

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НАЦИОНАЛЬНАЯ ШКАЛА

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЧТО СКАЗАЛО КУПЕЧЕСТВО

стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
КАК ЧИТАТЬ ФИНАНСОВЫЙ
ОТЧЕТ КОМПАНИИ?

стр. 5

LIFESTYLE:
РЕЦЕНЗИЯ НА СЕРИАЛ «ФОЛЛАУТ»

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Не резидентства ради

Казахстанские инвесторы теряют интерес к получению «золотых виз»

Спрос на зарубежную недвижимость со стороны казахстанцев продолжает расти, при этом география предпочтений и цели покупки меняются. В то время как интерес к Таиланду, ОАЭ и Кипру повышается, недавний лидер спроса – Турция – теряет позиции. А среди целей покупки все реже фигурирует «получение ВНЖ». Как изменились предпочтения наших соотечественников при покупке недвижимости за рубежом – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

По итогам I квартала 2024 года число заявок от граждан Казахстана на покупку недвижимости за рубежом находится на уровне конца 2023-го (+3%). Но если сравнивать год к году, спрос вырос на 75%, свидетельствует статистика международного брокера Tranio.

В тройке лидеров – Таиланд, ОАЭ и Турция.

Турция

Турция, уверенно лидировавшая в рейтинге популярных направлений в 2021–2022 годах, в минувшем году сдала позиции, уступив первенство Таиланду. В 2024-м спрос на турецкую недвижимость продолжил снижаться – доля заявок в Tranio от казахстанцев уменьшилась на 15% относительно показателей конца 2023-го. А год к году (I квартал 2024 / I квартал 2023 года) число заявок на турецкую недвижимость сократилось более чем в два раза (–57%).

«Снижение спроса на недвижимость в Турции во многом спровоцировали новые законодательные инициативы и ограничения: порог инвестиций, позволяющий получить ВНЖ, был увеличен с \$50 до \$200 тыс., а с 1 января 2024-го сдача жилья в краткосрочную аренду стала возможна только после получения специальной лицензии», – объясняет директор по девелоперскому продукту Tranio Елена Милишенкова.

Вместе со спросом сокращается и медианный бюджет на покупку турецкой недвижимости казахстанцами. Если в 2022 году он составлял \$274 тыс., а в 2023-м – \$243 тыс., то сейчас находится на уровне \$213 тыс.

> стр. 7



Пицца для размышлений

Какие риски ждут «ВкусВилл» в Казахстане

Крупная FMCG-сеть из России – «ВкусВилл» – запустила свой первый магазин в Алматы и пообещала открыть еще 24 точки в течение года. «Курсив» обсудил с участниками рынка, у кого из существующих игроков новичок может «отгнать» долю и почему у сети из РФ могут возникнуть сложности в Казахстане.

Анастасия МАРКОВА

Вы нас дождете

«Когда я узнала, что скоро открытие, была готова хоть ночью сюда прийти и стоять у дверей!» – с

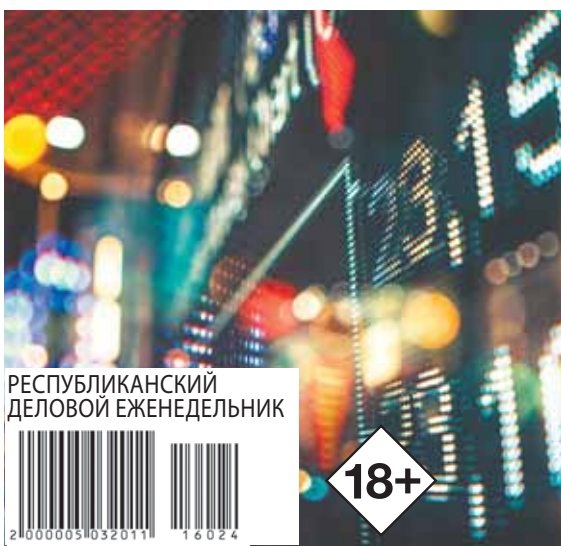
искренним восторгом говорила на презентации первого в Алматы магазина «ВкусВилл» Елена Булаева. Вместе со своей семьей она переехала из России в южную столицу Казахстана три года назад и утверждает, что так и не нашла здесь замену привычному ассортименту российской сети.

Аналогов «ВкусВилла» в Казахстане действительно нет. Ретейлер позиционирует себя как сеть магазинов полезного питания с акцентом на натуральных продуктах, без химических добавок. Практически весь ассортимент – это товары под собственной торговой маркой (СТМ) с одноименным названием «ВкусВилл». В основном сеть работает в формате магазинов у дома, на небольших торговых площадях до 250 кв. м.

По данным информационного агентства INFOLine, «ВкусВилл» по итогам 2023 года находился на 8-м месте среди FMCG-ритейлеров на российском рынке по объемам выручки и на 2-м месте после SPAR по темпам роста. По данным самой сети, у нее 1900 магазинов и более 150 дарксторов в 155 городах России.

На рынок Казахстана у ретейлера также большие планы: в течение года открыть 25 магазинов в Алматы, запустить доставку через партнеров – Wolt и «Яндекс», помимо этого выйти в Астану, Караганду и Шымкент, в последующем – начать масштабироваться по всей республике.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Ограниченные перспективы

Инвесткомпании заработали за счет переоценки бумаг на фоне снижения ставок

Управляющие компании отчитались по итогам I квартала 2024 года. Сектор продолжает сокращаться: совокупные активы за три месяца уменьшились на 3%, обязательства – на 11%. Заработали участники рынка в совокупности 8,4 млрд тенге, что ненамного больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Айгуль ИБРАЕВА

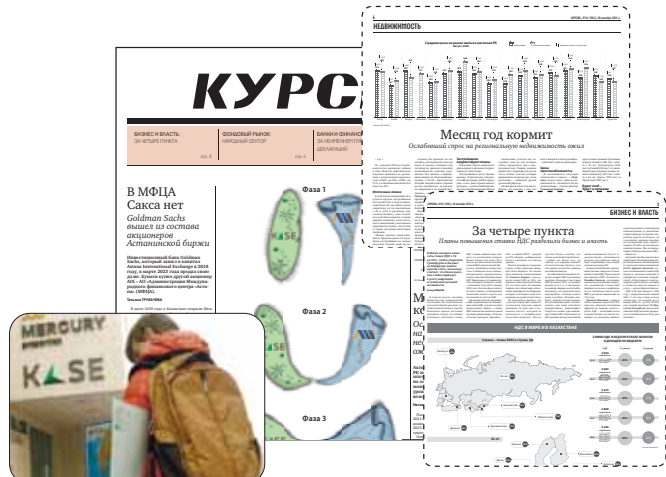
Совокупные активы инвесткомпаний по итогам I квартала составили 557 млрд тенге. За первые три месяца сектор уменьшился на 17,4 млрд тенге (3%). В большей степени это связано с удешевлением ценных бумаг, оцениваемых по справедливой стоимости, которые просели на 20,7 млрд тенге, или 5,8%. Обязательства инвесткомпаний уменьшились на 10,8%, до 212 млрд тенге, в основном за счет сокращения краткосрочных займов в виде РЕПО на 27,9 млрд тенге. Совокупный собственный капитал вырос на 8,3 млрд тенге, до 345 млрд тенге.

Отметим, что с начала года регулятор два раза снижал базовую ставку: в январе – с 15,75 до 15,25% годовых, в феврале – до 14,75% годовых. Соответственно, уменьшилась ставка по операциям по предоставлению краткосрочной ликвидности. Индикатор денежного рынка TONIA за I квартал снизился на 228 б. п. – с 16,19 до 13,91% годовых, что отразилось на объеме изымаемой ликвидности инвестиционных компаний посредством краткосрочных инструментов.

Крупные и влиятельные

Рост активов по итогам квартала демонстрировали 12 из 20 инвестиционных компаний. Крупнейший игрок – «Фридом Финанс» – занимает более 50% в совокупном объеме активов сектора.

> стр. 4



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

Национальная шкала

Зачем Казахстану свое рейтинговое агентство

В Казахстане планируют создать Национальное рейтинговое агентство. Зачем это нужно, какие опасения есть у участников рынка и какие позитивные ожидания они связывают с появлением локального игрока – в материале «Курсива».

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Зачем новое рейтинговое агентство?

Сейчас в республике на присвоение кредитных рейтинговых оценок уполномочены только три международных игрока – Moody's, S&P, Fitch. Международные рейтинговые оценки требуются международными прямыми и портфельными инвесторами, а также прописаны в ковенантах займов, облигаций и других обязательств.

Национальное рейтинговое агентство, судя по размещенному на портале «Открытые НПА» документу, будет присваивать кредитные рейтинги таким эмитентам, как, например, МФО, ломбарды, небольшие компании реального сектора. Эти игроки сейчас размещаются на альтернативной площадке и площадке «частное размещение» KASE, и им для листинга облигаций не требуется наличие кредитного рейтинга. Это беспокоит АРРФР – инициатора закона о Национальном рейтинговом агентстве. Основные аргументы в пользу Нацагентства – его появление уберет или уменьшит информационную асимметрию между эмитентами и инвесторами (другими словами, инвесторы будут иметь больше информации об эмитенте). С одной стороны,

это должно способствовать взвешенным решениям розничных инвесторов, с другой – позволит эмитентам – обладателям рейтинга от Нацагентства привлечь больше средств при размещении облигаций на фондовом рынке благодаря большему доверию как со стороны розницы, так и со стороны институциональных инвесторов.

Оценка Нацагентством кредитоспособности казахстанских компаний малой и средней капитализации позволит структурировать стоимость фондирования эмитентов в зависимости от их качества: тем, у кого рейтинг ниже, придется занимать по более высоким ставкам. «На данный момент ресурсы в экономике Казахстана распределяются неэффективно за счет отсутствия адекватной оценки кредитоспособности большинства компаний из сектора МСБ», – комментирует участник рынка, пожелавший сохранить анонимность. Он объясняет, что из-за отсутствия адекватных моделей оценки кредитных рисков корпоративные заемщики вынуждены закладывать большие процентные ставки для компенсации невозможности оценить все риски.

Опасения рынка

Идея создания Национального рейтингового агентства (НРА) обсуждается в Казахстане несколько лет, и сейчас, после появления соответствующего документа, участники рынка видят несколько спорных моментов. Например, управляющий директор Центра развития рынка ценных бумаг АФК Даурен Тасмагамбетов выделяет вопрос количества рейтинговых агентств. «Рынок рейтинговых

услуг является конкурентным, в связи с чем есть объективная необходимость предоставить возможность для появления на рынке нескольких национальных агентств (вместо предлагаемого одного-единственного), которые будут конкурировать между собой», – объясняет он.

На казахстанском рынке уже работало несколько местных рейтинговых агентств – KzRating, «Эксперт РА Казахстан» и Рейтинговое агентство РФЦА. Но поскольку рейтинги отечественных агентств были исключены из регуляторной практики, работы для них практически не осталось. Причина прекращения деятельности предыдущих местных рейтинговых агентств – недостаточная востребованность их услуг, подтверждает Тасмагамбетов. Он уверен, что спрос и на услуги нового Национального агентства тоже не будет высок, но возможен и другой вариант. «Для планируемого НРА экономический результат может быть принципиально иным, если будут применяться какие-либо методы завуалированного принуждения или монополизации рынка», – предполагает Тасмагамбетов. Другими словами, если регулятор выставит требования к эмитентам облигаций получать рейтинговую оценку от Нацагентства, то его деятельность будет востребована.

Кроме того, говорит Тасмагамбетов, участники рынка считают, что роль государства должна заканчиваться на аккредитации рейтинговых агентств и создании регуляторных рамок. «Государство не должно участвовать в работе НРА ни в качестве акционера, ни в качестве органа, согласующего методологию

рейтинговой оценки или руководящий кадровый состав НРА. Также неприемлемо участие работников НРА в качестве акционеров самого НРА, чтобы не нарушать декларируемый принцип предотвращения конфликта интересов», – комментирует он.

Ожидания рынка

Позитивные ожидания от Национального рейтингового агентства у рынка тоже есть. В Евразийском банке в числе плюсов называют появление локального аналитического центра, усиление «местной независимой экспертизы в рейтинговании отечественных компаний», массовый доступ участников рынка к актуальной аналитической информации по различным аспектам. «В настоящий момент на рынке существует определенный информационный вакуум, поскольку большая часть аналитической информации со стороны ведущих международных рейтинговых агентств ограничена для широкого круга лиц: закрытый платный доступ с возможностью ознакомления с короткими пресс-релизами; частота проведения аналитических работ (иногда не чаще одного раза в год); многие темы, присущие исключительно местному рынку, могут в принципе не покрываться зарубежными экспертами», – считают в банке.

Начальник управления аналитики ВСС Invest Султан Жумагали отмечает, что «рынок нуждается в независимых оценках кредитоспособности эмитентов», так как у многих из них нет рейтингов от международных РА.

Представители компании «Евразийский капитал» говорят о пользе рейтинговых оценок,

которые будет давать новое агентство, для принятия инвестиционных решений группой инвесторов и улучшения системы управления рисками в финсистеме. «Сейчас много новых частных компаний, имеющих хороший потенциал роста и желающих привлечь поток инвестиций, но не все институционалы могут участвовать на размещении из-за отсутствия рейтинга», – объясняют представители компании.

В «Астана-Инвест» считают, что местное рейтинговое агентство будет располагать большим количеством информации о рейтингуемых компаниях по сравнению с международными игроками. Похожее мнение выражает пожелавший сохранить анонимность участник финансового рынка. «У локальных рейтинговых агентств больший объем информации, чтобы оценить эмитентов, они все стороны могут оценить, работает элементарно информационная среда, в которой мы находимся, – говорит он. – Когда ты находишься внутри в стране, все равно есть какие-то связи, информационная сеть, такие ранние сигналы, предупреждения позволяют более оперативно реагировать на какую-то поступающую информацию рейтинговому агентству».

В Нурбанке также видят преимущества «своего» рейтингового агентства. «Считаем, что НРА должно давать оценку компаниям с учетом особенностей внутреннего рынка, что есть должно принимать во внимание, насколько это возможно, национальные и региональные особенности ведения бизнеса», – говорят там.

В МФО MyCar Finance на собственном примере прочувство-

вали нюансы работы с международными игроками, и этот опыт нельзя назвать позитивным. «При реализации сделки секьюритизации кредитного портфеля, в которой обязательно требуется получение рейтинга международного рейтингового агентства, мы столкнулись с тем, что международные рейтинговые агентства не имеют опыта реализации сделок структурного финансирования в нашей юрисдикции, что приводит к огромному количеству вопросов с их стороны по законодательству РК», – объясняют в МФО. В такой ситуации «даже требуется внесение поправок в законодательные акты для удовлетворения требований международных рейтинговых агентств». Помимо оплаты стоимости услуг международного рейтингового агентства (кстати, предполагается, что услуги Нацагентства будут дешевле) казахстанской компании пришлось нанять международных юридических консультантов для урегулирования возникающих при сделке вопросов.

Во Freedom Bank смотрят на тему не так оптимистично и напоминают, что при размещении облигаций эмитенту мало высокой рейтинговой оценки. «Получение привлекательного инвестиционного рейтинга не является залогом успешного размещения среди инвесторов – важна ликвидность ценной бумаги, которая обеспечивается объемом выпуска и объемом сделок, совершаемых с их участием. Последнее практически неосуществимо со стороны субъектов малого и среднего бизнеса, учитывая их масштабы деятельности, а также экономическую обстановку», – комментируют там.

Экзамен наводнением



Николай КУЗЬМИН,
политолог

Наводнение – это экзамен для всей страны. Для государственных органов всех уровней и для конкретных управленцев, для общества и для отдельных граждан.

Борьба с паводками еще не закончилась, еще не подсчитаны ущерб и средства, потраченные на борьбу с наводнением, а выставление оценок уже началось. У нас в стране оказалось немало экспертов, готовых взять на себя роль экзаменаторов. Уже даны оценки системе государственного управления и системе политических коммуникаций, уровню коррупции и качеству дамб, прогностическим и организационным способностям правительства. Оценки преимущественно критические, но в целом заслуженные.

Стоит отметить, что негативную оценку работе правительства дал еще в конце марта и сам президент. Однако, выступая на очередной сессии Ассамблеи народа Казахстана, он сделал акцент на другом – на сплоченности общества, на слаженности действий правительства, на единстве и солидарности нашего народа. Новости с мест дают основания как для позитива, так и для негатива.

Что хорошего узнали мы о себе благодаря наводнению? Прежде всего то, что мы люди отзывчивые и сострадательные. Сильные стороны нашего общества – взаимопомощь, «культура асара».

Даже в южных регионах, которым наводнение не грозило, люди собирают гуманитарную помощь. Все наши политические партии включились и в борьбу с паводками, мобилизуя своих активистов и волонтеров, и в сбор помощи пострадавшим от наводнения.

Частные предприниматели, в обычное время требующие снижения налогов, барьеров для импорта и прочей господдержки, сегодня стали примером социальной ответственности. Крупные предприятия горнодобывающего сектора предоставили спецтехнику для спасательных работ. Частный бизнес, от крупных банков до МСБ, выделил деньги на помощь пострадавшим.

Выяснилось, что уровень криминализации общества у нас довольно низкий. Случаи мародерства, вероятно, есть. Но ничего похожего на Новый Орлеан, который в 2005 году накрыло ураганом «Катрина», а затем волной насилия, грабежей и убийств, у нас не было.

Слабые стороны нашего общества – правовая культура, допускающая пренебрежение законами, стремление переложить ответственность за свои личные проблемы на государство, высокая толерантность к коррупции. Отсюда и нежелание страховать свое имущество, и строительство жилых зданий в поймах рек и низинах, и фиктивные отчеты о выполнении противопаводковых мероприятий.



Фото: Reuters Turrar Kazangapov

Что мы узнали про наше государство? С одной стороны, оно показало устойчивость к внешним шокам. Ситуация была и остается под контролем и на общенациональном, и на местном уровне.

Казахстан – президентская республика, поэтому очень важным было присутствие президента в пострадавших регионах, его встречи с людьми и проведение оперативных заседаний штабов на местах. Личный контроль со стороны премьер-министра и его заместителей тоже оказал нужный эффект.

Спасательные службы и сами работали хорошо, и волонтеры к своей работе смогли подключиться. Эвакуация прошла организованно. Выгодным отличием от паводков прошлых лет стало отсутствие жертв (во всяком случае, прямо связанных с наводнением).

С другой стороны, эффективность государственного управления предполагает достижение желаемого результата. В феврале все уже знали, что паводки не просто будут, они приведут к наводнениям. Если целью заседа-

ния правительства по подготовке к паводковому сезону было само заседание, то с эффективностью все в порядке. Премьер-министр сказал, что спасательные службы готовы. Неготовыми к приходу большой воды оказались дамбы и водохранилища, построенные полвека назад.

Бюрократический аппарат стремится к созданию герметичной системы, в которой поручение о ремонте дамбы – это просто регистрационный номер, а форма исполнения поручения

– не инспекция качества ремонтных работ, а письмо об исполнении. Не помогла эффективному предотвращению затоплений и система космомониторинга, благодаря которой реки и водохранилища давным-давно оцифрованы, а прогнозные модели паводков разработаны.

Весьма вероятно, что в ходе извлечения уроков наше правительство по традиции захочет изучить мировой опыт. Уже появились публикации с призывом к этому. Вряд ли это принесет большую пользу. Против сильных наводнений человечество сегодня бессильно, как и несколько тысяч лет назад. Опыт большинства наводнений, где бы они ни произошли – в России, Китае, США или Европе, показывает, что ущерб от них мог бы быть гораздо меньше. Виноваты обычно называют власти, как местные, так и центральные. Но и сами жители пострадавших областей вносят свой посильный вклад – они не хотят эвакуироваться, они не страхуют имущество, все как у нас.

Намного полезнее было бы изучить наш собственный опыт и постараться устранить наши собственные ошибки. Перечитать рекомендации наших собственных экспертов, которые ничуть не глупее иностранных, да и зарубежный опыт уже изучили и к нашим реалиям постарались адаптировать. А еще важнее постараться выполнить рекомендации экспертов, дорожные карты и планы правительства – на земле, не на бумаге.

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, 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 КАЧЛОВА

n.kachlova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела

«Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:

Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела

«Фондовый рынок»

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:

Светлана ПОЛТЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Билд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Tel.: +7 (727) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:

Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Tel.: +7 (707) 950 88 88

sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДИНОВ

Tel.: +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 «Джуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

САМЫЕ КРУПНЫЕ* ЧАСТНЫЕ ПОЖЕРТВОВАНИЯ НА БОРЬБУ С ПАВОДКАМИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯМИ



Что сказал купечество

По наблюдениям «Курсива», примерно три десятка из списка крупнейших казахстанских бизнесменов откликнулись на призыв главы государства помочь стране и попавшим в беду соотечественникам вернуться к нормальной жизни после аномальных паводков. «Курсив» подсчитал, кто и сколько пожертвовал на борьбу со стихией и ее последствиями.

Виктор АХРЁМУШКИН

«Выражаю благодарность предпринимателям, уверен в нашем дальнейшем успешном сотрудничестве на благо народа», – заявил Касым-Жомарт Токаев 25 апреля, выступая на сессии Ассамблеи народа Казахстана. Он подчеркнул, что от отечественных компаний «в различные фонды помощи» поступили и продолжают ежедневно поступать «значительные» взносы, и выразил надежду, что их общая сумма еще увеличится. Глава государства повторил, что за каждым населенным пунктом будут адресно закреплены крупные бизнесмены «из числа изъявивших желание помочь». По его словам, это позволит благотворителям «четко видеть, на какие цели расходуются выделяемые ими средства».

В предыдущем номере (статья «Поехали к шефу!», №15 от 25.04.2024) «Курсив» сообщил, сколько денег пожертвовали и пообещали пожертвовать крупнейшие бизнесмены (мы насчитали семь таких групп, среди которых есть недропользователи, сырьевики, «диверсифицированные» миллиардеры, но все эти группы похожи тем, что в числе прочего у каждой из них есть собственный банк). За прошедшую после этого неделю «закрепленные» предприниматели в сопровождении ответственного вице-преьера Каната Бозумбаева побывали в двух регионах и визуально оценили масштаб предстоящих восстановительных работ.

Визит №2

30 апреля высокая делегация, действующая в рамках государственно-частного партнерства, посетила Костанайскую область. В ее состав вошли «основатель холдинга ADD Capital Данияр Абулгазин, член совета директоров ERG Шухрат Ибрагимов, председатель СД компаний «Аллюр» и «АгромашХолдинг» Андрей Лаврентьев и председатель правления RG Brands Тимур Калтаев» (формулировка с официального сайта премьер-министра РК). В ходе встречи с гражданами Бозумбаев пообещал: «Тем, кому жилье (единственное) восстановить невозможно, мы его построим либо приобретем. Если можно восстановить – отремонтируем». Как подчеркнул чиновник, «это делается за счет спонсоров, меценатов, представителей бизнеса». Вице-премьер справедливо заметил, что «в социальных сетях выражается озабоченность сохранностью средств, которые крупный бизнес направляет на восстановление жилья». В этой связи он заявил, что «средства в основном будут тратиться бизнесом самостоятельно: они будут приобретать жилье, строить либо ремонтировать».

В вышеупомянутом сообщении правительства (эти детали важны в контексте наблюдения за пиар-политикой государства) приводятся полновесные цитаты бизнесменов Ибрагимова и Лаврентьева. Спикеру от компании RG Brands принадлежит Кайрату Мажибаеву, который помимо личных бизнес-достижений известен тем, что с декабря 2019-го по июнь 2021-го был независимым директором фонда «Самрук-Казына» слово на сайте премьера не предоставили, а лишь скупно упомянули, что она «направит 1,46 млрд тенге на строительство и ремонт жилья».

Между этими своего рода двумя полюсами (с цитатами и без) находится г-н Абулгазин, который сам ничего не говорит, но которому говорит большое спасибо мать троих детей Асем Камалова, получившая трехкомнатную квартиру в новом доме. В целом про него сказано, что из личных средств, через собственный фонд «Аяла», он купит квартиры для 65 семей на 1,5 млрд тенге и еще 500 млн направит в фонд «Демеу». На сайте «Аяла» информации об этом нет. 19 апреля целый ряд СМИ сообщили, что Абулгазин направит 1,5 млрд тенге на строительство домов в Костанайской области, но без указания первоисточника (обычно СМИ не называют источник, когда новость размещается на платной или партнерской основе). «Курсив» в попытках верифицировать эти сведения (поскольку благотворители выбрали разные площадки для информирования общественности о своих взносах) обнаружил единственный источник, который можно считать официальным, – сайт Федерации настольного тенниса РК, президентом которой является г-н Абулгазин.

«Курсив» ни в коем случае не подвергает сомнению заявления бизнеса о сумме пожертвований. Дело в том, что текущая ситуация невольно напоминает январь 2022-го, когда крупные предприниматели дружно делились частичкой нажитого с фондом «Қазақстан халқына», созданным по инициативе Токаева. Вот только взносы в «Қазақстан халқына», во-первых, делались уже посткризисно, когда протесты (и сопутствующие им беспорядки) искоренили и стало понятно, что «власть не пала». Во-вторых, фонд отчитывался о поступлениях и их донорах практически в режиме онлайн. В ситуации с паводками бизнес сам решал (или ему рекомендовали), куда направлять средства, и сам уведомлял общественность о своем вкладе в борьбу со стихией. Большинство меценатов сообщали о своих взносах на сайтах принадлежащих им компаний или, на худой конец, на корпоративных страничках в Instagram. При этом ряд благотворителей решили разместиться в СМИ. По наблюдениям «Курсива», такой способ информирования избрали Рашид Сарсенов, Андрей Лаврентьев, Александр Белович, Сергей Кан (кстати, его партнер Александр Клебанов не заявлял публично о своих пожертвованиях), Кайрат Мажибаев, Кенес Ракишев, а также мобильный оператор «Кар-Тел» и букмекерская компания RealBet (суммы взносов см. в инфографике).

Визит №1

Первое посещение затопленных регионов в рамках восстановительного ГЧП состоялось 26 апреля. Это была Северо-Казахстанская область, куда Бозумбаев привез «председателя совета директоров Kazakhmys Holding Эдуарда Огая, председателя совета директоров Kaspi.kz Вячеслава Кима и председателя правления KAZ Minerals Management Эльдара Мамедова». «По поручению главы государства я прибыл в ваш регион совместно с акционерными и руководящим трем крупными компаниями. Общая сумма в 60 млрд тенге (пожертвования от группы «Kazakhmys» и Kaspi.kz. – «Курсив») пойдет на покупку квартир и возведение домов

для пострадавших от паводка», – сказал вице-премьер на встрече с населением, поручив акимату в двухнедельный срок провести оценку жилья и приступить к его восстановлению. В этом сообщении заявление от лица бизнеса сделал только Ким. «Такая ситуация в нашей стране впервые. Я увидел своими глазами: это настоящая беда. Безучастным никто остаться не должен. Здесь все равны. Мы вместе с правительством постараемся сделать все возможное», – отметил совладелец Kaspi.

Помимо встречи с населением вице-премьер провел совещание с участием главы Минпрома Каната Шарлапаева и подрядчиков. Первому он поручил «обеспечить регион необходимыми строительными материалами, осуществлять постоянный мониторинг их стоимости и не допускать удорожания». «Подрядчикам и акимату еще раз напоминаю, что за каждый тенге будет спрос. В процессе восстановления регионов задействованы правоохранительные органы, они очень внимательно мониторят ситуацию. До холодов нам необходимо заселить всех пострадавших», – приводит слова Бозумбаева правительственный сайт.

Скрытый потенциал

На инфографике «Курсив» изобразил, сколько пожертвовали на антипаводковую кампанию крупнейшие частные доноры (чьи взносы начинаются от 100 млн тенге). Общая сумма сделанных (и обещанных) ими пожертвований составляет 203 млрд тенге.

В этом списке «Курсив» не обнаружил 17 человек из топ-50 самых богатых бизнесменов РК по версии местного Forbes. Впрочем, их число сократится до 15, если засчитать Дариге Назарбаевой и ее сыну Нурали Алиеву взнос в 300 млн тенге, сделанный Фондом культуры, образования и социальных программ Н. Назарбаева. О получении пожертвования в таком размере от организации под таким названием сообщил ОФ «Қазақстан халқына». Однако если агрегатор баз не ошибается, фонда под таким названием не существует уже четыре года. По данным сервиса Kompra.kz, в июне 2020-го он был переименован в Фонд Нурсултана Назарбаева и прошел соответствующую перерегистрацию.

На сайте этого фонда, директором которого значится Дарига Назарбаева, отдельной новости о пожертвовании нет. Зато там есть заявление от 16 апреля, в котором фонд опровергает размещенную «некоторыми социальными медиа» информацию о якобы проводимой фондом «информационной кампании, направленной на дискредитацию властей и дестабилизацию общественно-политической обстановки». В фонде подчеркнули, что «данные публикации не имеют под собой абсолютно никаких объективных и фактических оснований». «Мы всецело поддерживаем усилия главы государства и правительства по ликвидации последствий беспрецедентных паводков. Фонд Нурсултана Назарбаева был среди первых, кто оказал финансовую помощь, перечислив деньги для поддержки жителей пострадавших областей», – отметили в организации.

* Учтены взносы на сумму от 100 млн тенге и выше по состоянию на 30.04.2024. Информация о донорах может быть неполной из-за возможной анонимности взносов и отсутствия единой подотчетной площадки для аккумулирования пожертвований.

Источник: открытые данные

4

«КУРСИВ», №16 (1033), 2 мая 2024 г.

ИНВЕСТИЦИИ

> стр. 1

За I квартал компания просела на 8,4%, или 26,5 млрд тенге, до 290,5 млрд тенге (в основном за счет изменения стоимости ценных бумаг в балансе компании), обязательства – на 26,5 млрд тенге, до 290,5 млрд тенге (за счет краткосрочных заимствований). Стоит отметить, что сокращение активов последовало после роста компании за 2023 год в 1,5 раза.

BCC Invest утвердился на второй строчке по объему активов в конце прошлого года и продолжает удерживать позиции. За январь – март 2024 года баланс компании вырос на 4,6%, до 61,8 млрд тенге. В том числе портфель ценных бумаг увеличился на 5 млрд тенге, до 55,6 млрд тенге. Совокупный объем обязательств практически не изменился, изменился характер заимствований в сторону более долгосрочных инструментов. Капитал компании вырос на 2,8 млрд тенге, до 35 млрд тенге, преимущественно за счет нераспределенной прибыли прошлых лет. За 2023 год компания заработала 3 млрд тенге, это в 3 раза больше, чем в 2022-м.

После некоторой просадки в прошлом году восстанавливается утраченные позиции Halyk Finance. За I квартал текущего года компания выросла сразу на 3,8 млрд тенге (на 7%), до

десятью крупнейших игроков сектора. В отчетах Нацбанка статистика компании появилась в июле прошлого года, с тех пор компания удвоилась в размерах. За I квартал объем активов ИК «Standard» увеличился на 18,9%, или 735,2 млн тенге, до 4,6 млрд тенге. Обязательства выросли на 32,8%, до 2,3 млрд тенге, в основном за счет операций РЕПО.

В I квартале успела отличиться управляющая компания «ОРДА Капитал». Компания восстанавливает позиции после убыточного 2023-го и наращивает активы. За три месяца «ОРДА Капитал» подросла на 22,6%, или 568 млн тенге, до 3,1 млрд тенге (14-я позиция). Компания нарастила портфель ЦБ за счет резерва переоценки ценных бумаг (+364,8 млн тенге) и нераспределенной прибыли отчетного периода (+159,8 млн тенге).

Восемь компаний сектора показали сокращение объема активов. Помимо ранее указанных компаний, активы ощутимо уменьшились у Private Asset Management (-9,9%), ИД «Астана-Инвест» (-2,9%). У SkyBridge Invest и UD Capital объем активов сократился незначительно – 0,3 и 0,1% соответственно. Стоит отметить, что баланс ПАМ за прошлый год сократился на 40%. У SBI активы уменьшились на 27%.

казахстанского фондового рынка, считают в «Сентрас Секьюритиз». Так, в I квартале 2024 года значение индекса KASE впервые в истории превысило 5 тыс. пунктов, что также стимулировало активность инвестиционных компаний и увеличило их доходность. «Также, вероятно, причиной возросшей доходности может служить повышенный интерес инвесторов к казахстанским акциям в связи с участвующими в последнее время публичными размещениями казахстанских компаний», – добавляют в УК.

Наибольший вклад в совокупную прибыль сектора внес чистый доход от купли-продажи финансовых активов – 7,8 млрд против 4,2 млрд тенге за тот же период прошлого года. Чистый доход от изменения стоимости финансовых активов составил 5,2 млрд тенге, прибыль по данной статье увеличилась в 3 раза. Прибыль, связанная с получением вознаграждения, немного уменьшилась и составила 3,2 млрд тенге. 5,2 млрд тенге инвесткомпания направили на создание резервов, это в 7 раз больше, чем в прошлом году. Операционные расходы составили 7,1 млрд, увеличившись на 63%. От переоценки валюты инвесткомпания потеряли 1,3 млрд тенге, это на 41% меньше, чем годом ранее.

были включены 18 выпусков облигаций.

Доход от управления пенсионными активами вырос на 44,8% по сравнению с прошлым годом и составил 45,4 млн тенге, но в общем объеме комиссионных данная статья все еще незначительна.

Эффективные и прибыльные

В разрезе по конкретным инвесткомпаниям ситуация также скорее позитивная, убыток зафиксирован лишь у четырех компаний сектора.

First Heartland Capital за I квартал ушел в минус на 273 млн тенге – в прошлом году компания демонстрировала хотя и небольшой, но положительный финансовый результат. ИД «Астана-Инвест» завершил квартал с убытком в размере 69,5 млн тенге. Отрицательный результат сложился за счет возросших расходов от изменения стоимости финансовых активов (188 млн тенге). В минусе также оказались Private Asset Management (-58,2 млн тенге) и N1broker (-41,4 млн тенге).

Больше всех за I квартал заработал BCC Invest. Чистый доход компании за квартал составил 2,8 млрд, это в 4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Финансовый результат

Сводный отчет о прибылях и убытках управляющих компаний РК, млн тенге

	1 кв. 2024	1 кв. 2023
Чистый доход от купли-продажи финансовых активов	4 156,4	7 824,0
Чистый доход от изменения стоимости финансовых активов	5 228,4	1 691,4
Чистый комиссионный доход	5 120,6	4 387,9
Чистый доход, связанный с получением вознаграждения	3 244,1	3 820,6
Прочие расходы/доходы	-88,4	720,9
Чистый доход от операций с иностранной валютой	52,9	155,1
Чистый доход/убыток от операций с производными финансовыми инструментами	-92,8	337,0
Убыток от переоценки иностранной валюты	-1 309,3	-2 221,6
Убыток от создания резервов	-5 213,2	-785,2
Операционные расходы	-7 076,8	-4 332,3
Корпоративный подоходный налог	-23,3	-61,1
Прибыль	8 475,6	7 059,7

Ограниченные перспективы

Инвесткомпания заработала за счет переоценки бумаг на фоне снижения ставок

58,6 млрд тенге, в основном за счет увеличения стоимости ценных бумаг. Обязательства компании выросли на 3 млрд тенге, до 27,4 млрд тенге. Вторая инвесткомпания «народной» группы, Halyk Global Markets (6-я позиция), напротив, просела на 1,1 млрд тенге, или 6%, также за счет портфеля ценных бумаг. Напомним, в 2022 году произошло объединение клиентского бизнеса двух УК на базе более крупной – Halyk Finance. Судя по отчетности Halyk Global Markets, компания практически не занимается брокерской деятельностью, а основные комиссионные получает от инвестиционного дохода по пенсионным активам.

В Jusan Invest (4-я позиция) все стабильно, за I квартал объем активов почти не изменился (-0,6%) и на начало апреля текущего года составил 58,6 млрд тенге. Обязательства при этом уменьшились на 2,1 млрд тенге, или 14,4%, преимущественно за счет сокращения по статье «обратное РЕПО». При этом размер собственного капитала компании вырос на 1,7 млрд тенге за счет нераспределенной прибыли прошлых лет. Jusan Invest заработал за 2023-й 2,1 млрд тенге против убытка в 2,3 млрд годом ранее.

First Heartland Capital, вторая инвесткомпания холдинга Jusan, замыкает пятерку крупнейших игроков сектора. По данным НБ РК, по итогам I квартала активы компании составили 28,7 млрд тенге, что на 1,2% меньше, чем было в начале года. При этом активы практически полностью сформированы из собственного капитала компании. Объем обязательств компании составляет менее 1% активов. Отдельной отчетности First Heartland Capital в открытом доступе нет.

Повестка на лидерство

Часть игроков сектора динамично наращивает активы на балансе. Наибольший прирост демонстрирует «Сентрас Секьюритиз». По итогам I квартала 2024 года активы компании увеличились на 24,4%, превывсив 6,8 млрд тенге, обязательства показали снижение на 17,8% – с 123,6 млн до 101,6 млн тенге. В «Сентрас Секьюритиз» данные изменения связывают с несколькими факторами: увеличением рыночной капитализации активов, в которые инвестировала компания (по большей части вследствие подготовки компаний к дивидендному сезону), и ростом активности инвесторов на рынке. Компанией были приобретены долговые инструменты с высокими ставками доходности, что также оказало ощутимое влияние на прирост активов.

Инвестиционная компания Standard в июне 2023 года получила лицензию на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг и уже входит в

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2024 ГОДА, млрд тенге

● 01.04.2024
● 01.01.2024

Совокупные активы
● 557,0
↓ -3,0%

Обязательства
● 212,0
↓ -10,8%

Собственный капитал
● 345,0
↑ +2,5%

Совокупная прибыль
01.04.2024 → 8,5
01.04.2023 → 7,06
↑ +20,1%

Источник: НБ РК

Самые крупные по активам

290,5
61,8
58,6

Лидеры по росту активов

в абсолютном выражении

3,8
2,7
1,3

в относительном выражении

24%
23%
19%

Снижение активов: антилидеры

в абсолютном выражении

-0,4
-1,1
-26,5

в относительном выражении

-6%
-8%
-10%

Самые прибыльные

нераспределенная прибыль

2,8
1,4
1,1

Убыточные

непокрытый убыток

-0,06
-0,07
-0,27

Самые эффективные

ROA

33%
56%
88%

ROE

36%
61%
90%

Стабилизация ставок

Прибыль сектора по итогам I квартала 2024-го составила 8,5 млрд тенге, что на 20% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Доходность выросла из-за положительной переоценки облигаций на фоне снижения ставки Нацбанка, считает главный аналитик департамента казначейства АО «Фридом Финанс» Аружан Сагымбаева. При этом дальнейший рост показателя может быть ограниченным, считает эксперт. «Если говорить о будущей тенденции, то в ближайшем будущем мы ожидаем стабилизации на текущих уровнях в связи с тем, что доходность ЦБ на аукционах начала немного расти. Также Нацбанк стал осторожнее подходить к снижению базовой ставки», – отмечает она.

Прибыль сектора выросла в след за положительной динамикой

Большой вклад в совокупный финансовый результат сектора в I квартале внесли комиссионные доходы компаний в размере 6,1 млрд тенге, это на 20% больше, чем в прошлом году. Около половины комиссионных (3 млрд тенге) было заработано за счет брокерских услуг. От услуг андеррайтера компании получили еще 2 млрд тенге, данная статья доходов увеличилась на треть. Напомним, что в феврале текущего года прошло первичное размещение акций крупнейшей авиакомпании страны Air Astana.

От управления активами компании получили доход в размере 436,9 млн тенге, что на 21,2% меньше, чем в прошлом году. На маркетмейкерских услугах компании заработали 234,4 млн тенге. Отметим, что в I квартале в официальный список KASE

был достигнут как за счет роста доходной части, так и за счет значительного сокращения расходов. Так, комиссионные вознаграждения выросли на 736,4 млн, до 1 млрд тенге, доходы, связанные с получением вознаграждения, увеличились на 447,9 млн, до 1,2 млрд тенге. Расходы от изменения стоимости финансовых активов сократились на 2,2 млрд, до 5,1 млрд тенге, а расходы от переоценки валюты уменьшились на 1,8 млрд, до 3,5 млрд тенге.

Прибыль «Сентрас Секьюритиз» за I квартал составила 1,36 млрд тенге. Для сравнения: I квартал 2023 года компания завершила с убытком в размере 17,3 млн тенге. «Рыночная капитализация активов, в которые инвестирует компания, росла в I квартале текущего года, что привело к увеличе-

нию доходности. Кроме того, важную роль сыграли макроэкономические факторы, укрепление курса национальной валюты по отношению к доллару США, что дополнительно вызвало интерес иностранных инвесторов к нашему рынку и обеспечивало повышенную валютную доходность. В связи с этим компания частично фиксировала прибыль по инструментам, показавшим высокий прирост», – комментируют показатели в «Сентрас Секьюритиз».

Тройку самых доходных компаний сектора замыкает Jusan Invest, компания заработала за три месяца 1,1 млрд тенге. Это на 41,8% больше, чем за тот же период прошлого года. При этом доходная часть отчетности уменьшилась, а рост финансового результата был достигнут за счет сокращения расходов от

переоценки валюты с 5 до 1,7 млрд тенге.

«Фридом Финанс» сместился с привычной лидирующей позиции на четвертое место по объему прибыли. Компания по итогам I квартала заработала чуть меньше 1 млрд тенге против 2,8 млрд в аналогичном периоде предыдущего года. В частности, доходы от изменения стоимости финансовых активов сократились с 8,4 до 2,5 млрд тенге. Уменьшились комиссионные вознаграждения – с 3 до 1,8 млрд тенге, в том числе комиссионные от услуг андеррайтера сократились с 1,4 до 0,5 млрд тенге. При этом компания лидирует по объему собранных комиссионных от брокерских услуг (1,3 млрд тенге).

По данным KASE, «Фридом Финанс» за I квартал прошлого года провел 15 размещений корпоративных облигаций, в том числе крупнейшее розничное размещение облигаций среди микрофинансовых организаций – МФО «ОнлайнКазФинанс» (бренд Solva), в результате которого было привлечено \$20 млн. За январь – март текущего года «Фридом» выступил организатором одного размещения облигаций от ТОО «Orbis Leasing» на 405,2 млн тенге. Брокер также собрал 27% заявок в рамках IPO Air Astana, где выступал в качестве ведущего менеджера. Заявки «Фридома» были удовлетворены на сумму, эквивалентную \$49 млн, это 13% от общей суммы заявок по итогам IPO и 23% от общей суммы заявок, удовлетворенных на казахстанском рынке.

Halyk Finance за I квартал заработал 771,8 млн тенге (пятый результат по сектору). Это на 20% меньше, чем в прошлом году. Итоговый финансовый результат снизился за счет изменения стоимости финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости. При этом комиссионные доходы компании выросли в 2 раза и составили 1,1 млрд тенге. Половину комиссионных компания заработала за счет услуг андеррайтера. Напомним, что Halyk Finance выступал локальным координатором и совместным букраннером при IPO Air Astana в Казахстане. Halyk Group удовлетворила 30% заявок по итогам размещения.

Традиционно небольшие компании являются наиболее эффективными по показателю рентабельности. Однако в текущем году самой эффективной инвесткомпанией стала «Сентрас Секьюритиз», входящая в десятку крупнейших. Показатель рентабельности активов компании по итогам I квартала достиг 88,3%. Компания заработала за три месяца 1,4 млрд тенге при среднем объеме активов 6,2 млрд тенге. Относительно высокий уровень рентабельности активов зафиксирован у Tansar Capital (55,8%) и NGDEM Finance (33,2%).

Как инвестору правильно читать финансовый отчет компании?

Самый важный документ для инвестора – финансовый отчет. Именно он влияет на решение, купить или продать акции компании. Рассказываем, на какие показатели следует обратить внимание, как правильно оценить перспективы, с какими отчетами ознакомиться в первую очередь.



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик
Freedom Finance Global

Каким стандартам формирования отчетности можно доверять?

В целом финансовые отчеты более-менее похожи друг на друга. Основными стандартами являются МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) и US GAAP (общепринятые принципы бухгалтерского учета). По структуре они почти одинаковые, и отличий между ними в последние годы все меньше и меньше. В основном отличия касаются трактовок тех или иных мелочей, которые в итоге приводят к разному показателю чистой прибыли и денежных потоков. US GAAP используется в США, и поэтому актуален только для американских акций, остальной мир использует преимущественно МСФО.

Но для того, чтобы читать финансовую отчетность, не нужно знать стандарты МСФО или US GAAP, достаточно понять несколько базовых принципов. Также не нужно читать весь отчет на 100 страниц, достаточно посмотреть первые три-четыре страницы с основными тремя видами отчета: отчет о прибыли и убытках, балансовый отчет и отчет о движении денежных средств. Именно они являются ключевыми и могут очень многое рассказать о финансовых показателях компании. Конечно, также можно посмотреть и примечания к отчетам, которые обычно пронумерованы. В них можно будет найти детали конкретного показателя.

Финансовые отчеты являются одним из главных факторов, по которым оценивается перспективность инвестиций в любую публичную компанию. Ведь, по сути, покупая акции, мы рассчитываем на возврат своих инвестиций в денежном эквиваленте. При этом возврат бывает не только в виде дивидендов и обратного выкупа акций, но и роста стоимости самой компании. Также часто инвесторы сравнивают несколько похожих компаний и их рыночную стоимость. И во всех этих случаях не последнюю роль играет то, сколько компания зарабатывает или будет зарабатывать. Для ответа на эти вопросы и необходима финансовая отчетность, которую нужно уметь правильно читать и анализировать.

Как правильно инвестору читать финансовую отчетность компании?

Начать необходимо с ознакомления с финансовым отчетом компании, а именно с отчета о прибылях и убытках (о совокупном доходе в данном случае). Например, АО «НК «КазМунайГаз» указало все доходы и расходы за 2022–2023 годы. Важно понимать, что они не равны тому, сколько компания потратила реальных денег за этот период. Об этом можно узнать в отчете о движении денежных средств.

Сегмент доходов в отчете о совокупном доходе КМГ за 2023 год

В миллионах тенге	Прим.	2023 года	2022 года (пересчитано)*
Продолжающаяся деятельность			
Выручка и прочие доходы			
Выручка по договорам с покупателями	9	8,319,543	8,693,081
Доля в прибыли совместных предприятий и ассоциированных компаний, нетто	10	534,177	991,310
Доход от выбытия дочерней организации	5	188,225	–
Финансовый доход	17	147,245	120,603
Прочий операционный доход		55,378	22,319
Итого выручка и прочие доходы		9,242,568	9,827,313

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

Как видно на скриншоте, структура отчета о прибыли и убытках довольно простая. Доходы и расходы сгруппированы по отдельности, кроме расходов на подоходный налог. Всегда необходимо обращать внимание на то, являются ли доход и расход операционными или неоперационными, а также на самые крупные статьи доходов и расходов. В случае с КМГ это статьи «Выручка по договорам с покупателями» и «Доля в прибыли совместных предприятий и ассоциированных компаний». Они приносят компании основной доход от операционной деятельности.

Операционный доход (прибыль) – это доход от основной деятельности предприятия за вычетом операционных расходов.

Операционный расход (затраты) – повседневные затраты компании для ведения бизнеса, производства продуктов и услуг.

Если с выручкой все понятно, то вот доля в прибыли совместных компаний – это уровень чистой прибыли, которую предприятие получило за счет наличия доли в других компаниях. Например, КМГ владеет 20% в ТОО «Тенгизшевройл» или 51% – в АО «Мангистаунайгаз», и их чистая прибыль напрямую отражается в отчете КМГ без указания доходов и расходов. Таковы стандарты консолидации. Если одна компания владеет неконтрольной долей в уставном капитале в другой компании, то их финансовые показатели не консолидируются и не попадают в такие статьи, как, например, «Выручка» или «Себестоимость».

Неоперационными (или внеоперационными) доходами или расходами считаются нерегулярные или разовые доходы и расходы, не относящиеся к обычной деятельности компании.

Также следует обратить внимание, что доход от выбытия дочерней организации является неоперационным и единовременным и не будет повторяться из года в год. Из показателей 2022 года видно, что тогда эта статья равнялась нулю, так как КМГ не продавал какие-либо «дочки» в этот период. При этом финансовые доходы и расходы являются неоперационными статьями, так как это просто процентный доход, полученный от вложений «лишних» денег (например, в депозиты), а финансовые расходы – это то, сколько компания потратила на обслуживание своих долгов.

Сегмент расходов и чистая прибыль в отчете о совокупном доходе КМГ за 2023 год

Расходы и затраты			
Себестоимость покупной нефти, газа, нефтепродуктов и прочих материалов	11	(4,621,881)	(4,960,176)
Производственные расходы	12	(1,219,722)	(1,144,241)
Налоги кроме подоходного налога	13	(594,080)	(677,921)
Износ, истощение и амортизация	37	(601,204)	(506,900)
Расходы по транспортировке и реализации	14	(245,525)	(205,352)
Общие и административные расходы	15	(177,792)	(160,479)
Обесценение основных средств, нематериальных активов и расходы по разведке	16	(230,580)	(19,917)
Финансовые затраты	17	(322,073)	(308,055)
Положительная курсовая разница, нетто		25,222	40,089
Прочие расходы		(60,124)	(85,424)
Итого расходы и затраты		(8,047,759)	(8,028,376)
Прибыль до учёта подоходного налога		1,194,809	1,798,937
Расходы по подоходному налогу	33	(270,348)	(492,377)
Чистая прибыль за год		924,461	1,306,560

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

С точки зрения расходов можно увидеть четыре наиболее крупных из них, они указаны в списке первыми. Чаще всего операционные доходы и расходы указаны выше неоперационных расходов. И на примере КМГ можно увидеть, что неоперационные начинаются со статьи «Обесценения основных средств, нематериальных активов и расходы по разведке».

Важно также отличать денежные и неденежные виды расходов. То есть по каким из них реально произошел выход денег из счетов компании, а по каким – нет. Например, износ и амортизация – это неденежный вид расхода и поэтому не учитывается при расчете ЕБИТДА (денежная операционная прибыль), к которой вернемся позже.

Денежные расходы представляют отток денежных средств. Это уплата налогов и обслуживание денежного оборота организации.

Неденежные (безналичные) расходы – это затраты бизнеса, которые не связаны с реальными денежными операциями.

В итоге можно увидеть, что чистая прибыль у КМГ в 2023 году уменьшилась в сравнении с 2022 годом. Но необходимо учесть, что неденежные износ и амортизация увеличились, а также резко упала доля в прибыли совместных компаний. Для того чтобы посмотреть, из-за чего или из-за кого упала последняя статья, нужно пройти к следующему примечанию. Там вы можете увидеть, что снижение произошло во многом из-за падения чистой прибыли от ТОО «Тенгизшевройл» и Каспийского трубопроводного консорциума.

Сегмент денежных потоков, полученных от операционной деятельности КМГ за 2023 год

Денежные потоки, полученные от операционной деятельности		2023 года	2022 года (пересчитано)*
Дивиденды, полученные от совместных предприятий и ассоциированных компаний	22	619,826	462,309
Оплата подоходного налога		(147,166)	(144,015)
Проценты полученные		123,389	49,487
Проценты уплаченные	26, 29	(256,408)	(233,416)
Чистые денежные потоки, полученные от операционной деятельности		1,667,614	1,567,311

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

Однако, как уже отмечалось выше, часто чистая прибыль сама по себе не является достаточным показателем деятельности компании из-за того, что отчет о прибылях и убытках не является 100% денежным. В таких случаях на помощь приходит отчет о движении денежных средств (или Cash Flow) и такие метрики, как ЕБИТДА.

Отчет Cash Flow всегда делится на три секции: денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Например, в случае с КМГ можно увидеть, что операционные денежные потоки составили 1,67 трлн тенге, что чуть выше результата 2022 года. Это говорит о том, что компания в 2023 году сгенерировала больше реальных и живых денег. Если же посмотреть чуть выше, то можно увидеть уровень дивидендов от совместных компаний, который составил 620 млрд тенге, что на 34% больше, чем в 2022 году.

Основные финансовые результаты КМГ по итогам 2023 года

Финансовые результаты	2022 год	2023 год	% изменение
Выручка	\$ 18 860 млн	\$ 18 236 млн	-3,3%
ЕБИТДА	\$ 5 502 млн	\$ 4 372 млн	-20,5%
Свободный денежный поток ¹	\$ 2 421 млн	\$ 2 157 млн	-10,9%
Капитальные вложения (кассовый метод)	\$ 979 млн	\$ 1 498 млн	+52,9%
Общий долг	\$ 8 980 млн	\$ 8 265 млн	-8,0%
Чистый долг	\$ 4 655 млн	\$ 3 620 млн	-22,3%

источник: Презентация КМГ по итогам 2023 года

Выше указывалось, что чистая прибыль уменьшилась из-за снижения доли прибыли в совместных компаниях, хотя здесь можно видеть, что КМГ по факту получил больше реальных денег от совместных компаний. В итоге это и привело к увеличению показателя ЕБИТДА, то есть к тому, сколько примерно компания заработала деньгами. Так вот, в случае с КМГ этот показатель считается так: выручка + себестоимость + производственные расходы + налоги + расходы по транспортировке + общие и адмрасходы + дивиденды от совместных компаний. То есть в расчет не берутся неоперационные расходы и доходы, а также неденежные расходы (износ и обесценение активов).

Вместо доли в чистой прибыли совместных компаний учитываются дивиденды от совместных компаний, так как последний пункт является полностью денежным доходом. В итоге получается, что ЕБИТДА КМГ в 2023 году составила 2,08 трлн тенге, что чуть выше, чем в 2022 году, когда показатель составил 2 трлн тенге.

Сегмент денежных потоков, связанных с капитальными затратами и приобретениями КМГ за 2023 год

В миллионах тенге	Прим.	2023 года	2022 года (пересчитано)*
Денежные потоки от инвестиционной деятельности			
Размещение банковских выводов		(1,460,352)	(1,698,647)
Возврат банковских выводов		1,614,940	1,138,294
Приобретение дочерних организаций, за вычетом полученных денежных средств	6,7	(156,388)	(1,198,317)
Выплата вознаграждения в связи с приобретением дочерней организации		(163,770)	–
Приобретение основных средств, нематериальных активов и активов по разведке и оценке	7	(683,439)	(451,476)

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

Если же продолжать тему с отчетом движения денежных средств, то есть еще один важный показатель, на который стоит обратить внимание, – свободный денежный поток. Он показывает, сколько денег остается на то, чтобы выплатить дивиденды акционерам и/или погасить долги перед кредиторами. Считается этот показатель довольно просто: денежные потоки от операционной деятельности минус капитальные затраты.

Капитальные затраты – это те затраты, которые компания тратит на улучшение, расширение или поддержание текущих активов (зданий, машин и оборудования, месторождения и т. д.).

В случае с КМГ это строка «Приобретение основных средств, нематериальных активов и активов по разведке». Если отнять ее от денежных потоков от операционной деятельности, то получается 985 млрд тенге. В 2022 году этот же показатель был равен 1,11 трлн тенге. То есть снижение свободного денежного потока за год, несмотря на более сильное падение цен на нефть, оказалось незначительным.

Из дивидендной политики КМГ

4.3. Совет директоров при формировании рекомендации в отношении размера дивидендов будет учитывать уровень долговой нагрузки Общества, определяемого показателем Чистый долг к ЕБИТДА.

4.4. Общество приложит все усилия для обеспечения выплаты следующего размера дивидендов:

a. Не менее 50% от Свободного денежного потока, если показатель Чистый долг к ЕБИТДА менее или равно 1,0;

b. Не менее 40% от Свободного денежного потока, если показатель Чистый долг к ЕБИТДА более 1,0, но менее или равно 1,5;

c. Не менее 30% от Свободного денежного потока, если показатель Чистый долг к ЕБИТДА более 1,5 но менее или равно 2,0;

d. Процент выплаты будет определяться по решению Общего собрания акционеров Общества, если показатель Чистый долг к ЕБИТДА более 2,0.

источник: Дивидендная политика КМГ

К тому же свободный денежный поток важен и для расчета дивидендов. В дивидендной политике некоторых компаний можно увидеть формулу расчета, которая может быть привязана к свободному денежному потоку. Например, в дивидендной политике АО «НК «Казатомпром» и АО «НК «КазМунайГаз». Благодаря этому можно самостоятельно рассчитать примерный уровень дивидендов.

На примере КМГ эта формула зависит от того, каково соотношение чистого долга к ЕБИТДА. Если оно меньше 1, то компания постарается выплатить 50% от свободного денежного потока. К чистому долгу вернемся чуть позже, но сразу скажем, что его соотношение к ЕБИТДА в 2023 году составило меньше 1. Получается, что компания, возможно, выплатит как минимум 50% от свободного денежного потока. Однако есть один нюанс, который стоит учесть.

В дивидендной политике написано, что формула свободного денежного потока также включает в себя расходы на приобретение дочерних компаний. В 2023 году, согласно презентации компании, эта статья была равна 494 млн долларов. К сожалению, из отчета компании вывести эту цифру будет сложно. В итоге 50% от 985 млрд тенге минус 225 млрд тенге будет равно 380 млрд тенге, или, если разделить на количество акций 610,1 млн штук, получаем расчетный минимальный дивиденд размером 623 тенге на акцию. То есть благодаря этим расчетам мы вывели вероятный уровень дивидендов, который будет на 27% выше дивидендов прошлого года.

Собственный капитал и обязательства КМГ за 2023 год

В миллионах тенге	Прим.	2023 года	2022 года (пересчитано)*
Капитал и обязательства			
Капитал			
Уставный капитал	27	916,541	916,541
Дополнительный оплаченный капитал		1,142	1,142
Прочий капитал		(910)	(1,759)
Резерв по пересчёту валюты отчётности		4,090,281	4,209,612
Нераспределённая прибыль		5,486,747	4,803,431
Относящийся к акционерам Материнской Компании		10,493,801	9,928,967
Неконтролирующая доля участия			
Итого капитал		10,394,397	9,867,426
Долгосрочные обязательства			
Займы	28	3,365,736	3,784,897
Обязательства по аренде	29	87,880	65,872
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	31	18,743	15,080
Резервы	30	306,219	210,765
Обязательства по вознаграждениям работникам		70,975	66,097
Прочие долгосрочные нефинансовые обязательства	31	37,777	41,548
Обязательства по отложенному налогу	33	1,126,767	999,010
		5,014,097	5,193,269
Краткосрочные обязательства			
Торговая кредиторская задолженность	31	663,930	565,092
Займы	28	391,358	369,489
Обязательства по аренде	29	17,400	15,662
Прочие краткосрочные финансовые обязательства	31	145,953	283,820
Резервы	30	33,576	58,779
Обязательства по вознаграждениям работникам		5,703	4,969
Подоходный налог к уплате	33	28,285	66,648
Прочие налоги к уплате	32	116,500	148,497
Прочие краткосрочные нефинансовые обязательства	31	131,513	93,219
		1,534,218	1,606,159
Итого обязательства		6,548,315	6,789,464
Итого капитал и обязательства		16,942,712	16,656,890
Балансовая стоимость одной акции** – в тысячах тенге	27	15,803	14,668

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

Третьим отчетом, о котором еще не говорили, является балансовый отчет, или отчет о финансовом положении. В этом отчете можно увидеть объем и типы активов компании, а также каким образом эти активы были профинансированы: долгом или собственным капиталом. В целом стоимость активов в таком случае обычно является исторической и не всегда отражает реальную рыночную стоимость. Но все равно проводится переоценка активов, и показатель чистого собственного капитала иногда может быть неплохим индикатором для сравнения с рыночной стоимостью акций. Для этого нужно найти балансовую стоимость одной акции, которая обычно приводится в отчетах. В случае с КМГ эта стоимость равна 15 603 тенге на акцию, что заметно выше текущей рыночной стоимости, а также на 6,3% выше, чем это было в конце 2022 года.

Активы КМГ за 2023 год

В миллионах тенге	Прим.	2023 года	2022 года (пересчитано)*
Активы			
Долгосрочные активы			
Активы по разведке и оценке	19	174,187	251,280
Основные средства	18	7,181,206	6,994,001
Инвестиционная недвижимость		19,383	17,304
Нематериальные активы		874,930	918,261
Активы в форме права пользования		101,765	76,567
Инвестиции в совместные предприятия и ассоциированные компании	22	4,821,427	4,947,403
НДС к возмещению		30,360	16,760
Авансы за долгосрочные активы	24	157,257	52,982
Прочие долгосрочные нефинансовые активы		4,192	3,713
Займы и дебиторская задолженность от связанных сторон	25	94,334	128,857
Прочие долгосрочные финансовые активы		23,217	10,672
Долгосрочные банковские вклады	21	63,891	59,229
Активы по отложенному налогу	33	65,829	41,598
		13,505,675	13,519,627
Краткосрочные активы			
Товарно-материальные запасы	23	376,444	310,764
Торговая дебиторская задолженность	24	561,258	519,684
НДС к возмещению		60,523	42,762
Предоплата по подоходному налогу	33	33,051	36,167
Прочие краткосрочные нефинансовые активы	24	157,257	109,173
Займы и дебиторская задолженность от связанных сторон	25	125,569	119,874
Прочие краткосрочные финансовые активы	24	74,870	57,057
Краткосрочные банковские вклады	21	997,012	1,178,138
Денежные средства и их эквиваленты	26	1,050,873	763,185
		3,436,857	3,136,804
Активы, классифицированные как предназначенные для продажи			
		180	459
		3,437,037	3,137,263
Итого активы		16,942,712	16,656,890

источник: Консолидированная финансовая отчетность КМГ по итогам 2023 года

Также в балансовом отчете важно найти и подсчитать долговую нагрузку компании. Для этого чаще всего применяется показатель «Чистый долг», о котором мы писали выше. Формула чистого долга достаточно проста: совокупный долг минус денежные средства или иные ликвидные активы.

В случае с КМГ можно найти две строки «Займы...» стоимостью 3,4 трлн и 391 млрд тенге, также к долгам стоит добавить обязательства по аренде и прочие финансовые обязательства. Таким образом, совокупный долг КМГ на конец 2023 года составляет 4,03 трлн тенге.

С другой стороны, в краткосрочных активах можно найти строки «Денежные средства и эквиваленты», «Краткосрочные банковские вклады» и «Прочие краткосрочные финансовые активы» общей стоимостью 2,12 трлн тенге. Именно эти активы являются наиболее ликвидными и могут прямо сейчас пойти на погашение долга. В итоге чистый долг КМГ на конец 2023 года составил 4,03 трлн тенге минус 2,12 трлн тенге, или 1,91 трлн тенге, что на целых 25% меньше, чем это было в конце 2022 года. Тем самым долговая нагрузка КМГ оказалась меньше прошлогодней ЕБИТДА, и это увеличивает финансовую способность компании для выплаты большего количества дивидендов.

В заключение стоит отметить, что вышеуказанные способы чтения финансовой отчетности являются самыми базовыми, необходимы для финансового и инвестиционного анализа компании, но они помогают определить характеристики компании, ее текущее финансовое положение и предположить перспективы бизнеса на ближайшее будущее. При этом необходимо помнить, что следить за отчетностью нужно в любом случае, вложились ли вы уже в акции или только планируете. Это станет дополнительной помощью при принятии правильного решения. И сам процесс анализа не такой уж сложный, при желании инвестор может овладеть необходимым уровнем подготовки, чтобы оценивать компанию по ключевым мультипликаторам и составить ее «портрет», избежав ненужных ошибок, а может, наоборот, найти для себя новую инвестиционную идею.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Фото: Илья Ким

Пицца для размышлений Какие риски ждут «ВкусВилл» в Казахстане

> стр. 1

«Около года мы изучали рынок, местных поставщиков, подходили ли они под наши стандарты и критерии. Проводили маркетинговые исследования. К нашему удивлению, 35% местной аудитории знают про «ВкусВилл» и хотят его здесь видеть, с учетом того, что мы не делали никаких маркетинговых активностей. Это тоже для нас сигнал, что пора открывать магазин в Казахстане», – рассказал журналисту «Курсива» генеральный директор «ВкусВилл Казахстан» Александр Михеев на открытии первой точки сети в Алматы.

До этого, в июне 2023 года компания запустила в Казахстане продажи своих товаров через партнеров. Менее чем за год, по данным сети, у них появилось 35 партнеров с 125 офлайн и онлайн точками продаж в пяти городах: Алматы, Астане, Талдыкоргане, Конаеве и Степногорске. «Проанализировав эти данные, мы поняли, что у людей есть потребность (в товарах «ВкусВилла» – «Курсив») и нужно выходить с полноценным магазином на рынок», – отметил Михеев.

Откормить рынок

К приходу нового крупного игрока местные ретейлеры относятся спокойно и пока не видят в нем конкурента. «ВкусВилл» работает в среднем и среднем верхнем ценовом сегменте. На алматинском рынке можно выделить несколько игроков, похожих на него если не форматом, то ценовым сегментом и ассортиментом: онлайн-супермаркет Arbutz.kz,

сеть супермаркетов Galmart, сеть экомаркетов Amarant, сервис доставки Airba Fresh (имеющий также одну офлайн-точку).

Общая мысль, которая прослеживалась в ответах казахстанских ретейлеров на вопросы «Курсива»: рынку есть куда расти и о жесткой конкуренции пока говорить рано.

«На текущий момент «ВкусВилл» открыл одну небольшую локацию – пока рано говорить о борьбе за аудиторию. Согласен с тем, что наши и клиенты «ВкусВилла» разделяют схожие ценности, и, я думаю, здесь есть пересечение аудитории. Но я также думаю, есть большой потенциал для роста этого сегмента, это скорее плюс, что «ВкусВилл» открыл свой магазин: мы вместе развиваем сегмент осознанного питания, когда клиенту важен не только вкус, но и состав продукта, то, как его производят», – сказал директор ТОО «Airba Fresh» Даниэль Ким.

«Мы видим появление «ВкусВилла» на казахстанском рынке как интересное событие, которое подтверждает растущий спрос клиентов на доставку качественных продуктов. Вместе с тем наличие других игроков подталкивает нас к постоянному совершенствованию и инновациям», – отметила генеральный директор Arbutz.kz Валерия Рекша.

«Первый магазин «ВкусВилл» является тестовым образцом. И пока компания находится в фазе «А». Показательной будет уже фаза «В», когда будет открыта опытная партия магазинов – те самые 25 точек в Алматы. Если «ВкусВиллу» удастся дойти до

фазы «В», то тогда можно будет говорить о начинающейся конкуренции на рынке, а пока рано», – поделился мнением с «Курсивом» управляющий компании Trade Help, эксперт в сфере FMCG-ритейла Андрей Калмыков.

Он напомнил, что ранее в Казахстан уже заходили российская «Пятерочка» (проработала с 2004 по 2007 год) и французский Carrefour (проработал с 2016 по 2017 год), которые так и не смогли дойти до фазы «В». «Причина у всех одна – слабое изучение ритейла Казахстана на уровне технико-экономического обоснования. Видимо, коллеги надеются: давай откроем, а там дальше видно будет», – отметил Калмыков.

За счет чего «ВкусВилл» может «отъесть» долю у местных ретейлеров?

По мнению Калмыкова, «ВкусВилл» имеет эффективную программу лояльности в России. И это же может стать сильной стороной российской сети в Казахстане в случае успешного запуска. За время существования в России под именем «ВкусВилл» (с 2012 года) сеть смогла взрастить комьюнити лояльных к бренду покупателей. К слову, на их поддержку компания рассчитывает и в Казахстане, признался на открытии магазина Александр Михеев.

«Если будет тот ассортимент, к которому мы привыкли в России, и если будут адекватные наценки с учетом логистики, я думаю, будет большой спрос», – уверена Елена Булаева. По ее словам, в



Фото: Илья Ким

Алматы большое комьюнити «понаехавших» из крупных городов России.

Многолетний опыт и экспертизу можно считать еще одной сильной стороной нового игрока. «ВкусВилл» известен своим акцентом на экологически чистых и здоровых продуктах, а также инновационным подходом к ритейлу. Это привлекает определенную аудиторию и может быть воспринято как их конкурентное преимущество на новом рынке. Однако в Amarant мы видим это как возможность для обучения и возможное вдохновение для собственного развития. Мы также готовы учиться у такой крупной компании, как «ВкусВилл», что принесет пользу не только нам, но и жителям Казахстана», –

сказал Рашид Каримов, сооснователь сети магазинов Amarant.

От местных ретейлеров российский «ВкусВилл» отличает прежде всего ассортимент. Заходя на рынок с собственной торговой маркой, российская сеть предлагает ряд эксклюзивных товаров, которых нет в других казахстанских сетях.

Чего может не хватать «ВкусВиллу» на местном рынке?

Эксклюзивный ассортимент может стать как плюсом, так и минусом для новичка, так как большую часть товара ретейлер везет из России. «ВкусВилл» работает преимущественно с российскими поставщиками, а мы развиваем казахстанских производителей, поэтому путь наших продуктов до клиента ближе, что должно также положительно влиять на цену и свежесть продуктов», – отметил Даниэль Ким.

«Сложности с логистикой есть: нужно проехать всю Россию и потом еще весь Казахстан», – говорит на открытии магазина и сам Михеев. 97% ассортимента сети – это СТМ, поэтому для «ВкусВилла» критически важно наладить взаимодействие с местными поставщиками в свежих категориях товаров, которые везти из России будет нецелесообразно. Если на родном рынке «ВкусВилл» работает более чем с двумя тысячами производителей, то в Казахстане сеть смогла договориться пока только с 60 в 11 категориях товаров. На данный момент в алматинском магазине 1700 SKU, из них, по данным «ВкусВилла», 600 доставляют местные поставщики, 1100 – везут из России.

По мнению Калмыкова, также перед новым игроком, скорее всего, стоит вопрос ценообразования: «Особенность магазинов у дома в РК в том, что в 99% случаев это не сети, а индивидуальные предприниматели или самозанятые. Они не платят НДС в размере 12%, как ТОО. «ВкусВилл» однозначно заходит

в Казахстан как ТОО и, значит, уже изначально будет отличаться в розничной цене с магазинами у дома в 12%».

Андрей Калмыков также обращает внимание на демографические показатели в России и Казахстане, которые заметно отличаются, что может сказываться на размере и стоимости покупательской корзины. «Среднестатистическая семья в Казахстане насыщает минимум четыре человека, а то и пять-шесть. Это не семьи среднего класса в Москве, которые состоят из двух-трех человек. В РК покупают не полдюжины, а две-три курицы, 5–15 килограммов мяса, 3 килограмма риса, 2–3 килограмма моркови и лука и так далее, чтобы и самим поесть, и родных накормить. В этом удивительная сила гостеприимства казахского народа и популярность Magnum C&C (на данный момент самый крупный FMCG-ритейлер в Казахстане, работающий в экономсегменте. – «Курсив»)), – отметил Калмыков.

Пока на казахстанском рынке удерживаются только те российские ретейлеры, кто работает в экономсегменте: «Низкоцен» (с 2015 года в РК, с 2017 года работает под брендом Inmart), «Светофор» (с 2017 года), Fix Price (с 2019 года), «Доброцен» (с 2021 года).

Глубокое понимание специфики местного рынка, по мнению некоторых казахстанских ретейлеров, сейчас дает им определенную фору перед новым игроком. «Наше ключевое преимущество заключается в глубоком понимании местного рынка и потребностей наших клиентов. Мы не просто продаем продукты – мы создаем опыт для покупателей, который полностью соответствует их ожиданиям и предпочтениям. Наши долгосрочные отношения с поставщиками и внимание к тренингам сотрудников позволяют нам поддерживать высокие стандарты качества и обслуживания, которые «ВкусВиллу», будучи новичком на казахстанском рынке, еще предстоит достичь», – заключил Рашид Каримов.



Фото: Илья Ким

Не резидентства ради

Казахстанские инвесторы теряют интерес к получению «золотых виз»

> стр. 1

Таиланд

В прошлом году Таиланд стал лидером среди самых востребованных направлений для инвестиций в недвижимость у граждан Казахстана, хотя годом ранее королевство разделяло лишь шестую строчку рейтинга вместе с ОАЭ и Великобританией. За 2023 год спрос на объекты недвижимости в Таиланде вырос на рекордные 283%. А в 2024-м доля заявок от граждан Казахстана на покупку недвижимости в королевстве увеличилась еще на 14% относительно показателей конца 2023 года.

Высоким спросом казахстанцы поддержали глобальный тренд – 2023 год вообще стал пиком активности иностранцев на тайском рынке.

«Интерес к этому направлению рос на фоне введения в Таиланде безвизового режима с Казахстаном и Китаем (1 марта 2024 года режим был продлен еще на шесть месяцев), который стимулировал увеличение туристического потока. Количество сделок и запросов на покупку остаются высокими и сейчас. Многие туристы, которые ознакомились с предложениями на местном рынке во время отпуска, принимают окончательное решение о покупке по возвращении домой», – говорит Мишишенкова.

При этом в начале текущего года медианный бюджет у казахстанских покупателей недвижимости сократился на 7% относительно 2023 года, когда показатель находился на уровне \$160 тыс.

ОАЭ

В начале 2024 года доля заявок на покупку недвижимости в ОАЭ со стороны казахстанцев выросла



Фото: Shutterstock/willkr

на четверть, а медианный бюджет поднялся до \$284 тыс. (+28%).

В этой стране наши соотечественники разошлись с глобальным трендом, согласно которому темпы роста рынка ОАЭ замедляются по сравнению с ажиотажными 2022–2023 годами. Одна из причин охлаждения – снижение интереса к рынку ОАЭ со стороны россиян (–26% за январь – март) на

фоне возросших цен на недвижимость в Дубае и других эмиратах.

Средняя стоимость «квадрата» в Дубае закрепились на уровне \$5,10–\$5,5 тыс. и не опускалась ниже этих отметок на протяжении 11 месяцев. Тренд прервала мартовская коррекция до \$4,86 за «квадрат» (замедление деловой активности в период Рамадана).

Спрос казахстанцев в регионе Персидского залива не ограничивается эмиратами. В 2024 году в Трапю впервые отметили интерес наших соотечественников к недвижимости в Катаре и Саудовской Аравии.

Кипр

В начале 2024 года более чем вдвое увеличилась доля заявок от казахстанцев на недвижимость Кипра.

«Рост происходит на фоне позитивных внутренних изменений. В марте Кипр возобновил прием заявлений на получение гражданства по новому закону – теперь получить гражданство можно по упрощенной процедуре, если заявитель работает в высокотехнологичной компании. А в конце 2023-го власти Кипра заявили о намерении вступить в Шенгенскую зону, – комментирует изменение спроса директор по девелоперскому продукту Трапю. – Во многом драйвером спроса



* По итогам 3,5 месяца 2024 года. Источник: Трапю

Страны – лидеры роста спроса со стороны казахстанских покупателей в 2024 году



Источник: Трапю

Европа

Спрос казахстанцев на европейских рынках охлаждается. Так, в Трапю отмечают существенное сокращение доли заявок от наших соотечественников на покупку недвижимости во Франции и Германии – на 83 и 45% соответственно. Интерес к недвижимости Греции и Испании тоже снизился, но не столь драматично: доля заявок уменьшилась на 18 и 6,4% соответственно.

«Отчасти охлаждение спроса продиктовано фундаментальными причинами снижения показателей на местных рынках. Так, инвесторы в недвижимость Германии должны нести больше издержек, вызванных ростом процентной ставки и инфляцией

в ФРГ. На этом фоне сами европейцы склонны инвестировать в проекты за рубежом, а не на «домашних» рынках, что косвенно подтверждает рост активности граждан Германии, Франции и Великобритании в Таиланде (+41%, +38%, +24% сделок с квартирами соответственно, по данным тайского Government Housing Bank), – отмечает Елена Мишишенкова.

Причину изменения интересов казахстанцев к зарубежным рынкам в Трапю связывают в том числе с глобальным изменением целей казахстанских инвесторов.

В 2024 году 43% клиентов Трапю из Казахстана покупают зарубежную недвижимость для отдыха и сдачи в аренду, а еще 19% – только для отдыха. Лишь 14% казахстанцев намерены использовать покупку недвижимости как инструмент для получения ВНЖ или «золотой визы», в то время как в 2023 году доля таких покупателей составляла 23%.

В какую недвижимость готовы вкладывать деньги казахстанцы



Топ-5 городов в Казахстане, где казахстанцы хотели бы приобрести недвижимость

Источник: данные исследования «Омнибус United Research Technologies Group»

Покупка недвижимости – одна из трех самых популярных инвестиционных стратегий казахстанцев. Большинство предпочло бы купить квартиру в ближайшем мегаполисе Казахстана и сдавать ее в аренду, получая не менее 25% годовых, показывают результаты исследования United Research Technologies Group.

Наталья КАЧАЛОВА

Почти каждый третий (27,4%) из 1600 казахстанцев, опрошенных в ходе исследования United Research Technologies Group (URTG) весной 2024 года, считает надежным способом сохранения своих сбережений инвестирование в недвижимость. Но имеют сбережения для этого менее половины опрошенных – 41,1%. Из тех, у кого есть деньги, только каждый девятый реально готов держать свои накопления «в кирпиче». Это третий по популярности способ хранения денежных средств. На первом месте (88,1%) – банковские депозиты, на втором (36,1%) – хранение наличности дома (по условиям опроса респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа).

Почти 83% из тех, кто рассматривает инвестиции в недвижимость, интересуются покупкой жилья. А вложение денежных средств в офисы, магазины и другую коммерческую недвижимость интересует только 17% потенциальных покупателей.

Свой город ближе

Казахстанцев, рассматривающих инвестиции в отечественную жилую недвижимость, в четыре раза больше, чем тех, кого интересует жилье за рубежом. Самые популярные локации для

покупки казахстанских жилых «квадратов» – мегаполисы.

Приобрести жилье в Астане хотела бы почти половина (45,5%) респондентов из всех регионов страны. Наиболее высокий интерес к столичной недвижимости – у самих астанчан (80,4% опрошенных жителей столицы), а также у жителей Абайской (65,5%) и Акмолинской (64,2%) областей.

Жильем в Алматы интересуются 41,8% всех опрошенных. В первую очередь это сами алматынцы (84,9% респондентов из Алматы), а также жители близлежащих регионов – Алматинской (66,7%) области и области Жетysу (63,3%).

Покупку жилья в Шымкенте рассматривают 12,6% респондентов. В тройке лидеров спроса сами шымкентцы (72,3% опрошенных из Шымкента), жители Туркестанской области – 44,4% и области Улытау – 20%.

Среди популярных инвестиционных стратегий тех, кто готов вложиться в казахстанскую недвижимость, – сдача в аренду и дальнейшая перепродажа жилья после повышения его стоимости. Одну или обе из этих стратегий выбрали две трети респондентов.

Зарубежный метр

Среди других стран в тройку по популярности для инвестирования в недвижимость попали Турция, Европа и ОАЭ.

Более трети из всех 1600 опрошенных казахстанцев (если бы у них была такая возможность) вложились бы в жилье в Турции. Еще около трети отдали бы предпочтение одной из европейских стран. В лидерах – Франция (10%), Италия (9,7%) и Испания (9,6%), свидетельствуют данные опроса URTG. А 27,3% респондентов остановились на своем выборе на ОАЭ. Таиланд и Кипр как локации для инвестирования в

недвижимость привлекают по 9,8% казахстанцев.

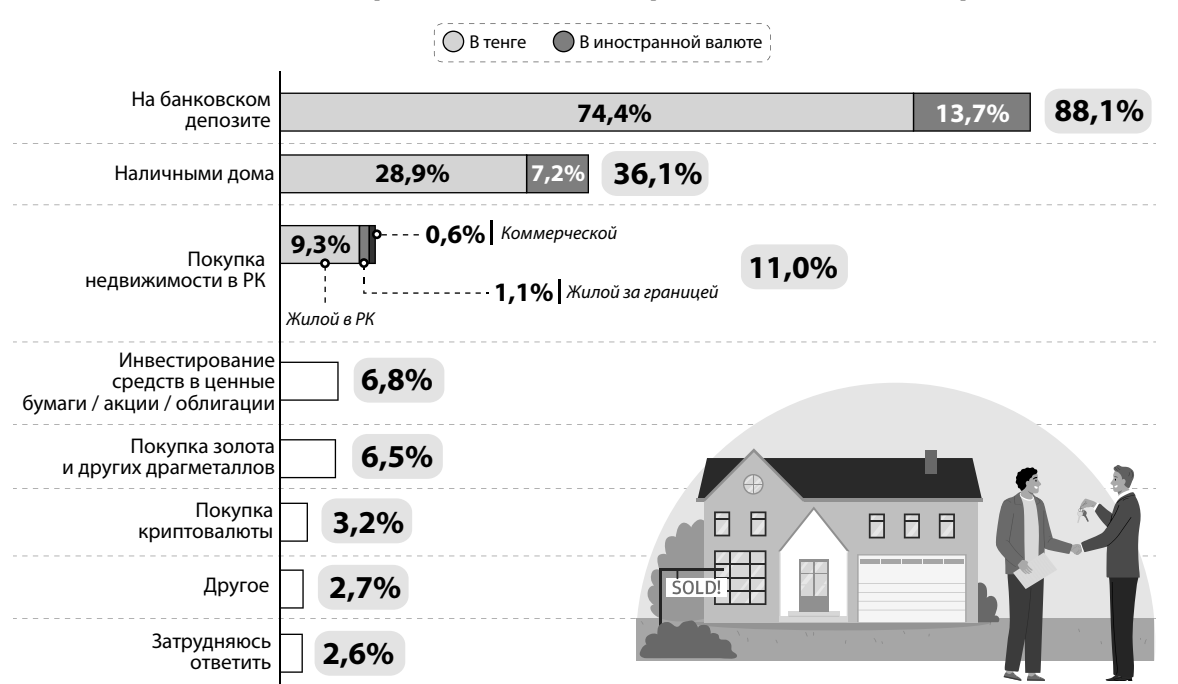
Зарабатывать за счет сдачи в аренду на зарубежной недвижимости готовы вдвое меньше казахстанцев, чем на казахстанской. Основной мотив покупки заграничных «квадратов» для половины опрошенных – сохранение имеющихся денежных средств в расчете на повышение стоимости недвижимости в будущем.

Инвестиционный аппетит

Почти каждый третий хотел бы получать от своих вложений более 25% годовых в тенге.

Еще треть согласилась бы на доход от вложений в размере 15–25% годовых. Получать умеренные 10–15% годовых от своих инвестиций готовы 14,4% опрошенных. Доходность менее 10% устроила бы лишь каждого десятого респондента.

Способы сбережения / инвестирования денежных средств*



* Респондент может выбрать несколько вариантов ответа.

Источник: данные исследования «Омнибус United Research Technologies Group»



Источник: данные исследования «Омнибус United Research Technologies Group»

LIFESTYLE



Выжили только богатые

Рецензия на сериал «Фоллаут»

Фоллаут с английского можно перевести как «выпадение радиоактивных осадков». От увиденного в сериале можно действительно «выпасть в осадок», ведь авторы шоу нам рисуют тот дивный мир, в котором не дай Бог никому оказаться: там выжившие после атомной зимы и оставшиеся на поверхности Земли борются лишь за пропитание и едят все – от личинок мух до человечины. Кругом бегают опасные мутанты, способные растерзать любого за секунду, а бандитов, рейдеров и охотников за головами больше, чем на Диком Западе. Зомби дерутся с высококлассным спецназом, бойцы которого похожи на трансформеров – их называют рыцарями, а отрезанные головы людей используются как средство переноса важных артефактов. Несмотря на эти демонические и слегка безумные картинки, все вокруг не устают спасать мир, от которого уже ничего не осталось.

История создания сериала

Fallout – это шоу по мотивам одной из самых популярных видеоигр 1990-х годов (в этом году игре уже 27 лет). Не экранизировать этот раритет сегодня было бы преступлением – тренды таковы, что большинство экранизаций видеоигр оказываются очень успешными, взять хотя бы отличный многосерийный фильм The Last of Us, к тому же в 2024-м у публики появился запрос на постапокалиптическое кино. Поэтому появление этого восьмисерийного шоу где-то между «Падением империи» Гарленда и очередным «Безумным Максом» Миллера (его премьера состоится на Каннском кинофестивале через две недели) кажется закономерностью. И судя по отзывам на агрегаторе рецензий Rotten Tomatoes (рейтинг 93% из 100 – от профессионалов и 90% от обычной публики), новый проект одинаково нравится и фанатам игры, и тем, кто познакомился с этим миром впервые. Поклонники называют Fallout образцовой адаптацией, в которой авторы с уважением отнеслись и к содержанию оригинала, и к его форме, и к ретрофутуристической эстетике.

Пожалуй, одна из главных причин успеха – это то, что идеологами сериала выступили Джонатан Нолан (известный сценарист, младший брат и постоянный соавтор знаменитого Кристофера Нолана) и его коллега Лиза Джой. Вместе они запустили одно из самых успешных шоу НВО «Мир Дикого Запада». Джонатан работал с братом над любимыми многими киноманами картинами:

«Интерстеллар», «Помни», «Темный Рыцарь» и «Престиж». Здесь они с Лизой Джой тоже проявили себя с лучшей стороны – ничего не испортили, а даже, говорят, улучшили сюжет игры. Шоураннерами в Fallout они пригласили Дженеу Робертсон-Дурет («Расхитительница гробниц») и Грэма Вагнера («Офис», «Кремниевая долина»).

В итоге у команды получился визуально эффектный (бюджет в \$153 млн виден на экране), мрачный, кровавый сериал с элементами черного юмора. Последний пункт здесь должен вроде бы развлекать, но на деле порой смущает и даже пугает – из-за этого у зрителей создается ощущение, что все герои просто дурачатся, а не спасают планету. Впрочем, это не единственный минус «Фоллаута», но об этом позже.

Почему в обычном жесте «все ок» вам теперь будет мерещиться ядерная война

Внимание! В тексте есть спойлеры!

«Фоллаут» начинается с небольшого, но очень эффектного пролога – США, 2077 год, который на самом деле выглядит как 1950-й: некогда популярный актер вестернов Купер Говард (Уолтон Гоггинс) выступает за небольшую плату на дне рождения ребенка. Когда гости попросили фото с ним – они хотели, чтобы звезда экрана сделал свой фирменный жест – большой палец вверх, тот не захотел выполнять просьбу. Дочери, которую Говард в этот день взял с собой, он объяснит причину отказа не публичным унижением, а другим: его нельзя использовать просто так, в морской пехоте его учили одной хитрости – если вытянуть руку вперед с поднятым вверх пальцем, можно понять, насколько мощной была взорванная рядом бомба. Если ваш палец закрывает облако, образовавшееся от взрыва, – успеете убежать, если же «гриб» больше – смысла спасаться бегством уже нет.

В эту самую минуту на США скидывают пару ядерных боеголовок, и по размерам «гриба» понятно, что спастись не получится. Интересно, что бомбардирует американцев не СССР (даже не его преемники, а непонятно кто (в оригинальной игре атакуют Китай)). Учитывая, какое значение для всех сейчас имеет китайский рынок, который в случае чего может перекрывать кислород любому, с кем будет не согласен, не нужно объяснять, почему придуманный ранее агрессор пропал из сценария. Так или иначе,



в сериале из-за обменов ядерными ударами двух стран большая часть планеты будет уничтожена, а Соединенные Штаты превратятся в радиоактивную пустошь.

Как потом выяснится, люди выживут, но в целостности и сохранности останутся только богатые и знаменитые, те, кто на момент взрыва имели свои убежища. Они спрятались в удобных подземных бункерах с запасами еды, воды и лучших технологий. В то время как оставшиеся на поверхности и пережившие ядерную зиму люди превратились под воздействием радиации в зомби (тут их называют словом «гуль»), канибалов и прочих малопривычных персонажей. Несмотря на то, что эти мутанты уже и на людей мало похожи, они пытаются жить по-человечески: торгуют, организуют рынки, строят города и разводят скот (здесь едят и мясо двуглавых коров, и собак, и абсолютно все, что отдаленно может напоминать белок). За все расплачиваются крышками от стеклянных бутылок с «ядер-колой».

После краткого описания мира до катастрофы авторы переносят действие на 219 лет вперед – в 2296 год.

О чем сериал «Фоллаут»

В XXIII веке территория США поделена на две неравные части. В одной, подземной, расположена сеть Убежищ, в них живут прекрасные добрые люди в красивых голубых костюмах – их предкам удалось спастись и прожить в относительно комфортных условиях. Хотя вместо солнца там искусственная лампа, все живут неплохо – у них есть еда, вода, безопасность, ведь их мир изолирован от зоны поражения. Вторая часть Штатов – это бесплодная пустыня, опустошенная ядерными взрывами, здесь ее называют Поверхностью.

Начинается сериал с того, что молодая и бойкая жительница Убежища №33 Люси Маклин (Элла Пернелл) – «спортсменка, комсомолка и просто красавица» – просит специальную комиссию найти ей мужа в соседнем бункере, ведь заводить детей с кузенами ей не хочется. «Мои репродуктивные органы не повреждены, моя гигиена поддерживается», – с гордостью сообщает она. А когда эксперты разрешат ей свадьбу, ее счастью не будет предела. Только вот самое счастливое событие в жизни Люси превратится в ее худший кошмар. Из-за чего девушке придется выбраться на Поверхность и встретиться с амбициозным солдатом Братства стали Максимусом (Аарон Мотен) и циничным зомби, гулем Говардом (Уолтон Гоггинс).

Всем троицам нужно найти ученого, сбегавшего с технологией ядерного синтеза, которая может обеспечить энергией на века (Майкл Эмерсон). Люси хочет обменять его на своего отца, которого взяли в плен некогда, Максимус мечтает угодить армейскому руководству, им нужна эта технология, а Говард надеется выйти на след заказчиков – у него с ними личные счеты. Когда они преодолеют все возможные препятствия и доберутся до цели, окажется, что главное их препятствие – это все-таки чужие тайны. Открытый финал первого сезона предполагает, что следующие сезоны не за горами.

Чем хорош сериал «Фоллаут»?

«Фоллаут» получился интересным срезом американского общества, в котором есть если не демократы и республиканцы, то как минимум три группы граждан: инфантильные идеалисты (Люси), прагматики (карьерист Максимус) и циники, разочаровавшиеся в родной стране и ушедшие в оппозицию к ныне действующей власти (бывший актер Говард).

Самая интересная героиня – Люси, ее история – это американская вариация на тему пробуждения сознания и сказ о том, как девушка, выросшая в тепличных условиях, оказалась вдруг в реальном мире, познала всю его скорбь и просветлела. Линия темнокожего сироты Максимуса ей заметно проигрывает, хотя казалось, что хорошо изученный и часто используемый троп – простого парня, прошедшего через буллинг, слезы и неудачи, но добившегося успеха, ничем не испортишь. А вот история актера Купера Говарда – ковбоя и белозубого символа Америки, который превратился в живой труп, думается, раскроется позже.

Забавно, как авторы миксуют здесь эстетику самых популярных образцов американской культуры и сочетают, казалось бы, несочетаемое: эпичные боины тут проходят под нежные хиты Америки 1950-х; ковбои развлекают всех своими трюками с лассо, а потом удирают от радиоактивных «грибов» на своих лошадях; а стреляются здесь в лучших традициях Дикого Запада, только вот участники виртуозных перестрелок это не редники и завсегдатаи салунов, а зомби и роботизированные бойцы. Даже секты, так популярные в американском кино, здесь тоже имеются. Идеальный портрет США (его демонстрируют, когда речь об Убежищах) показан вперемешку с самым кошмарным будущим, которое способны придумать только голливудские сценаристы. И естественно, главный конфликт будет семейным, как в любом американском кино.

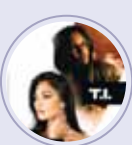
В чем «Фоллаут» не идеален?

Оригинальная игра была придумана почти 30 лет назад и ничего особенно нового в тему конца света она предложить не может, использованы все привычные и поднадоевшие тропы: после ядерной бомбардировки выживают только богатые и с ресурсами, и, разумеется, лишь жители США. Люди превратятся в мутантов, земля – в пустыню, хотя условия жизни на планете невыносимые, все будут бороться за нее как можно яростнее. Естественно, главной будет война за источник неиссякаемой энергии.

Как мы и писали выше, авторы попытались напугать публику, но при этом сохранить комедийный тон истории, и у них это не особенно-то и получилось. Из-за этого идеалистка Люси временами кажется не самым светлым персонажем, а папенькиной дочкой и полной идиоткой, оторванной от реальности. Часть сюжетных линий просто не доведена до ума, во всяком случае, в первом сезоне, зато какие получились эпичные бои. А если учесть, что здесь речь всего лишь о сериале, а не о блокбастере уровня «Дюнь», то это высший комплимент.

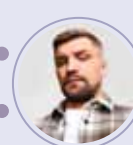
В завершение добавим одно: в «Фоллауте» есть эпизод, где герой говорит, что все на свете превратилось теперь в товар, «даже конец света – это товар», сетует он. Что ж, товар про апокалипсис вышел на четверку – забавно, иронично, местами страшновато, но после недельки жизни в новостной ленте Казахстана (особенно там, где публикуют криминальную хронику), не так уж и впечатляет.

Кадры из сериала «Фоллаут»



Николь Шерзингер в Алматы

Almaty Arena, 16 мая, 19:00



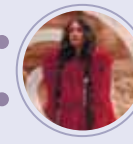
«Баста» в Алматы

Queen Almaty, 23 мая, 20:00



«Тебе, моя последняя любовь»

Дворец Республики, 22 мая, 20:00



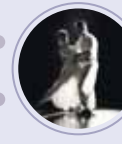
EURASIAN FASHION WEEK

Event Space (ТРК «Форум»), 15–16 мая



FREEDOM TICKET

Наведи камеру телефона на QR-код и передай на странице



«Состояние танго» в Алматы

Театр им. М. Лермонтова, 22 мая, 20:00