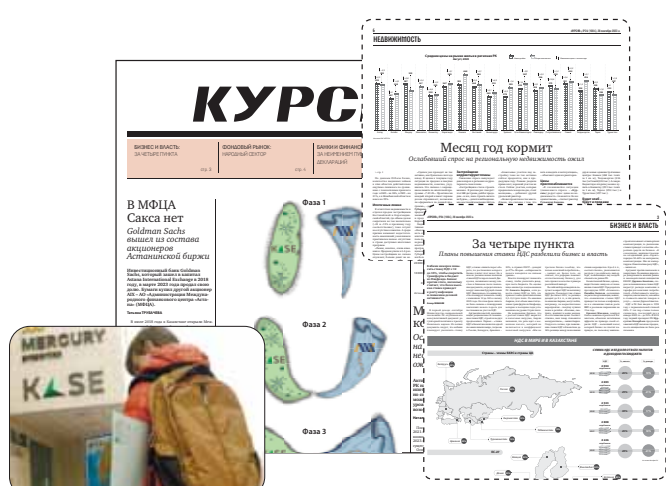
Данияр ОРАЗБАЕВ, аналитик Freedom Finance Global

Девятый месяц Freedom Finance Global изучает потребительскую уверенность, инфляционные и девальвационные ожидания жителей четырех стран Центральной Азии: Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. Март 2024 года показал разные итоги, а в некоторых аспектах произошло восстановление после февральского ухудшения.

С июля 2023 года в Казахстане и Узбекистане аналитики ежемесячно собирают по 3600 анкет, в Кыргызстане – 1600, в Таджикистане – 1200, соразмерно

объему населения в исследуемых странах. 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 адаптирована: исследование проводится на родном языке респондентов.

> стр. 6



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

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

Грузите oil бочками

Нужно ли Казахстану менять единицу измерения нефти с тонны на баррель

> стр. 1

Измерительные приборы нужно постоянно проверять и калибровать, – указывает на сложность процесса Аскар Исмаилов. – Получается, вместо того чтобы налить нефть в бочку, мы ее пропускаем через приборы, чтобы затем тонны перевести в баррели. А это сложный процесс.

Поэтому он предлагает измерять объем нефти (в баррелях), а не ее массу (в тоннах): «Величина в баррелях будет постоянной для всего Казахстана».

Иначе на это смотрят в Министерстве энергетики. Там указывают, что при массивных или пластовых залежах в пределах одного месторождения в зависимости от глубины пласта и пластовых характеристик (пластовое давление, нефтегазонасыщенность и т. д.), а также при выходе на поверхность в зависимости от погодных условий и подготовке к транспортировке плотность нефти и коэффициент баррелизации могут меняться.

«Поэтому в одном барреле при переводе из тонн может содержаться разное количество нефти в зависимости от плотности. Таким образом, применяемая на данный момент система измерения (в тоннах) наиболее точная», – уверены в Минэнерго.

В КМГ добавляют, что благодаря имеющимся химическим показателям в паспортах качества нефти перевод из тонн в баррели и обратно не вызывает затруднений или неудобств.

Их нравы

Еще один аргумент Аскара Исмаилова в пользу барреля – эту единицу измерения используют мировые биржи, где котируется нефть, а также ОПЕК, перед которой у Казахстана есть обязательства по производству нефти. «ОПЕК предоставляет информацию в баррелях. Потом наше

(КПО, ТШО и НСОС соответственно), которые ведут учет как в баррелях, так и в тоннах. Текущий стандарт обязывает вести учет нефти в трубопроводной системе в тоннах».

В НСОС (оператор месторождения Кашаган) согласны, что переход к измерению нефти в баррелях имеет практические и логические основания, в том числе потому, что «в соответствии с международной практикой измерение нефти осуществляется главным образом в баррелях».

«Тем не менее использование тонн в Казахстане может быть более удобным для конкретных операций или локальных расчетов, – уточняет отдел по внешним коммуникациям компании. – НСОС осуществляет соответствующие расчеты в соответствии с применимыми требованиями».

Последнюю мысль НСОС не раскрывает, но в его отчете можно найти данные о добыче в баррелях нефтяного эквивалента, в тоннах, в стандартных кубических метрах.

Департамент КПО («Карачаганак Петролиум Оперейтинг») по связям с общественностью и СМИ не ответил на запросы «Курсива», назвав запрашиваемую информацию конфиденциальной. Уточним, что редакция интересовалась мнением КПО о переходе на баррели и коэффициентом баррелизации в КПО.

Компания «Тенгизшевройл» на запрос «Курсива» не ответила.

Чем приманивать инвесторов

Аскар Исмаилов напомнил, что добыча на зрелых месторождениях снижается третий год подряд. «То есть мы приходим к тому, что львиную долю нефти будут добывать именно на трех месторождениях – на Кашагане, Карачаганак и Тенгизе, где в



Казахстане информацию давали в баррелях, а потом на этом же совещании наши чуть ли не на коленках пересчитывают тонны в баррели. Это усложняет переговорный процесс. Если мы обратимся к высказываниям президента, что нужно упрощать процедуры для инвесторов, то из этого, наверное, также следует, что Казахстан как приглашающая сторона должна разговаривать на языке инвестора», – говорит Исмаилов.

По его мнению, такие изменения должны внедрять Министерство энергетики. Минэнерго же апеллирует к закону «Об бес-

	Баррели	Тонны
Удобства	Удобная единица для расчета запасов и потоков нефти	Отражают массу нефти, учитывают различия в плотности нефти и могут быть более точными для определенных целей (налоговый учет, экологический учет, расчет энергетической ценности). Более удобны для стран, использующих метрическую систему, облегчают перевод в другие единицы измерения, такие как килограммы или мегатонны.
Недостатки	Не учитывают плотность нефти, которая может варьироваться. Это означает, что масса (или тоннаж) нефти в барреле может быть разной в зависимости от ее типа.	В международной торговле и логистике нефтепродуктов использование тонн может быть менее удобным по сравнению с баррелями из-за необходимости пересчета и учета плотности.
Вывод	Для задач государства, где требуется точный учет массы, плотности или энергетической ценности нефти, тонны являются более подходящими. Для задач стандартизации всегда можно очень точно перевести тонну нефти разных конкретных месторождений через плотность в баррели.	

Источник: Ассоциация KAZENERGY



Министерство энергетики это все переводит в тонны, при этом у разных компаний свой коэффициент баррелизации. Это непонятный процесс», – утверждает Аскар Исмаилов.

«На международных рынках во время торгов нефть измеряют в баррелях, но при оценке запасов используются как баррели, так и тонны, – отвечает на это КМГ. – Месторождения Карачаганак, Тенгиз, Кашаган разрабатываются операторами

основном присутствуют западные компании, измеряющие нефть в баррелях», – объясняет Исмаилов и предлагает разговаривать с основными партнерами на понятном для них языке – на языке баррелей.

Эксперт считает, что невозможно добиться эффективной работы с инвесторами, если «приглашающая сторона» изначально усложняет работу.

«Я был свидетелем, когда западные партнеры на встрече в

печении единства измерений». Там указано, что в Казахстане «к применению допускаются единицы величин Международной системы единиц, принятой Генеральной конференцией по мерам и весам и рекомендованной Международной организацией законодательной метрологии в порядке, установленном уполномоченным органом». Иными словами, в Казахстане измерение нефти в тоннах закреплено законодательно.

Метрическая система официально принята не только в Казахстане, но и практически во всех государствах мира. «Кроме США, Либерии и Мьянмы (Бирма), – указывает на исключения КМГ на своем сайте. – Но поскольку именно США являются крупнейшим потребителем черного золота на планете, остальные как добывали, так и продолжают добывать нефть тоннами, а продавать ее баррелями».

В ассоциации KAZENERGY уточнили, что международные рынки, в первую очередь рынок Северной Америки, используют американскую систему (Field). Чтобы перевести Казахстан с метрических тонн на баррели при оценке запасов, объемный коэффициент придется считать в системе Field. Для этого придется переходить на соответствующие измерения длины, объема, давления, плотности, то есть на футы, psi (фунт-сила на квадратный дюйм) и так далее.

«Для привлечения инвестиционной требуется корректно считать

извлекаемые запасы полезных ископаемых. Из всех факторов наиболее привлекательными для инвесторов являются, помимо запасов, налоговый режим в стране, преференции и пути сбыта», – перечисляют в KAZENERGY.

А вот в каких единицах измерения даются данные по извлекаемым запасам – вопрос скорее технический. «Это не оказывает влияния на размеры этих запасов и достоверность таких данных», – считают в ассоциации.

Аскар Исмаилов с сожалением указывает на то, что в Казахстане все инициативы, которые идут снизу, блокируются, потому что это создание проблемы для чиновников.

«У нас решения принимаются, когда поручение приходит сверху. Поэтому аргументы за баррель, наверное, надо доводить до административного президента или до самого главы государства. И если он уже озвучит это поручение, то его начнут исполнять», – заключает эксперт.

Секретный ингредиент

Директор аналитической компании PACE Analytics Аскар Исмаилов говорит, что Министерство энергетики Казахстана для перевода тонн в баррели использует коэффициент баррелизации 7,3.

«Хотя в Казахстане вся нефть разная: на Карачаганак легкая, на Тенгизе и Кашагане тяжелая. Соответственно, если использовать один коэффициент для всей нефти, то это неправильно», – высказывает свою точку зрения Исмаилов.

Однако Министерство энергетики отрицает, что использует в своей работе коэффициент баррелизации, и уточняет, что ведет отчетность исключительно в тоннах.

На вопрос, каким образом Минэнерго взаимодействует с ОПЕК и передает данные о выполнении/невыполнении обязательств о добыче нефти, в министерстве ответили так:

«Мы данные им не даем: они сами нам говорят, сколько баррелей мы добыли. Мы сами хотим понять, как они высчитывают: у нас-то в тоннах всё. Если посчитать (коэффициент баррелизации, который ОПЕК применяет к Казахстану), то 7,55. А как они это считают, непонятно. Этот коэффициент официально не давали».

В ОПЕК не ответили на запрос «Курсива» о том, каким образом устанавливается коэффициент баррелизации для Казахстана.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А0507М5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:

Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧУЛОВА

n.kachulova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела

«Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:

Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела

«Фондовый рынок»:

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректор:

Светлана ПЫЛЫГЕНЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88

sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

astana@kursiv.media

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии

ТОО РПИЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Блеск и нищета инвестиций

В предыдущем номере «Курсив» рассказал, сколько прибыли распределили себе (и миноритариям при наличии таковых) владельцы ключевых казахстанских банков за последние пять лет. В продолжение темы мы подсчитали, какую доходность принесли контролирующим акционерам (и миноритариям) долевые бумаги местных БВУ, и сравнили ее с доходностью других отечественных голубых фишек.

Виктор АХРЭМУШКИН

Плюс один хроменький

С 1 марта текущего года представительский список KASE (используемый для расчета биржевого индекса) расширился до десяти эмитентов за счет включения «Эйр Астана». Авиакомпания завершила процедуру IPO 15 февраля текущего года на трех площадках (LSE, AIX, KASE), разместившись по цене 1074 тенге за акцию и \$9,5 за ГДР. Судя по данным KASE, по итогам листинга доли «Самрук-Казыны» и BAE Systems в «Эйр Астане» сократились до 41% (с 51) и 15,3% (с 49) соответственно; кроме того, компания выпустила и продала 50 млн новых акций. При этом эмитент не смог внятно объяснить, сколько денег он привлек в рамках первичного размещения.

В опубликованном на KASE пресс-релизе (от 15.02.2024) «Эйр Астана» сначала констатировала, что «общая сумма привлечения составила порядка \$370 млн». Далее в этом же до-

кументе уточнялось, что сумма в \$370 млн будет достигнута «в случае полного исполнения опциона на дополнительное размещение». Наконец, в конце релиза было заявлено, что «в рамках IPO группа привлекла \$120 млн, чтобы ускорить следующий этап своего роста». И примерно такая же сумма была отражена в аудированном отчете компании, подписанном 14 марта 2024-го: здесь утверждается, что по итогам листинга группа «собрала 54,3 млрд тенге, или \$121 млн» (выделено «Курсивом»). Судя по всему, \$121 млн – это деньги, которые получила сама компания, а остальные примерно \$250 млн – выручка, присвоенная двумя акционерами.

Еще наблюдатели обратили внимание, что «Эйр Астана» по-своему трактует ситуацию с доходами. Согласно аудиту, операционная прибыль компании в 2023 году просела с 70 млрд до 61 млрд тенге, а чистая прибыль – с 38 млрд до 31 млрд. Однако в собственном релизе о результатах за минувший год «Эйр Астана», наоборот, заявила о росте операционной и чистой прибыли на 13 и 22% соответственно с оговоркой, что указанный рост достигнут при условии, если из результата 2022 года вычесть \$16 млн, сгенерированных благодаря объявлению частичной мобилизации в России, и \$12 млн, заработанных на хеджировании топлива.

Вышеуказанная игра (или возможная манипуляция) с цифрами, пожалуй, не привлекла бы столько внимания, не произойди это сразу после листинга и появления легиона заинтересованных миноритариев. Как заявил президент «Эйр Астаны» Питер Фостер (цитата из пресс-релиза), «мы рады сообщить о наших первых результатах в качестве публич-

ной компании после успешного IPO». По расчетам «Курсива», британская BAE, продав часть своего пакета, выручила 102 млрд тенге. После размещения акции компании просели на 16% (до 904 тенге за бумагу на 16 апреля). Любопытно, что в промежутке между датой листинга и 1 апреля доля BAE в «Эйр Астане» увеличилась с 15,3 до 17%, то есть на «медвежьем» тренде британцы решили докупить почти 6 млн бумаг. Нацбанк в этом же промежутке докупил 49 тыс. акций перевозчика в портфель ЕНПФ (очень смешная по своим размерам инвестиция с учетом того, что на IPO для пенсионного фонда было приобретено 23 млн бумаг), нарастив долю на 0,01 п. п. (до 6,51%). Поскольку «Эйр Астана» не планирует радовать своих акционеров дивидендами в среднесрочной перспективе, покупка ее акций для будущих пенсионеров пока выглядит весьма спорным решением.

Альтернатива с рисками

Вывод «Эйр Астаны» на IPO (независимо от постфактум разочаровывающее поведение котировок) показал растущий интерес казахстанцев (точнее, более состоятельной и финансово подкованной части населения) к инструментам фондового рынка. Ожидающееся (если не прилетят новые «черные лебеди») снижение базовой ставки (и, как следствие, удешевление банковских депозитов) будет только усиливать этот интерес. Быстрая цифровизация чрезвычайно упростила доступность брокерских услуг в Казахстане: у граждан появилась возможность вкладываться в ценные бумаги посредством нескольких кликов. На этом фоне «Курсив» подщи-

тал, какую доходность (динамика котировок на KASE плюс дивиденды при их наличии) принесли инвесторам местные голубые фишки за последние пять лет (см. инфографику).

По итогам 2023 года три места в четверке самых высокодоходных эмитентов из индекса KASE завоевали частные банки (остальные семь участников представительского списка биржи – это портфельные компании госфонда «Самрук-Казына»). Лидирует в рейтинге БЦК, который никогда не платил дивиденды (здесь и далее – без учета привилегированных акций), но чьи акции за последний год подорожали на 53%. За период с начала 2021-го по 15 апреля 2024-го бумага взлетела в цене в 7,4 раза. Акция достаточно ликвидна: за I квартал этого года торги по ней составили 4,2 млрд тенге, это четвертый объем по индексным бумагам, больше торговались только «Эйр Астана» (8,5 млрд), «КазМунайГаз» (8,1 млрд) и Халык (6,0 млрд).

Второе место заняли акции Халыка (+49,4% за прошлый год). Банк платит щедрые дивиденды начиная с 2019-го (видимо, после нейтрализации рисков, связанной с поглощением «Казкома»). За этот период на дивиденды направлялось от 30 до 60% чистой прибыли, а размер выплаты на акцию варьировался от 10,8 до 25,4 тенге, что соответствует дивидендной доходности от 7 до 20%. Что касается биржевых котировок, то единственная просадка Халыка за минувшую пятилетку (в годовом выражении, игнорируя динамику в моменте) приключилась в 2022-м на фоне начала войны в Украине. Тогда в красной зоне закрылись все представители индексной корзины KASE, кроме БЦК и

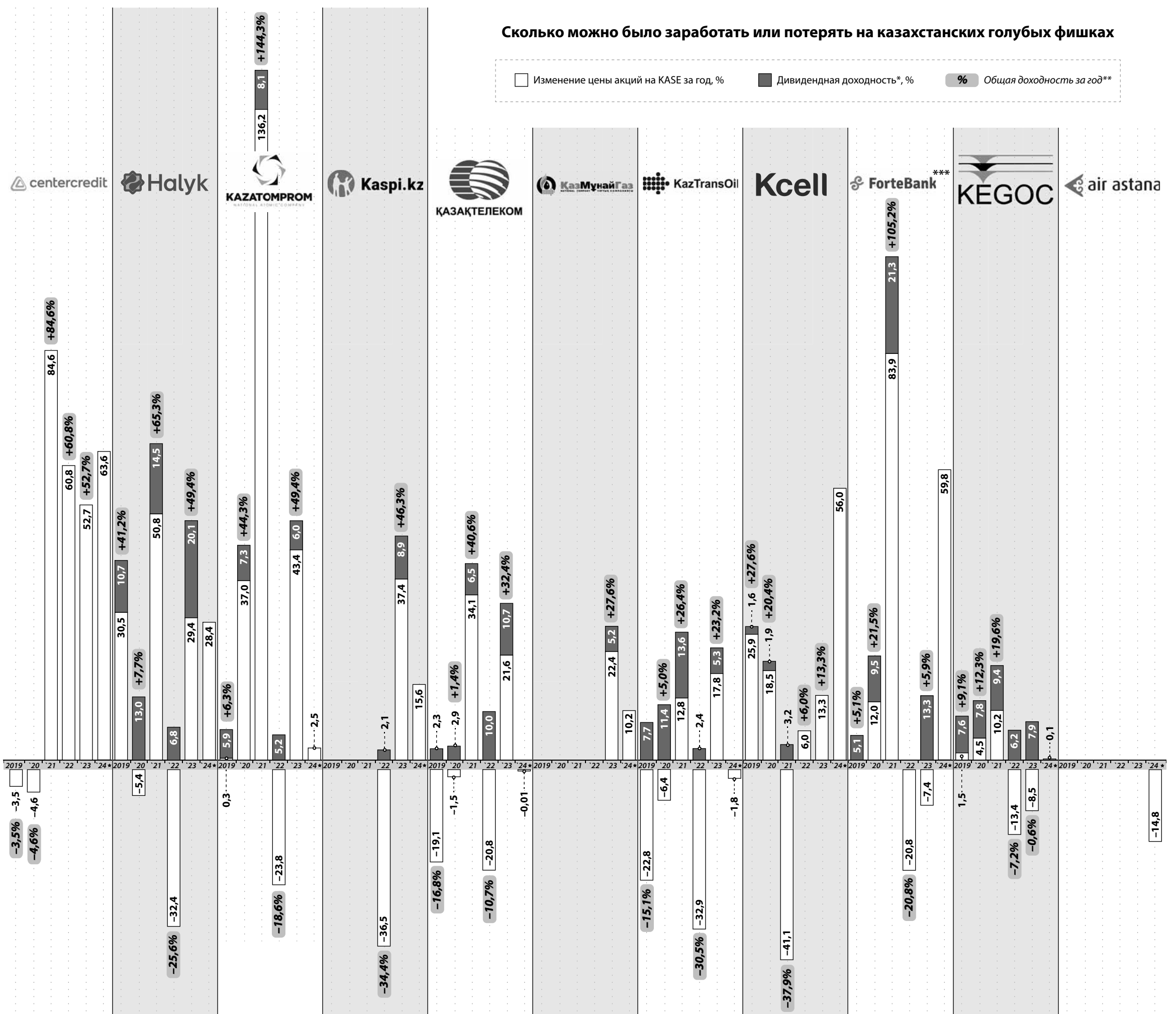
«Кселл». С начала 2023-го по сегодняшний день (15 апреля) акции Халыка подорожали на 66%.

На четвертой позиции (уступив третью строчку «Казатомпрому») расположился Kaspi.kz (+46,3%). Этот игрок последние пять лет раздает акционерам почти всю свою прибыль и однажды даже больше (129% в 2021-м), за исключением 2022 года, когда на дивиденды было направлено 48% чистого дохода. Компания обрела публичность в октябре 2020-го, разместившись на биржах Лондона и Астаны. Незадолго до IPO она избавилась от токсичного (как думалось наблюдателям на тот момент и подтвердилось уголовными делами после попытки госпереворота в январе 2022-го) акционера в лице **Кайрата Са-тыбалды** (владел 30% акций на начало 2018-го). На KASE акции Kaspi.kz начали торговаться в июле 2021-го. Для бумаги характерна высокая волатильность: в 2022 году она упала с 35,8 тыс. до 28,4 тыс. тенге, в 2023-м подорожала до 45,6 тыс., а с начала текущего года выросла до 52,7 тыс. Относительно высокая номинальная стоимость акции (либо ее возможная переоцененность) приводит к тому, что дивидендная доходность бумаги получается не самой лучшей для местного рынка (2% в 2022 году и 9% в 2023-м). Впрочем, для бенефициаров Kaspi (**Вячеслава Кима**, **Михаила Ломтадзе** и **Майкла Калви**) интерес представляет не столько рыночная оценка ходинга (ежедневно меняющаяся условная сумма, исходя из которой эти люди входят в разного рода рейтинги богатейших бизнесменов), сколько именно размер дивидендов в физическом объеме (решение о котором они принимают сами, будучи крупнейшими акционерами компании).

Четвертым банком в рейтинге «Курсива» является Forte, который не включен в индекс KASE (скорее всего, из-за слабого объема биржевых сделок с бумагами), но который, по его собственным данным, имеет около 11% свободно обращающихся акций. Раньше этот банк, принадлежавший **Булату Утемура-тову**, не привлекал особого внимания именно с точки зрения миноритариев. Однако месяц назад акции Forte в моменте взлетели более чем вдвое (до 9,7 тенге), после чего рухнули почти на 50% (до 6 тенге). Как сообщили «Курсиву» в АРПФР, мартовские сделки с акциями Forte будут рассмотрены экспертным комитетом регулятора на предмет возможного манипулирования.

Так совпало, что 3 апреля банк провел внеочередное собрание акционеров, на котором были уволены (или досрочно освобождены от полномочий) три члена совета директоров, включая председателя СД **Ельдара Абдразакова**. Занимательно, что в размещенном на бирже сообщении по этому поводу имеется сноска, предупреждающая, что «использование переформулированной информации из данного пресс-релиза требует обязательного упоминания источника и согласования с ForteBank» (источник мы упомянули, формулировки не согласовывали). Спустя пять календарных дней, 8 апреля, на KASE прошли аномальные по объему торги акциями Forte на сумму свыше 2 млрд тенге (для сравнения: до этого максимальный объем торгов данными бумагами составлял 70 млн тенге и был показан 18 марта текущего года). Не исключено, что в этот день произошел выход г-на Абдразакова из числа миноритариев ForteBank.

Сколько можно было заработать или потерять на казахстанских голубых фишках



* За период с 01.01.2024 по 15.04.2024

** Отношение суммы дивидендов на одну акцию к рыночной цене акции на начало года, в котором были выплачены дивиденды.

*** При условии, что акции находились в портфеле держателя в течение всего года.

**** Не входит в представительский список для расчета индекса KASE.

Источник: KASE, расчеты «Курсива». Эмитенты расположены слева направо в порядке убывания общей доходности за 2023 год

4

«КУРСИВ», №14 (1031), 18 апреля 2024 г.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Фото: Илья Ким

Загрузка продолжается

Kcell наращивает объемы займов в условиях высоких ставок

> стр. 1

Этот кредит Kcell частично погасил, а в июне 2023-го компания получила дополнительный транш на 13 млрд тенге по эффективной годовой ставке 17,25% на 3 года.

В сентябре прошлого года компания заняла 15 млрд тенге в Нурбанке. Срок займа – 3 года, эффективная процентная ставка – 17,27%. Итого за прошлый год компания заняла у казахстанских банков 111 млрд тенге по ставкам в диапазоне 17,25–18,5%. С учетом погашений на конец 2023 года объем задолженности компании перед кредитными институтами составил 84,9 млрд тенге. Это на 81% больше, чем было годом ранее. В 2022 году компания займы не привлекала.

Kcell финансирует свою деятельность не только за счет банковских кредитов. На днях компания объявила о выпуске облигационной программы на площадке Astana International Exchange общим объемом 70 млрд тенге. В рамках данной программы Kcell разместил бонды первого транша в 15 млрд тенге со сроком действия 36 месяцев. В отличие от банковских займов облигации привлекаются по плавающей ставке.

«Привлеченные средства будут направлены на рефинансирование долговых обязательств. Учитывая текущие рыночные условия, в том числе снижение базовой ставки Национального банка РК, привлеченные средства позволят снизить расходы на вознаграждение и диверсифицировать портфель займов. К тому же привлеченные средства имеют плавающую ставку, что позволит обществу иметь рыночную ставку на среднесрочный период», – комментируют выпуск в Kcell.

Динамика акций Kcell на KASE, тенге

Источник: KASE

Зачем занимать?

Из заемных денег Kcell финансирует строительство сетей 5G. Напомним, что год назад именно консорциум ТОО «МТС» (связь Теле2/Алтел) и АО «Кселл» (бренд Kcell) выиграл государственный аукцион на развертывание сети 5G, согласно которому консорциум обязуется за четыре года (до 2027-го) построить 7 тыс. базовых станций в формате 5G. По сообщению оператора от 20 марта 2024 года, в 18 городах Kcell установил более 600 станций 5G, помимо этого компания продолжает инвестировать в расширение покрытия 4G. Она также запустила сервис домашнего интернета Auleti.

Согласно данным Kcell, за последние четыре года инвестиции компании в развитие инфраструктуры составили 180 млрд тенге и оператор планирует наращивать темпы инвестиций. Соответственно, денег на это нужно будет еще больше и долговая нагрузка у компании продолжит расти, уверен **Мурат Кастаев**, генеральный директор DAMU Capital Management.

В 2023 году капитальные затраты Kcell составили 72% от выручки, что является рекордной суммой для компании, указывают в Halyk Finance. В основном средства пошли на покупку радиочастот 5G – Kcell заплатил 78 млрд тенге. Это отразилось на коэффициенте ликвидности компании: если в 2022 году показатель составил 1,52, то по итогу 2023-го он опустился ниже 1, что говорит о нехватке денежных средств для покрытия текущих обязательств. Для восстановления ликвидности компания привлекает средства в виде займов и выпуска облигаций. В Halyk Finance считают, что данные средства пойдут не только на восстановление ликвидности, но и на дальнейшее развитие «проекта 5G», а капитальные

затраты от выручки будут выше исторических значений.

«В совокупности Kcell в 2023 году направил на капитальные затраты 160 млрд тенге, в то же время от своей операционной деятельности компания сгенерировала в 2 раза меньше – 80 млрд тенге. Чтобы покрыть эту разницу, компания вынуждена привлекать средства на долгом рынке», – комментируют во Freedom Finance Global.

«Хотя компания привлекла 111 млрд тенге нового долга, в тот же период она погасила долги на 74 млрд тенге. Еще одна причина привлечения столь большого объема средств – это погашение прежних долгов», – добавляет аналитик инвестиционной компании **Данияр Оразбаев**.

Осенью прошлого года Kcell сообщил о досрочном погашении части основного долга по кредитной линии от Jusan Bank в размере 40 млрд тенге на год раньше срока из-за того, что компания и банк стали аффилированными лицами после того, как один из основных акционеров Jusan Bank **Галимжан Есенов** в июле

Финансовые показатели Kcell, млрд тенге

Показатель	2022 год	2023 год	Изменение
Совокупные активы	272,4	391,3	+43,6%
Собственный капитал	138,6	171,5	+23,7%
Совокупные обязательства	133,8	219,7	+64,3%
Объем продаж	219,0	223,7	+2,2%
Валовой доход	71,5	81,7	+12,4%
Чистая прибыль	32,9	40,4	+18,5%

Источник: данные аудиторской отчетности компании за 2023 год

Привлечение заемных средств Kcell, млрд тенге

Кредитор	2023 (Привлечено)	2023 (Погашено)	Эффективная ставка
Halyk	82,76	29,2	17,75–18,5%
NURBANK	15,00		17,72%
JUSAN BANK		40,0	11%
Bank of China Kazakhstan	13,00		17,25%
VTB		5,0	11,9%
Облигации на AIX	41,94	15,00	

* По состоянию на 15 апреля 2024 года.

Источник: данные фондовых бирж

прошлого года стал держателем 14,87% акций Kcell. Мобильный оператор также погасил 29,2 млрд тенге основного долга перед Халыком и рассчитался с ВТБ, где суммарно занимал 7 млрд тенге по ставке 10,7%.

Что будет с показателями?

Привлечение новых займов по повышенным ставкам повлияет на показатели Kcell негативно, считают инвестаналитики. Средневзвешенная процентная ставка в 2023 году выросла в сравнении с 2022 годом. Прежний долг от Jusan Bank имел ставку 11%, а новый долг от Народного банка – уже 17,75–18,5%. Тем самым у компании увеличатся финансовые расходы, что отрицательно скажется на чистой прибыли, рассуждает **Данияр Оразбаев**.

«Увеличение процентных выплат негативно отразится на маржинальности компании. Целесообразнее было бы выпустить облигации через год – к этому времени регулятор с большей вероятностью снизит базовую ставку. При сравнении с текущими ставками отсрочка помогла бы значительно снизить купонные выплаты для компании», – полагает **Айдын Сейтжапбар**, старший аналитик департамента торговых идей Halyk Finance.

Инвестаналитики уверены: при таких высоких капитальных затратах ожидать дивиденды от Kcell в этом году не стоит. Напомним, что компания в прошлом году не выплачивала дивиденды. Даже если период высоких капзатрат закончится, компании, вероятно, придется хотя бы частично уменьшить долги, прежде чем возобновляет выплату дивидендов, указывает **Данияр Оразбаев**.

«Вероятность дивидендных выплат за 2025 год также невелика. Возвращение к их выплате будет во многом зависеть от сроков окупаемости «проекта 5G», и на данный момент сложно предсказать, когда это случит-

на фоне растущей конкуренции на рынке сотовой связи, а также будет выступать среднесрочным фактором роста бизнеса и генерации прибыли, считает он.

Рынок довольно позитивно рассматривает планы и перспективы Kcell по развертыванию сети 5G, отмечает **Досов**: акции сотового оператора пользовались наибольшим спросом у локальных инвесторов в I квартале и показали максимальный рост на 62% – больше, чем у остальных акций представительского списка для расчета индекса KASE.

Хотя с точки зрения рынка такой рост необъясним, отмечают во Freedom. Акции Kcell демонстрируют удивительную динамику на фоне умеренных финансовых показателей за 2023 год. Прибыль компании сократилась на 18,5% – с 40,3 млрд до 32,9 млрд тенге. Операционная прибыль снизилась с 60,2 млрд до 50,9 млрд тенге. Активы компании увеличились на треть – с 272,4 млрд до 391,2 млрд тенге. Обязательства выросли в 1,5 раза, до 219,7 млрд тенге, в основном за счет увеличения суммы долгосрочных займов и обязательств по договорам почти вдвое, а также обязательств по долгосрочной аренде втрое.

У DAMU Capital Management прогнозы нейтральные: аналитики не рекомендуют покупать акции Kcell новым инвесторам, а тем, у кого они уже есть, рекомендуют не продавать.

«Итоги первого полугодия текущего года прояснят картину, исходя из них можно обновить прогноз. Также предстоит оценить дополнительные затраты оператора из-за паводков в ряде

Балансовая стоимость простой акции, тенге

Год	Балансовая стоимость
2022 год	475,7
2023 год	238,5

Изменение: -49,9%

Показатель	2022 год	2023 год
ROA	15%	8%
ROE	29%	19%

регионов страны. Уже были сообщения о том, что повреждены базовые станции мобильных операторов, затоплено или унесено паводками дорогостоящее оборудование. В регионах с высоким риском распространения паводков оборудование было демонтировано и эвакуировано. Точную стоимость ущерба позднее сообщит сам оператор, но понятно, что убытки могут составить миллиарды тенге», – рассуждает **Мурат Кастаев**.

Это фиаско, братан!

Бизнесмены рассказали о своих ошибках, которые стоили колоссальных затрат

Почему дорогая и красивая реклама не гарантирует новых клиентов, а инвестиции и инновационные решения – не залог успеха. Об этом рассказали спикеры Fuckup night в Алматы, организованного маркетинговыми агентствами SEED, Mushrooms и Buzzfactory.

Анастасия МАРКОВА



Кадр из видео первой рекламной кампании

Здесь вам не Румыния

Эта история произошла в 2015 году, когда международный сервис объявлений Olx решил запуститься в Казахстане. Глобальная сеть классифайдов Olx работает более чем в 40 странах и принадлежит южноафриканской компании Nasper. Незадолго до запуска в Казахстане площадка вышла на рынок Румынии. Желая повторить румынский успех, команда Olx.kz решила применить все их наработки под копирку в Казахстане.

Специально к запуску были сняты рекламные ролики на \$120 тыс. Съемки проходили в Киеве – в то время продакшн там был дешевле и выше по качеству, чем в Казахстане. Поэтому затраты включали еще и поездку актеров в Украину. Еще около \$380 тыс. потратили на телевидение, радио, билборды.

«Это была масштабная 6-недельная кампания по всему Казахстану с огромным бюджетом. Мы получили охваты примерно 9 млн человек. И вот эта кампания подходит к концу, мы сидим и ждем, что вот-вот мы взорвем рынок (как это было в Румынии. – «Курсив»), сейчас начнется

«После этого мы с командой из шести человек поехали по стране проводить глубинные исследования. Люди из разных регионов нам говорили, что видели наши рекламные ролики и знают об Olx, но площадкой тем не менее не пользуются», – продолжает Дубинчик.

По его словам, главной причиной безуспешности рекламы стала ее оторванность от казахстанских реалий.

«Мы поняли, что красиво не значит хорошо. Видео получилось очень красивым и дорогим. Но когда мы спрашивали, что не так в нашей рекламе, зрители нам отвечали: мы не живем в таких домах, не храним обувь под стеклом (как героиня одного из роликов. – «Курсив»), не продаем те вещи, которые продаются в рекламе. Мы поняли, что показали ту реальность, которой на самом деле нет», – добавляет спикер.

Казахстанским зрителям было сложно ассоциировать себя с героями рекламы, которые жили в двухэтажных таунхаусах и продавали велотренажер, скутер и картины.

Еще один важный пробел, который заметили маркетологи Olx.kz в ходе

вложили уже другой посыл: «Тысячи людей скажут вам спасибо за ваши объявления на Olx».

«Мы сняли реальных людей в реальных ситуациях. Например, пенсионеры могут искать недорогой холодильник на дачу, мама трех детей может искать детские самокаты, а студент – покупать недорогой фотоаппарат. В нашей рекламе люди говорили спасибо другим за то, что те продавали вещи по доступной цене. Мы сломали имевшиеся барьеры о том, что продавать свои вещи стыдно. И тогда Olx взлетел», – вспоминает бывший исполнительный директор Olx.kz.

По его словам, после второй рекламной кампании число пользователей их сайта выросло с 1,5 млн человек (такова была аудитория Slando в Казахстане, на базе которого был создан Olx.kz) до 5 млн за три месяца.

Не все танцуют локтями

Провал рекламной кампании был отнюдь не единственной неудачей Olx на казахстанском рынке.

«Когда сервис запустился и уже какое-то время проработал, мы увидели, что площадкой практически не пользуется молодежь младше 25», – продолжает Стас Дубинчик. Чтобы завлечь эту аудиторию, команда решила провести музыкальный фестиваль.

«Вот соберем всю молодежь в одном месте, расскажем им про Olx, они же нам поверят, попробуют и начнут пользоваться нашим сервисом», – с иронией вспоминает о своих тогдашних рассуждениях экс-СЕО Olx.kz.

Фестиваль было решено провести с размахом на высокогорном катке «Медве». Главным хедлайнером пригласили российского рэп-исполнителя L'One со своим хитом «Все танцуют локтями». Билеты раздавались бесплатно только за то, что у посетителей есть Olx. Таким образом удалось собрать около 7 тыс. человек.

«Это нам стоило \$200 тыс. Мы провели действительно классный фестиваль. Но результат в итоге был нулевой. Молодежь «нафестивалилась», но к нам как пользователи они так и не пришли», – рассказывает Дубинчик.

Вовлечь эту аудиторию удалось только спустя год с помощью другой кампании, где были задействованы блогеры. «Для меня это показатель, что фестивали как будто не влияют на бизнес-показатели», – заключил спикер, опираясь на неудачный опыт компании.

Рахмет в карман не положишь

Еще одним кейсом поделился другой спикер Fuckup night – председатель правления холдинга Choco Николай Мезенцев. В 2018 году Choco запустил кешбэк-сервис «Рахмет», который, по сути, представлял собой мобильный кошелек и программу лояльности, действующую в самых разных заведениях-партнерах. Ожидалось, что приложение предоставит пользователям программу лояльности для «всех заведений и магазинов страны», а партнерам облегчит обратную связь с клиентами. Однако что-то пошло не так.

Первую ошибку, по словам Мезенцева, допустили еще на этапе запуска. «Мы сделали сразу массовый запуск в Ritz-Carlton, потратили на это немало денег, пригласили журналистов. Вместо того чтобы тихо запуститься, протестировать продукт и «откатать» все недочеты», – рассказывает он.

но все же ожидания не оправдывались. И «Рахмет» пошел путем наращивания партнеров. К программе лояльности подключили цветочные магазины, продуктовые, общественный транспорт и горнолыжный курорт «Шымбулак».

«И мы пошли по всей стране ставить наши QR. В целом трафик был нормальный, потому что мы прилагали для этого очень много усилий. Мы шли широко, тратились немало, потому что очень верили в продукт», – говорит предприниматель.

Чтобы нормально взаимодействовать с огромным количеством новых партнеров из самых разных сфер бизнеса, сервис расширил команду разработчиков до 50 человек. А для привлечения пользователей вдобавок к «рахметменам» влили в проект миллион долларов на маркетинг.

«Наша вера в себя застила нам глаза на огромные чеки, которые мы тратили на команду и на маркетинг. Мы годами не замечали этого. Думали, что вот-вот все



Коллаж: Илья Ким

Вторая ошибка заключалась в коммуникациях внутри самой команды.

«Договариваться с партнерами пошла команда Chocolife (купонный сервис, один из самых успешных проектов холдинга. – «Курсив»), которая обещала заведениям расширение трафика. Но «Рахмет» был совершенно другим продуктом, который подразумевает под собой работу с уже имеющейся аудиторией заведений. У нас была поломанная коммуникация между теми, кто делает продукт, и теми, кто его продает. И в итоге мы продавали одно, а партнеры ожидали другое», – говорит Мезенцев.

«Рахмет» подразумевал оплату с помощью QR-кода через собственное приложение, к которому нужно было привязать банковскую карту. На тот момент на рынке еще не было аналогичных банковских продуктов, и такой способ оплаты был чем-то новым и непривычным для казахстанской аудитории.

«QR-оплата казалась чем-то сложным. Поэтому, чтобы проект двигался быстрее и продукт взлетел, мы решили, что нам нужны люди, которые бы объясняли, как пользоваться QR. И мы в каждое заведение поставили «рахметменов». У нас было около сотни людей в разных заведениях, которые устанавливали эти приложения клиентам», – делится воспоминаниями спикер.

Такой подход должен был быстро икратно нарастить число пользователей,

получится, еще два месяца потерпеть, еще полгода потерпеть и так далее», – рассказывает Мезенцев.

Постепенно партнеры стали отключаться от сервиса. Кто-то – потому что их ожидания от работы с «Рахметом» не совпали с реальностью, кто-то – из-за того, что в единой программе лояльности не учитывались какие-то индивидуальные особенности их сферы бизнеса. На привлечение новых партнеров команда тратила колоссальные усилия, в то время как старые партнеры продолжали отключаться.

В итоге, когда на проект уже было затрачено около \$6 млн, команда решила не распылять силы и ресурсы на все направления, а оставить фокус только на самом прибыльном – на ресторанах.

«По мере работы «Рахмета» мы создавали много продуктов вокруг ресторанов. Программа лояльности, заказ без официантов и много чего еще. Нам удалось собрать практически все, что нужно ресторанам», – объясняет спикер. Поэтому проект переформатировали, и сейчас команда «Рахмета» специализируется на предоставлении b2b-решений в сфере общепита, что, по мнению спикера, оказалось успешным выходом из ситуации.

По словам Мезенцева, они так и не покрыли свои убытки. Но с помощью работы в новом формате рассчитывают сделать это в следующем году.



Кадр из видео первой рекламной кампании

рост, к нам придут пользователи и покупатели. Но в результате за эти шесть недель мы приросли на ноль процентов», – рассказывает экс-СЕО Olx.kz Стас Дубинчик.

После потраченного полумиллиона долларов на рекламную кампанию, которая по итогу дала нулевой выхлоп, центральный офис Olx не уволил казахстанскую команду. Более того, дал им возможность разобраться в ситуации и исправить ее.

исследования казахстанской аудитории, заключался в том, что людям было стыдно продавать свои вещи – в силу менталитета им проще было отдать их родственникам или знакомым. Поэтому в своей второй попытке команда сместила основной акцент в рекламе с выгоды от продажи вещей на благодарности продавцам. И если в первом варианте на видео звучит слоган компании «Olx. Продается все!», то в следующей версии авторы

Объявления

● ТОО «АКА ГРУПП ЛТД», БИН 220840052660, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, улица Конституции, дом 2/1, кв. /офис 73. Тел. +7 701 555 9089.

● ТОО «Goodway Astana», БИН 120440003220, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кенесары, д. 65, кв. 84. Тел. +7 776 138 1175.

● ТОО «Компания развития государственно-частного партнерства», БИН 150940000269, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, проспект Туран, 19/1, ВП-11, 7-й этаж. Тел. +7 775 177 7342.

● ТОО «ТадКрафт», БИН 230240006607, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Есиль, пр. Мангилик Ел, д. 54, кв. 131. Тел. +7 707 364 0538.

● ТОО «ТОО PARKDATA», БИН 231040001889, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Есиль, ул. Д.Конаев, д. 14, н.п.15. Тел. +7 778 090 8008.

● Филиал товарищества с ограниченной ответственностью «Астана Меткон» в городе Талдыкоргане, БИН 110941007176, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Алтын орда, дом 6/12, кв. 71. Тел. +7 702 598 5767.

● ТОО «Zurab (Зураб)», БИН 221140020580, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 189/3/2, кв. 40. Тел. 8 700 266 3282.

● ТОО «InTrade-KZ», БИН 190340021496, объявляет о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по телефону +7 776 800 8319.

● ТОО «Vending Style Qazaqstan», БИН 230240009929, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, улица Алтыбакан, д. 1, кв. (офис) 76. Тел. +7 777 169 9922.

● ТОО «АгроИнвестиции», БИН 220840000737, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Т. Жургенова, д. 18/2, НП-19. Тел. +7 708 917 7509.

● ТОО «Five9», БИН 220740048926, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Шарипова, д. 145, кв. 34. Тел. +7 707 664 7078.

● ТОО «DKG DEVELOPMENT», БИН 220340019600, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Орынбор, 12-225. Тел. 8 775 585 3636.

● ТОО «Нур Алейна», БИН 130240019172, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, мкр. Коктал-1, д. 2. Тел. 8 701 402 8727.

● ТОО «KAZ SOC», БИН 210140033865, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Рыскулова, 232/2, 050061. Тел. +7 701 714 6843.

● ТОО «Paki», БИН 020240000436, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 14-й мкр, д. 61, каб. 518. Тел. +77005300533

● ТОО «ЖанТал», БИН 010240008826, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 14-й мкр, д. 61, каб. 518. Тел. +7 700 530 0533.

● ТОО «Айана Иванова», БИН 230540035730, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Абишева, дом 36/7. Тел. +7 707 364 0538.

● Утеранный договор аренды жилья №38 от 19.02.2019 г. на имя Тулегенова Инкар Сериккызы считать недействительным.

● Уведомляю, что было открыто наследство после смерти Глушковой Светланы Александровны, дата смерти 08.04.2024 года. Наследственное дело находится у нотариуса города Астаны Ахметжанова Асхата Канатовича, наследники и заинтересованные лица могут обратиться в нотариальную контору по адресу: город Астана, район Байконур, улица Иманова, д. 34, ВП-6. Тел. 8 701 555 6121.

ИНДЕКСЫ

Потребительская уверенность в Центральной Азии в марте 2024 года: новые рекорды и падения

> стр. 1

Казахстан

Индекс потребительской уверенности (CCI) в Казахстане в марте снизился четвертый раз подряд, при этом снижение оказалось довольно резким. Впервые с июня 2023 года индекс потребительской уверенности в РК оказался в негативной зоне ниже 100 пунктов, то есть доля негативных ответов превысила долю позитивных. Индекс в марте достиг 95,1 пункта, упав сразу на 5,6 пункта. Сильнее всего у опрошенных казахстанцев ухудшились оценки и ожидания по экономической ситуации.

Резкое ухудшение экономических оценок

В марте резко (на 11 пунктов) снизился субиндекс произошедших изменений экономической ситуации в РК в горизонте предыдущих 12 месяцев. Субиндекс достиг 66,2 пункта, что является новым антирекордом за все 19 месяцев сбора данных (в Казахстане исследование ведется с 2022 года). Всего лишь 12,1% казахстанцев считают, что экономика страны показала улучшение за последний год. Тогда как 53,2% опрошенных респондентов не согласились с ними. В феврале доли составляли 17,6 и 43,7% соответственно. Сильное ухудшение результатов наблюдается по всем возрастным группам, кроме людей 45–59 лет, которые в большей степени сохранили свое мнение об экономике. Молодежь до 29 лет продолжает оставаться лидером среди возрастных групп, но именно среди них наблюдается наибольший рост доли негативных ответов: с 35 до 46,1%. Тогда как остальные три возрастные группы показывают похожий результат в 55% доли негативных ответов.

В региональном разрезе самая резкая негативная динамика наблюдается сразу в трех регионах: Абайской, Мангистауской и Актюбинской областях. Там относительно февраля доля негативных ответов выросла на 29, 28 и 26 п. п. соответственно. В итоге наилучшие результаты фиксируются в Актюбинской области, где ровно две трети жителей негативно оценивают изменения в экономике за последние 12 месяцев. Лучший результат показывает Туркестанская область, где этот же показатель равен 40,7%, а доля позитивных ответов составляет 20,6%.

Прогнозы по экономике стали более оптимистичными

Субиндекс ожидаемых изменений экономической ситуации в горизонте одного года в марте также резко снизился на 7,7 пункта, достигнув 122,3. Это значительно меньше, чем средний показатель за период июля 2023 – февраля 2024 года в 131,5 пункта, но все равно заметно выше, чем это было в первом полугодии 2023 года. В марте доля казахстанцев, давших положительный ответ касательно перспектив экономики на ближайший год, снизилась с 54,1 до 49,7%.

В возрастном разрезе сразу три группы показали резкое снижение индекса. Больше всего доля позитивных ответов упала у людей возраста 30–44 лет – с 54,6 до 48,5%. Лучше остальных вновь ответила молодежь до 29 лет, среди которой набралось 59,4% оптимистов в вопросе экономических перспектив. Тогда как возрастные группы 45–59 и старше 60 лет дали почти одинаковый результат – чуть больше 45%.

В региональном плане резкое снижение доли оптимистов в экономике наблюдается в Абайской, Кызылординской и Улытауской областях. В этих регионах показатель доли положительных ответов за март снизился на 31, 20 и 18 п. п. соответственно. Лидером, как и в вопросе фактических изменений в экономике, является Туркестанская область, где 63,7% респондентов положительно оценивают перспективы экономики

в следующие 12 месяцев. Лучшую положительную динамику в марте показала Акмолинская область, в которой на 4 п. п. больше людей дали положительный ответ. Аутсайдером марта стала Карагандинская область с результатом в 40,8% доли положительных ответов.

Инфляционные ожидания и ощущения снова снизились

Инфляционные ожидания и ощущения жителей Казахстана в целом снизились и приблизились к рекордно низким январским значениям. За прошедший месяц 44,2% жителей (47,1% – в феврале) заметили сильный рост цен. Этот результат стал самым низким за все время исследования. Но вот в горизонте одного года снижение доли отметивших ускорение роста цен оказалось не таким большим: с 60,1 до 58,8%, что лишь на 0,5 п. п. выше рекордно низкого значения, установленного в январе.

Инфляционные ожидания в горизонте одного месяца также стали ниже. Доля людей, ожидающих сильного роста цен, упала с 18,5 до 17,5%. Однако это на 1,6 п. п. выше, чем в январе. Ожидания ускорения роста цен в горизонте следующих 12 месяцев

КАЗАХСТАН	Январь	Февраль	Март
Индекс потребительской уверенности	103,2	100,7	95,1
Индекс оценки текущего состояния	83,6	81,3	75,3
Индекс потребительских ожиданий	133,5	130,4	124,7
Индекс произошедших изменений личного материального положения	102,7	100,7	95,7
Индекс произошедших изменений экономической ситуации в стране	78,5	77,2	66,2
Индекс благоприятности условий для крупных покупок	69,6	66,0	64,1
Индекс ожидаемых изменений личного материального положения	132,1	129,9	127,3
Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в стране в краткосрочной перспективе	133,1	129,9	122,3
Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в стране в долгосрочной перспективе	135,3	131,4	124,6
Индекс произошедших изменений экономической ситуации в регионе	87,9	86,3	79,3

Источник: исследование Freedom Finance Global

незначительно выросли – с 20,4 до 21,2%, что является третьим самым низким показателем за последние 12 месяцев исследования. В целом, учитывая результаты за первые три месяца 2024 года, можно сказать, что беспокойство населения касательно фактического и ожидаемого роста цен существенно снизилось относительно 2023 года.

Аналогичное исследование Национального банка РК по инфляционным ощущениям и ожиданиям показало одинаковую динамику. Согласно данным этого исследования, доля ожидающих сильного роста цен в течение года увеличилась с 24 до 24,7%. При этом в горизонте одного месяца показатель упал с 21,3 до 19,5%. Также снизились инфляционные ощущения как в горизонте одного месяца, так и одного года.

Среди отдельных товаров и услуг казахстанцев продолжают больше всего волновать цены на основные виды продуктов питания, такие как мясо и птица, молоко и молочные изделия, овощи и фрукты, хлеб и хлебобулочные изделия. Эти продукты продол-

КАЗАХСТАН	Январь	Февраль	Март
Доля людей, отмечающих сильный рост цен			
Оценки роста цен за прошедший месяц	45,4	47,1	44,2
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	58,3	60,1	58,8
Ожидания роста цен в следующем месяце	15,9	18,5	17,5
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	19,6	20,4	21,2

Источник: исследование Freedom Finance Global



Фото: Shutterstock/vectorart

станцев, ждущих ослабления национальной валюты в горизонте одного года, выросла с 50,5 до 52,7%, а в горизонте одного месяца осталась неизменной на уровне 29,3%. И все же эти значения заметно ниже сентябрьских, когда на валютном рынке происходили сильные колебания.

Индекс кредитного доверия вырос на 0,4 пункта и по-прежнему остается в стабильном диапазоне 34–37 пунктов, которые фиксируются девятый месяц подряд. Доля казахстанцев, считающих, что сейчас плохое время для получения кредитов, снизилась с 51,8 до 51%. При этом доля считающих, что сейчас хорошее время держать деньги на депозите, упала с 32,4 до 31,6%, что является рекордно низким показателем за все время исследования с июля 2023 года.

Уровень спокойствия среди казахстанцев резко снизился в марте и достиг рекордно низких значений за все время исследования. 49,3% жителей страны отмечают, что сейчас, скорее, спокойное время, нежели тревожное (54% – в феврале). При этом 47,1% выбрали негативные варианты ответов, что существенно выше, чем в феврале, когда этот показатель достигал 41,6%. Ожидания по росту безработицы в течение одного года продолжили расти второй месяц подряд. Если в феврале 41% жителей ждали ее роста, то в марте таких набралось 42,6%, что тоже является рекордным показателем за все время исследования.

Узбекистан

Индекс потребительской уверенности узбекистанцев в марте 2024 года практически полностью восстановился после резкого падения в феврале. Индекс в марте вырос на 5,7 пункта, достигнув 135,8 пункта, что лишь на 1,1 пункта ниже рекордного значения, установленного в январе. Рост наблюдается по всем пяти субиндексам, но особенно сильно улучшились оценки благоприятности текущих условий для крупных покупок.

Больше людей благоприятно оценивают условия для крупных покупок

Субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок резко вырос на 8,2 пункта, достигнув показателя в 88,8 пунктов по итогам марта. 42,2% жителей Узбекистана посчитали, что сейчас благоприятное время для крупных покупок, тогда как в феврале их доля составляла всего 38,2%. Улучшение результатов происходит по всем четырем возрастным группам. Сильнее всего оно заметно среди респондентов

УЗБЕКИСТАН	Январь	Февраль	Март
Индекс потребительской уверенности	136,9	130,0	135,8
Индекс оценки текущего состояния	119,4	112,1	119,1
Индекс потребительских ожиданий	163,6	157,4	160,4
Индекс произошедших изменений личного материального положения	139,0	130,1	136,5
Индекс произошедших изменений экономической ситуации в стране	135,1	125,7	132,1
Индекс благоприятности условий для крупных покупок	84,1	80,6	88,8
Индекс ожидаемых изменений личного материального положения	164,0	159,1	162,4
Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в стране в краткосрочной перспективе	162,4	154,6	159,2
Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в стране в долгосрочной перспективе	164,3	158,5	159,6
Индекс произошедших изменений экономической ситуации в регионе	131,5	123,8	131,5

Источник: исследование Freedom Finance Global

45–59 лет, доля позитивных ответов среди которых выросла с 34,3 до 41,3%. Тем не менее лидерами продолжают оставаться молодые люди до 29 лет – 46,6% из них выбрали положительные варианты ответов.

В региональном разрезе наиболее сильное улучшение показателей фиксировалось в Андижанской и Джизакской областях. В этих регионах доля людей, отмечающих благоприятность текущих условий для крупных покупок, выросла на 13 и 11 п. п. соответственно. Лучшим регионом в марте становится Навоийская область, где 47,9% респондентов дали положительные ответы и столько же – негативные. Эта область стала единственным регионом, где доля негативных ответов не превышает долю позитивных. Лидер февраля – Хорезмская область – потеряла сразу восемь пунктов из-за снижения доли позитивных ответов на 4,6 п. п. Аутсайдером марта становится Сырдарьинская область, где лишь 32,8% респондентов отмечают благоприятность условий для крупных покупок.

УЗБЕКИСТАН	Январь	Февраль	Март
Доля людей, отмечающих сильный рост цен			
Оценки роста цен за прошедший месяц	23,2	22,3	20,3
Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев	46,7	44,4	42,8
Ожидания роста цен в следующем месяце	12,3	12,9	12,2
Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев	27,4	26,3	26,4

Источник: исследование Freedom Finance Global

Восстановление оценок изменений личного материального положения

Субиндекс изменений личного материального положения за последние 12 месяцев вырос на 6,4 пункта, восстановив большую часть февральских потерь. В итоге показатель субиндекса достиг уровня в 136,5 пункта. На 5 п. п. выросла доля позитивных ответов среди жителей Узбекистана: с 58,5 до 63,5%, показав полное восстановление этого значения. Наибольший рост позитива наблюдается у тех, кому больше 60 лет. Среди них данный показатель вырос с 47,5 до 55,8%. Тем самым старшее поколение значительно сократило отставание от других возрастных групп, хоть и остается самым пессимистичным в вопросе улучшения личного материального положения. Лучшее всех в марте вновь отвечает молодежь до 29 лет. Среди них оптимистов набралось 72% в марте, тогда как в феврале их было 67,2%.

Инфляционные ощущения заметно снизились

Инфляционные оценки и ожидания жителей Узбекистана в целом немного снизились в

марте. Заметнее всего падение произошло по инфляционным оценкам. Так, в горизонте одного года очень сильный рост цен ощутили 42,8% против 44,4% – в феврале. Мартовский результат оказался лишь на 0,1 п. п. выше рекордно низкого значения, установленного в августе 2023 года, перед резким ростом цен на муку. Также снизилась доля тех, кто заметил сильный рост цен за последний месяц. Показатель доли упал с 22,3 до 20,3%, что является новым минимумом за все время исследования. По инфляционным ожиданиям снижение оказалось не настолько заметным. Доля ожидающих сильного роста цен в следующем месяце немного упала – с 12,9 до 12,2%. С другой стороны, в горизонте одного года инфляционные ожидания узбекистанцев чуть выросли. Если в феврале 26,3% жителей ждали более быстрого роста в течение года, то в марте эта доля составила 26,4%.

Отметим, что официально инфляция в феврале составила 0,67% в месячном выражении. Настолько низкой месячная ин-

ИНДЕКСЫ

фляция в марте не была с 2016 года. В годовом выражении она упала с 8,35 до 7,98%, что также является новым рекордно низким показателем за последние восемь лет. Топ-3 наиболее подорожавших отдельных продуктов питания, по мнению респондентов данного исследования, не меняются четвертый месяц подряд. В лидерах продолжают находиться мясо и птица, цены на которые беспокоят 45% узбекистанцев, что немного меньше, чем в феврале. На втором месте по-прежнему бензин и горюче-смазочные материалы, по которым 28,1% респондентов заметили сильный рост цен. Цены на муку также стали беспокоить меньше опрошенных узбекистанцев. В марте таких набралось 25,1%, что на 4,3 п. п. меньше, чем в феврале.

Восстановление кредитного и депозитного доверия

В марте девальвационные ожидания жителей Узбекистана в целом показали небольшое снижение. Доля тех, кто ждет ослабления сума по отношению к доллару в течение следующих 12 месяцев, упала с рекордных 71,6% в феврале до 70,2%. В горизонте одного месяца доля пессимистов продолжила расти второй месяц подряд: с 51,6 до 51,8%. На валютном рынке доллар продолжил свой рост относительно сума. Мартовское увеличение доллара на 1,1% оказалось наибольшим с августа 2023 года.

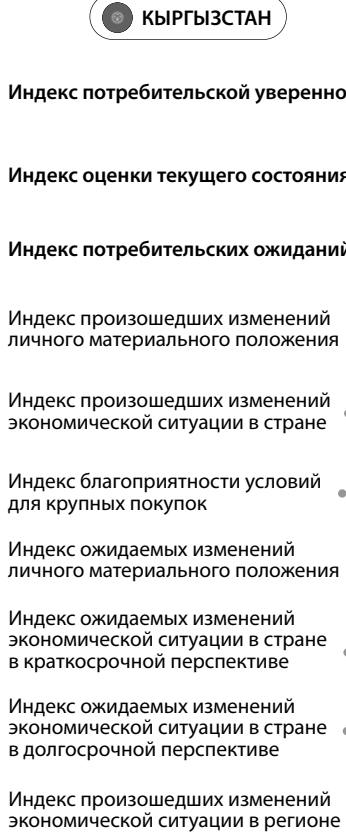
Кредитное доверие в марте показало восстановление после заметного падения в феврале. Число тех, кто отмечает, что сейчас хорошее время для кредитов, выросло с 31,6% в феврале до 34,8% – в марте. По депозитному индексу также фиксируется почти полное восстановление и возвращение к январским показателям. Если в феврале 76,9% жителей говорили, что сейчас, так или иначе, спокойное время, то в марте доля таких ответов выросла до 80,5%. С другой стороны, вновь фиксируется рост пессимизма в вопросе безработицы: доля ждущих ее увеличения в течение года выросла с 40,6% в феврале до 41,4% – в марте.

Кыргызстан

В Кыргызстане индекс потребительской уверенности в марте незначительно вырос на 0,2 пункта, составив 128 пунктов. В целом по субиндексам можно заметить разнонаправленную динамику. Например, жители Кыргызстана более позитивно оценивают фактическое и ожидаемое личное материальное положение, тогда как в вопросах изменения и ожиданий экономических перспектив наблюдается рост пессимизма.

Личное материальное положение показало восстановление

Субиндекс оценок изменений личного материального положения вырос на 2,5 пункта – до 124,1 пункта. Можно сказать, что данный субиндекс показал частичную нормализацию после резкого падения в феврале, когда он достиг минимума за все время исследования. Доля тех, кто



Источник: исследование Freedom Finance Global

позитивно оценивает изменение личного материального положения в горизонте последних 12 месяцев, выросла с 44 до 45,8%. Из возрастных групп наибольший рост показала молодежь до 29 лет, среди которой доля позитивных ответов выросла с 53 до 56%. Также этот показатель заметно увеличился у респондентов возраста 30–44 лет: с 40 до 43%. Молодежь до 29 лет продолжает оставаться лидером, тогда как среди самого старшего поколения от 60 лет наблюдается падение доли положительных ответов с 40 до 38,6%.

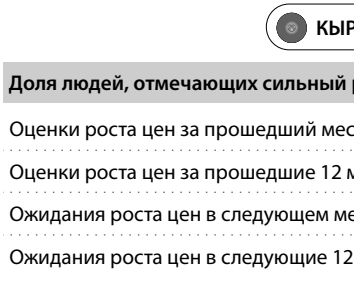
Оценки экономики немного ухудшились

Субиндекс произошедших изменений экономической ситуации в Кыргызстане снизился на 2,5 пункта и достиг 130,4 пункта, что является самым низким значением с ноября прошлого года. Тем не менее это значение показывает, что большая часть жителей позитивно оценили изменения в экономике за последний год, хоть доля таких людей за март и снизилась с 56,8 до 54,7%. Наибольший рост пессимизма наблюдается у жителей в возрасте 30–44 лет. Доля позитивных ответов среди этих респондентов упала с 52,6 до 51,6%, а доля негативных ответов резко выросла с 14,8 до 19,4%. Эта возрастная группа оказалась аутсайдером, а

всего выросли ощущения роста цен за прошедший месяц. Если в феврале 26,8% ощущали очень сильный рост цен, то в марте таких набралось 29,2%. Тем не менее этот показатель все равно является вторым самым низким за все время исследования. Также более незначительными темпами выросли оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев. В марте 52,6% кыргызстанцев отметили ускорение роста цен, в феврале этот показатель был на 1,3 п. п. меньше. Отметим, что официальная инфляция в стране в марте впервые после пяти месяцев замедления ускорилась. Годовая инфляция немного увеличилась с 5,1 до 5,2%, что, возможно, и отразилось на ощущениях респондентов. Тем не менее месячная инфляция снизилась относительно февраля.

Инфляционные ожидания кыргызстанцев также незначительно выросли, но все равно продолжают оставаться одними из самых низких в Центральной Азии. Доля респондентов, ожидающих более быстрого роста цен в следующие 12 месяцев, увеличилась с 10,7 до 11,8%. Однако доля тех, кто считает, что цены вырастут очень сильно в следующем месяце, осталась на прежнем уровне в 6,3%.

Среди отдельных товаров кыргызстанцев продолжает сильнее всего беспокоить цена на муку.



Источник: исследование Freedom Finance Global

наилучший результат продолжает показывать старшее поколение от 60 лет, среди которых доля оптимистов составляет 63%, что, правда, несколько меньше, чем в феврале – 66%.

Небольшой рост инфляционных ожиданий

Инфляционные оценки и ожидания кыргызстанцев в марте немного увеличились. Заметнее

54,4% респондентов отметили именно этот товар, рост цен на который оказался для них наиболее заметным.

Рост девальвационных ожиданий, тревожности и беспокойства о безработице

Кыргызский сом в марте продолжил оставаться на прежнем уровне относительно доллара,

который вырос лишь на 0,06%. Тем не менее, согласно опросу кыргызстанцев, девальвационные ожидания несколько выросли в марте. Если в феврале 28,2% жителей ждали ослабления сома через год, то в марте доля таких резко выросла до 32,6%. Этот показатель является наибольшим с ноября. В вопросе роста доллара в горизонте одного месяца увеличение доли пессимистов оказалось не таким значительным: с 15,3 до 16,7%, что не выше показателя второго полугодия 2023 года.

Кредитное доверие населения улучшается второй месяц подряд, достигнув наиболее высоких значений за все время исследования. За месяц доля тех, кто считает, что сейчас благоприятная ситуация для получения кредитов, выросла с 22 до 24,9%. Депозитное доверие кыргызстанцев незначительно снизилось. Доля позитивных ответов упала с 28,1% в феврале до 27% – в марте. Правда, также упала и доля негативных ответов: с 15,7 до 15,1%. Уровень спокойствия среди населения снижается второй месяц подряд. 59,8% жителей считают, что сейчас спокойное время, тогда как тревожных набралось 27,2%. В прошлом месяце эти показатели составляли 61,4 и 24,8% соответственно. Ожидания жителей по увеличению безработицы также растут второй месяц подряд. 33,2% жителей ждут ее роста, тогда как в предыдущем месяце таких было 27,7%.

Таджикистан

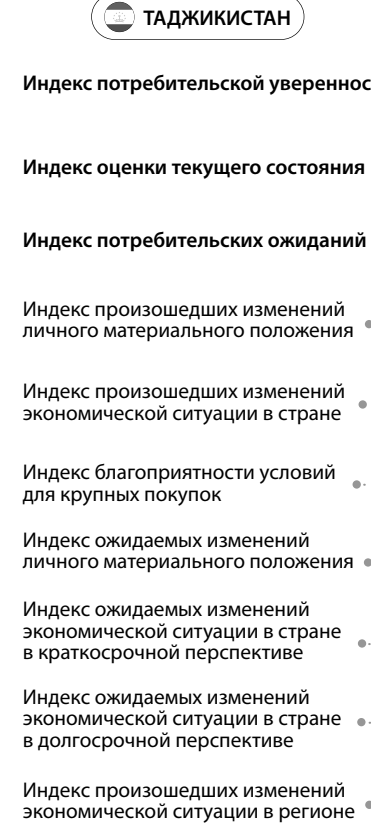
Индекс потребительской уверенности в Таджикистане в марте впервые за три месяца показал значительное снижение: со 149 до 146 пунктов. Падение продемонстрировали все пять субиндексов, но больше всего уменьшились оценки изменений в экономике и личном материальном положении в горизонте прошедших 12 месяцев. Тем не менее показатели Таджикистана продолжают оставаться наиболее высокими в Центральной Азии, и текущий результат все равно является очень высоким, с большей долей положительных результатов.

Ухудшение экономических оценок

Наибольшее падение среди всех субиндексов показал вопрос, связанный с оценкой изменений экономической ситуации за последние 12 месяцев. Этот субиндекс упал со 170,7 до 164,9 пункта, что является самым низким значением с октября прошлого года. Доля позитивных ответов респондентов снизилась с 81,9 до 78,4%. В возрастном разрезе наибольшее снижение этого показателя наблюдается у группы людей 30–44 лет: с 82,6 до 77,3%. Остальные возрастные группы также показали заметное снижение доли позитивных ответов, но в целом разница между ними все еще не такая большая. Лучше всех на этот раз ответило старшее поколение от 60 лет, среди которых оптимистов набралось 81,2%. Наихудший результат фиксируется у людей возраста 45–59 лет – 76,9%, что тем не менее несильно меньше среднего результата по республике.

Меньше людей ощущают улучшение личного материального положения

Другой субиндекс, касающийся вопроса изменения личного

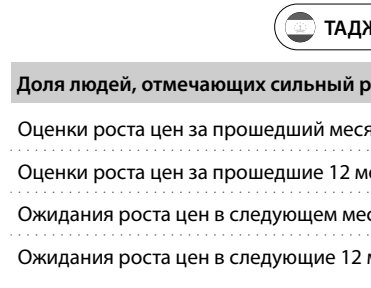


Источник: исследование Freedom Finance Global

материального положения за последние 12 месяцев, снизился на 3,3 пункта. В марте он достиг 142,4 пункта, что также является самым низким значением с октября 2023 года. Доля позитивных ответов среди всех таджикистанцев упала с 65,8% в феврале до 63,2% в марте. Наибольшее снижение вновь фиксируется среди людей возраста 30–44 лет, у которых этот показатель упал с 62,5 до 57,9%. Также заметное снижение доли положительных вариантов фиксируется у молодежи до 29 лет (–1,6 п. п.). Правда, эта возрастная группа сохраняет лидерство с результатом в 73,4%. Хуже остальных вновь ответила возрастная группа 45–59 лет, среди которой 56,8% отмечают улучшение личного материального положения за последние 12 месяцев.

Снижение инфляционных оценок и ожиданий

Инфляционные оценки и ожидания таджикистанцев в целом показали снижение в марте. В Центральной Азии инфляционные показатели Таджикистана являются одними из самых низких, особенно это касается оценок и ощущений в горизонте 12 месяцев. И это даже несмотря на то, что немного выросла доля респондентов, отметивших



Источник: исследование Freedom Finance Global

сильный рост цен за последний месяц: с 20,1 до 21,2%. В горизонте последних 12 месяцев доля тех, кто ощутил более быстрый рост цен, наоборот, упала с 26,2 до 25,4%.

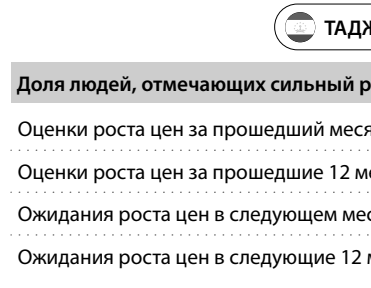
Инфляционные ожидания жителей Таджикистана снизились по обоим временным рамкам. 10,7% жителей ждут очень сильного роста цен в ближайший месяц, тогда как в феврале таких было 10,9%. В горизонте одного

года доля людей, ожидающих более быстрого роста цен, упала с 11,9 до 9,3%, что является самым низким значением за все время исследования.

Снижение девальвационных ожиданий до рекордно низких уровней

Девальвационные ожидания в Таджикистане в марте снизились относительно февраля. Отметим, что курс доллара по отношению к сомони в последние 13 месяцев продолжает оставаться почти на одних и тех же уровнях. Доля тех, кто ждет ослабления нацвалюты, в течение месяца осталась на прежнем уровне в 15,6%. Однако в горизонте одного года ослабления ждут 22,9% населения страны (24,7% – в феврале), что является самым низким значением за все время исследования.

Индексы кредитного и депозитного доверия вновь показали разнонаправленное движение. 30,3% жителей страны считают, что сейчас хорошее время для получения кредитов, тогда как в феврале таких было 28,1%. По депозитам, наоборот, наблюдается увеличение доли негативных ответов. 15,6% респондентов в марте против 13,5% в феврале отмечают, что сейчас, скорее, плохое время для открытия депозитов. Уровень



Источник: исследование Freedom Finance Global

спокойствия немного снизился: 85,5% жителей отмечают, что сейчас спокойное время, тогда как в феврале таких было 87,2%. Ожидания по безработице резко выросли, причем рост происходит второй месяц подряд. 31,7% респондентов ожидают увеличения безработицы в марте против 24,6% – в феврале. Тем не менее этот показатель заметно ниже, чем это было в июле – октябре 2023 года.

Выводы

Март 2024 года оказался в целом неоднозначным месяцем для стран Центральной Азии в вопросе изменения индекса потребительской уверенности (CCI). В двух странах (Казахстан, Таджикистан) произошло заметное снижение индекса CCI, при этом интерпретация такой динамики для указанных государств является, скорее, совершенно разной. Казахстан вновь оказался ниже нейтральной границы в 100 пунктов, тогда как Таджикистан продолжает быть в лидерах. При этом в Узбекистане, наоборот, произошло довольно резкое восстановление показателей после февральского падения, в то время как в Кыргызстане индекс CCI остался на прежнем уровне.

В Казахстане четвертый месяц подряд наблюдается очередное снижение индекса потребительской уверенности. Первые с июня 2023 года он оказался ниже 100 пунктов, что говорит о преобладающих негативных ответах над позитивными в пяти основных составляющих индекса вопросах. Особенно сильно упали оценки и прогнозы казахстанцев по изменениям в экономике. Именно эти вопросы

традиционно сильно беспокоят казахстанцев, в отличие от жителей других стран региона. Если же по прогнозам экономических перспектив результат оказался куда выше абсолютных минимумов, то в вопросе того, как изменилась экономика Казахстана за предыдущие 12 месяцев, наблюдается антирекорд.

В Таджикистане снижение индекса CCI хоть и тоже было заметным, но итоговый результат все равно остается значительно выше 100 пунктов. Подавляющее большинство респондентов в этой стране выбирают позитивные варианты ответов на вопросы исследования. Хотя все равно отметим, что индекс CCI не был таким низким для Таджикистана с сентября 2023 года. В Кыргызстане индекс практически остался на прежнем уровне, показав небольшой рост. Особенностью этой страны в марте стало то, что больше жителей стали позитивно оценивать и прогнозировать изменения в личном материальном положении, но в то же время меньше оптимистов стало в вопросах экономических перспектив. При этом в Узбекистане наблюдается почти полное восстановление индекса

потребительской уверенности по всем параметрам после февральского резкого снижения. То есть, по всей видимости, февральское снижение оказалось единоразовым явлением, и более точно об этом узнаем по итогам апреля.

Инфляционные оценки и ожидания жителей стран Центральной Азии в целом показывают снижение после некоторой остановки падения в феврале. Во всех странах, кроме Кыргызстана, наблюдается снижение инфляционных показателей. Тем не менее Кыргызстан и так показывает одни из лучших инфляционных показателей в Центральной Азии наряду с Таджикистаном, поэтому небольшой рост после февральского падения вряд ли является значимым событием. Но вот в Казахстане, где инфляционные ощущения и ожидания немного выросли в феврале, фиксируется снижение и обратное улучшение результатов почти по всем параметрам. Это добавляет уверенности в тезисе, что инфляционные ожидания и ощущения казахстанцев показали качественный шаг вниз. Похожая история наблюдается в Таджикистане, где после небольшого роста в феврале происходит снижение инфляционных

показателей. В свою очередь в Узбекистане понижательная динамика, фиксируемая последние несколько месяцев, продолжилась, достигнув новых рекордно низких значений на фоне самой низкой инфляции за последние восемь лет.

Девальвационные ожидания в странах Центральной Азии также продемонстрировали разнонаправленное движение в марте. Наибольший рост наблюдается в Кыргызстане, где резко увеличилась доля тех, кто ждет ослабления сома в течение года. Показатель оказался вторым наивысшим за все время исследования. Девальвационные ожидания в горизонте одного года выросли и в Казахстане. Правда, показатель все равно заметно ниже, чем это было осенью, когда курс доллара к тенге показывал большую волатильность. В Узбекистане относительно заметный рост доллара в марте не привлек к какому-то резкому увеличению девальвационных ожиданий. Возможно, это произошло на фоне того, что и так более 70% жителей ждут ослабления сума в горизонте одного года. Таджикистан стал единственным государством в регионе, показавшим снижение девальвационных ожиданий в марте.

При этом в вопросах инфляционных ожиданий и ощущений наблюдается закрепление качественного шага вниз, который был зафиксирован в январе. С другой стороны, вновь отдельные товары и услуги продолжают беспокоить респондентов. В Казахстане растет беспокойство по росту цен на услуги ЖКХ, в Узбекистане сохраняется обеспокоенность по бензину и ГСМ, а в Кыргызстане и Таджикистане – по ценам на муку.

Девятая волна исследования потребительской уверенности населения четырех стран Центральной Азии показывает десинхронизацию оптимизма в различных странах по различным вопросам. Единое февральское падение, возможно, стало очередным снижением для Узбекистана, где индекс почти полностью восстановился. Но в то же время для Казахстана это стало лишь продолжением тренда на снижение потребительской уверенности. Сможет ли Казахстан развернуть этот тренд в ближайших месяцах, а также не является ли снижение в Таджикистане началом какой-то нисходящей динамики, будет основным тематой для изучения в следующих волнах исследования.

Дальше будет хуже: как показывали конец света в кино

18 апреля в казахстанский прокат выходит антиутопический фильм Алекса Гарленда «Падение империи», мрачное размышление на тему будущего США, где по сюжету началась новая гражданская война, погрузившая страну в хаос. Одна из главных стриминговых новинок апреля – одноименная экранизация культовой видеоигровой франшизы Fallout, где человечество выживает после ядерной мировой войны. На подходе – очередная часть «Планеты обезьян», где цивилизация оказалась в руках приматов, и приквел «Безумного Макса». Фантазии на тему конца света в кино и сериалах продолжают появляться даже тогда, когда на настоящих часах Судного дня остается 90 секунд до полуночи. О четырех – не всадниках – примерах апокалипсиса у кинематографистов, отразивших нашу реальность, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ

Апокалипсис как предчувствие

«Последняя волна» (1977)

Сейчас режиссера Питера Уира в первую очередь помнят как автора духоподъемных «Общества мертвых поэтов» и «Шоу Трумана». Начал свой творческий путь он, однако, не в Голливуде, а в родной Австралии, где был частью австралийской новой волны, появившейся чуть позже своих заокеанских «сестер» – британской, немецкой и тем более французской. Один из ее безоговорочных шедевров – второй фильм Уира «Пикник у Висячей скалы», основанный на загадочном и якобы реальном исчезновении школьниц в День святого Валентина на прогулке. Балансирующий между явью и сном, он, в духе принципа Дэвида Линча «совы не то, чем кажутся», рассказывал о неожиданном сбое в реальности и столкновении с чем-то неизвестным – чем именно, непонятно.

Выпущенная следом «Последняя волна» развивает эту тему, но в больших масштабах. По сюжету семьянин-адвокат берется за непривычное для себя дело – защиту нескольких аборигенов, обвиняемых в убийстве. Немного отрешенный с самого начала, во время процесса он начинает видеть мистические вещи сны и наблюдает странные изменения в природе вроде черного дождя, а позже один из аборигенов Крис объявляет его пророком из легенд коренных племен, который приходит накануне большой катастрофы – грядет та самая апокалиптическая последняя волна, несущая то ли конец, то ли откровение.

Австралийской новой волне конец света в принципе не был чужд – именно она родила культового «Безумного Макса». Хотя у «Последней волны» куда больше общего с будущим «Шоу Трумана», оба фильма можно рассматривать как историю освобождения человека от иллюзий и постижения им истины. Однако эта история не только об одном герое, но и о целом обществе с непростым колониальным прошлым. Не случайно, как и, например, Лили Гладстоун в «Убийцах цветочной луны», главными звездами фильма можно назвать актера Дэвида Галпилила из рода коренных жителей материка йолнгу, одного из символов нового австралийского кино (в 1971 году он дебютировал в этапной притче «Обход»), и Нандживару Амагула, ставших здесь проводниками зрителей в мир аборигенской эсхатологии и помогавших Уиру со сценарием.



Апокалипсис как неожиданность

«Волшебная миля» (1988)

Недооцененный и полузабытый, но все же культовый шедевр Стива Де Джарнатта эпохи 1980-х годов – сейчас за таким проектом наверняка бы выстроилась очередь из байеров вроде A24. Главная прелесть «Волшебной мили», как и в фильмах A24, – ее «странность», романτικότητα и виртуозная смена настроения по ходу сюжета.

Фильм начинается как интеллигентный ромком о любви официантки и нескладного джазмена (одна из первых сцен, где они выбрасывают лобстеров в океан на свидании, выглядит прямой отсылкой к «Энни Холл»), но после первых двадцати минут, когда герой получает таинственный телефонный звонок о летящих на Лос-Анджелес ядерных ракетах (вероятно, советских), трансформируется в параноидальный и адреналиновый триллер – и потом до самого финала мечется от страшного к смешному, пока герои пытаются добраться до убежища в гонке со временем.

В финале, далеко от традиционного хэппи-энда, и была главная проблема для продюсеров, которые настаивали на его смягчении. Де Джарнатт потратил почти десять лет на производство фильма, желая сохранить за собой полный авторский контроль, а сценарий тем временем считался одним из лучших в голливудских студиях. В «Волшебной миле» могли сыграть молодые звезды Николас Кейдж и Курт Расселл, однако в итоге она нашла место только на независимой студии Hemdale Film Corporation и получила смешной бюджет в чуть менее четырех миллионов долларов: как написал кинокритик Райан Ламби, Hemdale обычно бралась за фильмы, которые больше никто не хотел делать (среди них, кстати, был и первый «Терминатор»).

Охарактеризованная критиком Станиславом Зельвенским как «капсула времени», «Волшебная миля» действительно выглядит своеобразным «облаком тэгов» – и учитывая ее длинную историю, непонятно, кто что придумал раньше. Помимо смутных параллелей с «Терминатором» и отсылкой к головоломному роману Томаса Пинчона «Радуга земного тяготения», здесь вспоминаются эксцентрическая фантастика той же эпохи «Ночь кометы» и черная комедия Мартина Скорсезе «После работы». А заигрывание с эстетикой 1950-х годов (за это, в частности, отвечает дайнер, где работает девушка, названный Fat Boy в честь печально известных американских бомб Fat Man и Little Boy, сброшенных на Нагасаки и Хиросиму) уводит к классике американского сай-фая и фильмам-метафорам о «красной угрозе» вроде «Вторжения похитителей тел» и «Когда миры столкнутся» и ставит кино в один ряд с «Назад в будущее» и грядущими играми Fallout. Последние несколько лет ходят разговоры о ремейке, и идеальным решением было бы отдать его в руки Эдгара Райта, уже знакомого с апокалипсисом в двух вариантах – с зомби и пришельцами.



Апокалипсис как реальность

«Нити» (1984)

До того, как он снял «Гражданина Кейна», голливудский вундеркинд Орсон Уэллс срежиссировал радиопостановку по мотивам «Войны миров» Герберта Уэллса в 1938 году. Это вызвало панику среди слушателей, напуганных реалистичностью псевдодокументального рассказа, – война с марсианами в тот вечер накануне Хэллоуина словно пришла в каждый дом. Почти полвека спустя нечто похожее сделал британский режиссер Мик Джексон, чьи «Нити», выпущенные на телевидении в 1984 году по заказу BBC, остаются, возможно, самым жутким и убедительным изображением ядерного апокалипсиса в кино.

Джексон, однако, не ставил задачу разыграть зрителей – созданные во время очередного витка холодной войны «Нити» были серьезнее некуда (так, в 2023 году BBC выпустил материал о фильме, где некоторые люди поделились, что были по-настоящему травмированы им, а сам режиссер говорил, что «потребовались годы, чтобы он ушел из моей головы»). Одним из главных источников вдохновения послужила другая ядерная антиутопия BBC под названием «Военная игра», снятая почти на двадцать лет раньше, по следам Карибского кризиса, и положенная руководством канала на «полку» за излишнюю пессимистичность и провокационность (что не помешало ей получить «Оскара» в 1967 году, причем в категории «Лучший документальный фильм» – несмотря на полную сюжетную постановочность).

«Нити» представляют скрупулезную хронику дней, предшествующих ядерному удару по Великобритании в ходе войны США и СССР, а также десятилетий (!) ядерной зимы, вернувшей людей в почти средневековое состояние.



Псевдодокументальный репортаж с подробными текстовыми вставками и фотографиями показывает нарастающую панику жителей города Шеффилд, напряженную работу чрезвычайного комитета и, наконец, сам взрыв атомной бомбы (при минимальном бюджете и нехитром гриме пострадавших, состоявшем из смеси рисовых хлопьев и кетчупа, у Джексона получилось добиться грандиозного эффекта), который уничтожил в стране до сорока миллионов людей и всякую надежду на будущее, о чем свидетельствует безысходный финал.

Отголоски «Нитей» можно будет найти позднее в фильме «Дитя человеческое» и мини-сериале «Чернобыль», но больше всего они повлияли на президента США Рональда Рейгана – предположительно, тот увидел картину после выхода, и она, наряду с другим телефильмом «На следующий день», заставила его переосмыслить политику ядерного вооружения. Редкий случай, когда искусство действительно изменило мир.

Апокалипсис как абсурд

«Последняя битва» (1983)

В кино конец света может быть не только трагедией, но и комедией. Одним из тех, кто это осознал, был Стэнли Кубрик, зарядивший черным юмором фильм «Доктор Стрейнджлав, или Как я научился не волноваться и полюбить атомную бомбу», в отличие от серьезной книги-первоисточника «Красная угроза», что подставило под удар коллегу Сидни Люмета: его драму со схожим сюжетом «Система безопасности», которая вышла на год позже, зрителям было трудно воспринимать без того же сардонического смеха. Абсурдный взгляд на обыденную постапокалиптическую жизнь в результате «ядерного недопонимания» чуть позже предложил и режиссер битловских комедий Ричард Лестер в фильме «Жилая комната», прозванном каким-то критиком «пьесой Сэмюэля Беккета, но с лучшими шутками».

Впечатляющий полнометражный дебют Люка Бессона «Последняя битва», черно-белый и снятый без единого слова (за весь фильм два персонажа только пытаются произнести что-то нечленораздельное), трудно назвать настоящей комедией, но мрачноватых шуток в духе слэпстика здесь хватает – так, кино открывается нелепой сценой «любви» главного героя с надушенной куклой. Тот лишь пытается выжить в мире, где произошла некая катастрофа, и путешествует по городским развалинам, встречая на пути мстительного Воина (одна из первых ролей Жана Рено). Сюжет как таковой здесь отсутствует, да это и не важно – не зря здесь исчезли слова и остались только образы.

Постапокалиптический мир Бессона, несмотря на общую обшарпанность, выглядит изысканно-декоративным: с неба вдруг начинает падать рыба, почти все персонажи (которые не только дерутся, но и пьют вино и слушают музыку) выглядят как припанкованные рыцари или самураи, а в один из трогательных моментов герой обставляет свое временное жилище в заброшенном отеле и находит картину Питера Брейгеля Старшего «Крестьянский танец».

Режиссера в то время причислили к так называемой новой новой волне – это направление с абсурдным названием увлекало больше формой, нежели содержанием, а игра в стиль, свойственная и классической новой волне, была возведена в квадрат. Для него «Последняя битва» стала определяющей в творчестве, и эту практически игрушечную эстетику Бессон будет развивать дальше, а специфическая немота героев станет одним из любимых приемов – киллер Леон и Лилу из «Пятого элемента» тоже были немногословны.



Николь Шерзингер в Алматы
Almaty Arena, 16 мая, 19:00

Тебе, моя последняя любовь
Дворец Республики, 22 мая, 20:00

Виктория Складчикова. Большой сольный стендап-концерт
Студенческий театр Concordia, 24–25 апреля, 20:00

С.С. Catch в Алматы
Дворец Республики, 30 апреля, 20:00

FREEDOM TICKETON

Новые камеры телефона на QR-код и переводы на страницу

Merab Amzoevi в Алматы
Дворец спорта им. Балуана Шолака, 30 апреля, 20:00