

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЛОВУШКА КРУПНОГО РАСХОДА

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
ТОРТИЛЬЯ С PEPSI

стр. 4

ИНВЕСТИЦИИ:
ИДЕЯ ИЗ PINTEREST

стр. 4

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
АЛКОМАРКЕТЫ СО ВКУСОМ

стр. 7

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

Король, безоблачное лето!

Нацбанк опубликовал финансовые показатели в разрезе БВУ по итогам августа. Безнадежная просрочка в секторе выросла еще на 20 млрд тенге, но в относительном выражении рост составил всего одну сотую процентного пункта. «Курсив» изучил, как изменилась расстановка сил в банковской системе страны по итогам последнего отчетного месяца.

Виктор АХРЁМУШКИН

Юрлица изымали

Августовская отчетность казахстанских банков свидетельствует о том, что в этом месяце корпоративным клиентам (скорее всего, крупным) вдруг понадобились деньги: совокупный отток средств юрлиц из системы составил 505 млрд тенге, или 3,1% за месяц (данные Нацбанка, расчеты «Курсива»). Фактический отток оказался даже выше номинального из-за положительной курсовой переоценки: в августе тенге ослабел к доллару на 1,6%.

Главными «драйверами» отрицательной динамики стали бизнес-клиенты Халыка, где портфель вкладов юрлиц просел на 333 млрд тенге за месяц. Внушительные суммы забрали также корпоративные клиенты Kaspi (-136 млрд) и Ситибанка (-109 млрд). Помимо них просадка наблюдалась у Евразийского (-40 млрд), Алтына (-25 млрд), Bereke (-11 млрд) и еще у четырех игроков на сумму менее 10 млрд тенге. Наоборот, единственным банком, отчитавшимся о существенном увеличении остатков на счетах юрлиц, стал Forte (+90 млрд тенге за месяц). Небольшого номинального прироста добились Bank RBK (+29 млрд), БЦК (+10 млрд) и еще восемь игроков с приростом менее 10 млрд тенге.

За период с начала года объем корпоративных средств в системе увеличился на 1,4 трлн тенге, или на 9,4% (на фоне ослабления тенге к доллару на 6,0%). Лидерство в рейтинге по абсолютному приросту средств юрлиц перешло к Forte (+496 млрд тенге за восемь месяцев), за ним расположились Шинхан (+328 млрд) и БЦК (+307 млрд). Халык с первой строчки опустился на четвертую (+204 млрд), незначительно опережая Bereke (+193 млрд). Далее идут Freedom (+63 млрд) и еще семь банков с номинальным приростом от 5 млрд до 53 млрд тенге.

> стр. 3



Фото: Shutterstock

Электрический полис

Страхование электрокаров в Казахстане усложняет нехватка данных для скоринга

Число электромобилей на казахстанских дорогах за год увеличилось более чем в два раза, с 4,7 тыс. до 10,7 тыс. У электромобилей специфические страховые риски – поэтому некоторые страховые компании запускают под электромобили отдельные продукты, а другие предпочитают воздержаться от добровольного страхования EV.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Электромобили резче ускоряются по сравнению авто с двигателем внутреннего сгорания (ДВС), их дорожно ремонттировать (особенно в случае проблем с аккумулятором), они напичканы электроникой, их диагностика требует спецоборудования, которого может не оказаться в наличии. Это далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкиваются казахстанские страховщики при страховании электромобилей.

> стр. 6

Открытие Америки

Какую недвижимость строят казахстанские девелоперы за рубежом

Девелопер VI Group анонсировал продажи жилья в США. Казахстанцам предлагают приобрести апартаменты в финансовом центре Майами стоимостью от \$477 тыс. с гарантированным доходом 10% или виллы стоимостью от \$6,8 млн. Рассказываем, где еще за границей есть проекты крупных отечественных девелоперов и насколько успешно они их реализуют.

Наталья КАЧЛОВА

«Несколько лет подряд мы мечтали попасть в Америку. Наконец два года назад эта мечта осуществилась. Мы уже переросли наш Казахстан и идем дальше», – сообщил на презентации, посвященной старту продаж жилья в Майами, хедлайнер вечера, председатель совета директоров VI Group Айдын Рахимбаев.

На минувшей неделе VI презентовал казахстанцам гостиничные и жилые апартаменты в трех многоэтажных проектах, строящихся в Брикелле, финансовом центре Майами, – Parkside Brickell, Millux Place Brickell и Season One Brickell. Цена лотов на котловане стартует от \$477 тыс., или 229 млн тенге, за юнит площадью 37 «квадратов». Это \$14,6 тыс., или 7 млн тенге, за каждый «квадрат» меблированных апартаментов в восьмизэтажном здании с бассейном и фитнес-центром на крыше.

Купить у своих

На первую презентацию в Астане казахстанцы приезжали в том числе из Алматы, чтобы не упустить самые ликвидные лоты. А на следующий день, уже на презентации в Алматы, были замечены потенциальные покупатели из Шымкента и Тараза. Ажиотаж подогревал транслируемый на большом экране счетчик оставшихся в продаже квартир. Из 30 выставленных лотов в столице во время презентации было продано 22 апартаментов в США. В Алматы два лота из 30 ушли в первую минуту с момента старта продаж, а в электронную очередь на оформление покупки выстроилось полсотни клиентов. Отдельные казахстанцы приобретали недвижимость в США, даже не погружаясь в детали проекта, ориентируясь на знакомое имя девелопера.

> стр. 5



Фото: Shutterstock/Tarusbok

Кинокухня

Сколько стоит продвижение на лучшие кинофестивали мира

Мечта каждого амбициозного кинематографиста – попасть однажды в программу кинофестиваля категории «А». Флагманами индустрии считаются европейские ивенты – это Канн, Венеция, Берлин. «Курсив» рассказывает, кто сегодня продвигает кино на международные площадки и в какую сумму это обойдется.

Галия БАЙЖАНОВА

Современному режиссеру авторского кино мало снять хороший фильм, он и его продюсер должны

иметь стратегию продвижения своей картины – как минимум знать, каким фестивалям его предложить и в какую именно программу.

«Самый топовый кинофестиваль, куда стремятся попасть все и под который выстраиваются все продюсерские календари – это, конечно, Каннский, – говорит французская кинопродюсерка, представительница компании Auroga Films Катя Хазак. – Это самый авторитетный, самый продающий фестиваль с огромным маркетом и несколькими программами». Для участников рынка официальный лейбл Канн своего рода маркер, что у проекта есть потенциал – для участия в большом количестве фестивалей по всему миру, для последующих наград, для продаж прав на различные территории

и, соответственно, для количества зрителей, которые придут смотреть этот фильм в кинотеатрах. «Правда, не всегда этот потенциал оправдывается – увы, не все кино, официально побывавшее даже в Каннах, впоследствии оказывается финансово успешным, но зато команде намного проще его продавать и продвигать, чем те ленты, у которых этого значка нет», – отмечает она.

Самые продаваемые работы – это те, что сумели попасть в основные конкурсы Канн или Венеции и их престижные программы: «Особый взгляд» и «Горизонты», а если они там еще и получили призы, то интерес к ним увеличивается в разы.

> стр. 8

ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Нефтяные инвестиции: секретные материалы

Результаты инвестиционной деятельности казахстанского Нацфонда сопоставимы с показателями «аналогов» – норвежского и азербайджанского суверенных фондов. Но детальной информации по географической и отраслевой диверсификации валютного портфеля Нацфонда Минфин публикует все меньше.

Татьяна НИКОЛАЕВА

О рекордной доходности за 2023 год отчитались и казахстанский Нацфонд (+11,38%), и Государственный нефтяной фонд Азербайджана (+7,1%). Даже самый крупный суверенный фонд в мире – Государственный пенсионный фонд Норвегии – отметил в своем отчете, что в кронах так много фонд заработал за год впервые (в процентах инвестдоход бывал выше).

Годовой отчет суверенного фонда Норвегии занимает 132 страницы, нефтяного фонда Азербайджана – 114 страниц. Нацфонд РК годовой отчет не выпускает.

Предыдущие несколько лет Минфин РК публиковал «Отчет о формировании и использовании Национального фонда Республики Казахстан», который по своему содержанию не дотягивал до полноценного годового отчета и укладывался в 23–25 страниц. В этом году в Министерстве финансов решили, что и такие подробности ни к чему, и ограничились публикацией в газете «Казправда» небольшой заметки «Информация об отчете о формировании

и использовании Национального фонда Республики Казахстан за 2023 год» с пометкой «реклама».

Редакция «Курсива» дважды обращалась в министерство с просьбой предоставить отчет целиком, и оба раза получила рекомендацию читать «Казправду».

«В соответствии с пунктом 3 статьи 134 Бюджетного кодекса Республики Казахстан информация о годовом отчете о формировании и использовании Национального фонда Республики Казахстан от 10 июня 2024 года № 567 Правительству Республики Казахстан поручено обеспечить опубликование информации об отчете о формировании и использовании Национального фонда Республики Казахстан за 2023 год и результатах проведения аудита в периодических печатных изданиях», – сообщил директор департамента Минфина Кайрат Миятов (жирный шрифт использован при ответе сотрудниками МФ РК).

Почти четыре страницы посвящено управлению активами Нацфонда в годовом отчете Нацбанка РК. Даже это вместе с информацией из заметки в «Казправде» не дает представления о географической и отраслевой структуре инвестиций Нацфонда, можно ознакомиться только с аллокацией активов и доходностью по классу актива (см. инфографику).

Для примера – какую информацию о своих инвестициях в

акции предоставляет норвежский фонд: отдельно указывает страновое распределение портфеля акций, отдельно – по отраслевым секторам. В 2023 году самая высокая доходность была у сектора технологий – 51,9% (доля акций технологических компаний в портфеле долевых бумаг – 22,3%).

По состоянию на конец 2023 года Государственный пенсионный фонд Норвегии инвестировал в 8859 компаний, хотя годом раньше их число составляло 9228 – в фонде объясняют это корректировкой портфеля. Самыми доходными у норвежского фонда в прошлом году стали инвестиции в Microsoft, Apple и Nvidia, самыми неудачными – в фармкорпорацию Pfizer, компанию из технологического сектора Meituan и NextEra Energy из сектора энергетики. Норвежский фонд принял участие в 45 IPO, больше всего инвестировал в Birkenstock и Maplebear Inc.

Из опубликованной Минфином «Информации об отчете...» можно узнать, что в прошлом году казахстанский Нацфонд приобрел акции «КазМунайГаза» на сумму 1 299 999 901 тысяча тенге, и это все подробности об инвестициях Нацфонда в такой класс активов, как акции. Подробности об инвестициях в корпоративные облигации снова очень компактны. В заметке «Казправды» упоминается, что в 2023 году Нацфондом были приобретены облигации ФНБ «Самрук-Казына» «на сумму 173 709 364 тысяча тенге». Информацию об общем размере тенгового портфеля облигаций казахстанских эмитентов Минфин тоже решил не публиковать.



Фото: Shutterstock/vectorart

Ловушка крупного расхода

Почему Нацфонд РК, вероятнее всего, не достигнет \$100 млрд по итогам 2029 года?

Динамичный рост активов казахстанского суверенного фонда ограничен стабильно высоким уровнем изъятия средств на текущие нужды правительства. Однако растить НФ стратегически не заинтересованы стороны.

Сергей ДОМНИН

По состоянию на конец августа 2024 года (последние доступные публичные данные) совокупные активы Национального фонда РК составляли 31,8 трлн тенге, или \$66,5 млрд по среднему курсу USD/KZT за август. Это данные Министерства финансов РК, на чьем балансе как держателя государственной казны находится НФ. Международная часть активов фонда, учитываемая Нацбанком РК (команда Нацбанка управляет фондом), составила на тот же период \$62,6 млрд.

С начала года совокупные активы фонда в тенге выросли на 9%, за 5 лет – на 18%. Но если взглянуть на десятилетнюю ретроспективу и инвалютное выражение, то картина становится совсем не такой позитивной: Нацфонд «похудел» на 26%. Суммарное использование средств из НФ с 2016 года (после двукратной девальвации тенге) составило \$85 млрд, при этом пополнили фонд будущие поколения на \$100 млрд. Треть – в 2016, 2017 и 2021 годах – поступления в фонд оказывались меньше, чем объем использования. В 2022-м фонд получил ощутимый инвестиционный убыток.

Проблему негативной динамики активов НФ нередко затрагивает президент Касым-Жомарт Токаев: довести размер активов фонда до \$100 млрд он впервые предложил в предвыборной программе осенью 2022 года. «В ближайшие 7 лет активы Нацфонда должны вырасти до \$100 млрд. Тратить из него надо меньше, а зарабатывать – больше. Причем проблемы с тем, чтобы «зарабатывать», очевидно, тоже имеют место быть», – напомнил он в декабре 2022 года на расширенном заседании правительства.

Однако решить эту задачу непросто при том уровне расходов, который набрало прави-

тельство РК в последние годы. По расчетам Kursiv Research, опирающимся на данные НБ РК и Минфина, чтобы достичь отметки \$100 млрд по итогам 2029 года, необходимо, чтобы активы Нацфонда генерировали не средние 3,75%, как в последние пять лет, а в полтора-два раза больше (в зависимости от того, нулевой баланс показывает разность между поступлениями и использованием или тот же, что в среднем за последние пять лет). Это потребует от управляющих фондом существенного пересмотра инвестиционной стратегии со сдвигом к большему риску.

Другой подход – сократить расходы НФ, урезав размер трансфертов в бюджет. Этот подход прослеживается и в действующей Концепции по управлению активами НФ. Только практика существенно отличается от планов. В последние годы гарантированный и целевой трансферты формировали от 16 до 32% доходной части государственного бюджета РК. После того как правительство вырвало системобразующие банки, грянула пандемия коронавируса, затем потребовались дополнительные расходы на инфраструктуру, включая социальную.

Планы Минэкономики, отвечающего за планирование бюджета, на 2025 год еще этим летом были умеренными: планировалось, что из НФ в госбюджет будет направлено 2 трлн гарантированного трансферта и 1,6 трлн целевого. Однако в актуальном проекте бюджета зафиксированы другие значения: правительство получит 2 трлн гарантированного и 3,25 трлн целевого трансферта. Таким образом, изъятия вырастут от плановых на 46%.

В начале этого года, анализируя 20-летнюю историю НФ, «Курсив» отмечал, что, активно используя средства Нацфонда сегодня, власти РК ослабляют свои возможности отвечать на стратегические риски в будущем. Похоже, что особенного беспокойства на этот счет в Астане никто не испытывает.

Экономический рост – а именно он поставлен во главу угла – необходимо обеспечить сегодня, а не в среднесрочной перспективе, когда (и если) удастся завершить структурные реформы. Проблему трехлетних и аварийных школ тоже важно решить сегодня, иначе через 5–10 лет

качество поступающих на рынок труда ресурсов не будет выдерживать уже совсем никакой критики. Не видят в правительстве смысла откладывать на завтра и модернизацию энергетической инфраструктуры.

В правительстве, по-видимому, устали ждать высокоэффективных проектов иностранных инвесторов. На иностранный капитал влияет так много факторов, что проще работать с локальными инвесторами: их можно контролировать, а при случае и призвать к ответу. Уговаривать банки инвестировать в корпоративный сектор Астана перестала – в новом Налоговом кодексе будет предусмотрена урезанная ставка КПН (15 вместо 25%) для фининститутов, кредитующих реальный сектор. Но и этот стимул моментально отдачу не принесет.

Перебрав варианты, становится ясно, что рабочей альтернативы увеличению расходов из Нацфонда нет. Крайне важно в этой ситуации и то, что в Казахстане сложно найти реальных сторонников сохранения и умножения Нацфонда. Президент помимо обещания увеличить активы НФ пообещал экономический рост, стимулирование предпринимательства и достойные зарплаты – все это требует госрасходов. У правительства, которое призвано выполнять эти обещания, денег никогда не бывает много.

Законодательная власть, конечно, иногда возмущается тем, как расходует средства кабмин, но в казахстанском парламенте нет теневого кабинета с дельными альтернативными предложениями. Бизнес тоже не против получить новые подряды, а в некоторых случаях и прямые инвестиции через институты развития: как и правительству, ему необходимо оплачивать счета, развиваться и показывать рентабельность сегодня.

Судя по тому, как интенсивно казахстанцы изымали средства из ЕНПФ, стратегически сберегать они также не настроены и вполне одобрили бы формат, когда средства суверенного фонда передали им на текущие расходы.

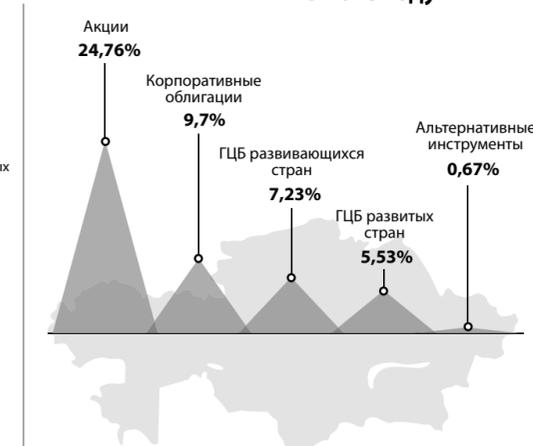
Помочь Нацфонду (и будущим поколениям казахстанцев) в таких условиях может только чудо – высокие цены на нефть. Однажды так уже было.

Структура инвестиций суверенных фондов

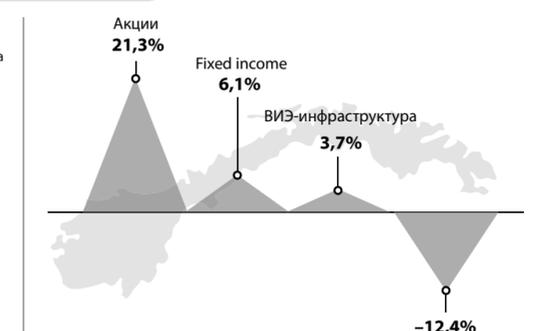


* Аллокация сберегательного портфеля НФ РК.

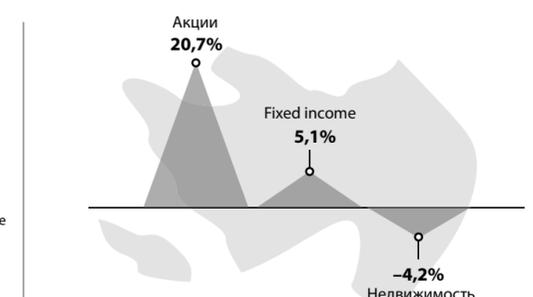
Доходность суверенных фондов по классам активов в 2023 году



Норвегия



Азербайджан



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco 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

tnikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧУЛОВА

n.kachulova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:

Алгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Билье-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, 010000, г. Астана,

ул. Сейфуллина, 31,

Каб.: 203, 204,

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 РТИК «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Король, безоблачное лето!

> стр. 1

В относительном выражении, если ограничиться крупными игроками (с активами свыше 1 трлн тенге), лучшие темпы демонстрируют Forte (+36%), Bereke (+34%) и Freedom (+23%).

Несмотря на достаточно внушительный совокупный прирост, восемь БВУ пока фиксируют оттоки. Худшую динамику показывает Kaspi, где объем корпоративных средств с начала года просел на 132 млрд тенге (возможны деньги изымали аффилированные компании, находящиеся под эгидой публичного материнского холдинга Kaspi.kz). Также с просадкой портфеля сталкиваются иностранные игроки: Сити (-85 млрд), ТПБ Китая (-57 млрд), Алтын (-40 млрд), Банк Китая (-29 млрд), ВТБ (-22 млрд), турецкий КЗИ (-19 млрд). Восемью банком, допустившим корпоративные оттоки, стал Евразийский (-17 млрд). В относительном выражении самое стремительное сокращение портфеля наблюдается у подсанкционного ВТБ (-36%), китайского ТПБ (-25%) и Kaspi (-25%).

Физлица тратили

Население в августе «занесло» в банки (номинально, на нетто-основе) 286 млрд тенге, в результате чего средства физлиц в системе выросли на 1,3% за месяц. Если учесть положительную курсовую переоценку и начисленное банками вознаграждение, объем реальных притоков (новых денег и пополнений ранее открытых счетов) был существенно ниже номинального. Почти половину (44%) августовского прироста обеспечили клиенты Kaspi, чей портфель вырос на 125 млрд тенге. Его конкуренты прибавляли

значительно скромнее: Халык (+57 млрд), БЦК (+44 млрд), Jusan (+25 млрд), Bank RBK (+18 млрд), Хоум Кредит (+14 млрд). Удивил самый маленький банк страны, базирующийся в Экибастузе исламский Заман, где розничные средства выросли с ничтожных 673 млн тенге на 1 августа до 17 млрд тенге на 1 сентября (+16,4 млрд тенге за месяц). По неподтвержденной информации источников «Курсива», эти ресурсы могли быть размещены крупными (как минимум относительно размеров самого банка) клиентами из России.

По итогам восьми месяцев совокупные средства домохозяйств в системе увеличились на 1,8 трлн тенге, или на 8,9%. В тройку лидеров по абсолютному приросту денег на розничных счетах и вкладах по-прежнему входят Халык (+681 млрд тенге с начала года), Kaspi (+526 млрд) и -с очень большим отставанием - БЦК (+226 млрд). Далее идут Bereke (+105 млрд), Хоум Кредит (+93 млрд) и Jusan (+87 млрд). Умеренно прибавляют Евразийский (+59 млрд), Bank RBK (+38 млрд) и Freedom (+31 млрд). Отстают от конкурентов Forte (+22 млрд) и Алтын (+16 млрд). У Замана вклады физлиц выросли на 17 млрд тенге. Оттоки, если ограничиться универсальными игроками, наблюдаются только у подсанкционного ВТБ (-5,4 млрд) и микрофинансово-кредитной организации Нурбанка (-214 млн тенге).

В относительном выражении (без учета игроков с откровенно низкой стартовой базой) намного быстрее рынка растут Хоум Кредит (+28,7% с начала года) и Bereke (+24,4%). Примерно одинаковую скорость демонстрируют Халык (+12,0%), Jusan (+11,8%), Kaspi (+10,4%) и БЦК (+10,2%). Темпами мед-

леннее среднерыночных прибавляют Bank RBK (+7,9%), Freedom (+6,8%) и Евразийский (+5,6%). У Forte портфель розничных вкладов почти стагнирует (+2,4%). Если принять во внимание, что вознаграждение по депозитам за прошедшие 8 месяцев составило как минимум 8%, то можно предположить, что у банков с ростом портфеля менее 8% чистых притоков новых вкладов от физлиц в этом году не происходит. Это, в свою очередь, может быть связано с тем, что либо у большей части населения не остается свободных денег для размещения на депозиты, либо люди предпочитают не сберегать, а тратить вновь полученные доходы.

Активы росли

Несмотря на отрицательную динамику клиентских средств в августе (-219 млрд тенге), совокупные активы БВУ в этом месяце увеличились на 1,06 трлн тенге (+1,9%). Это произошло в результате роста ровно на 1 трлн тенге прочей долговой нагрузки сектора (обязательства за минусом вкладов физлиц и нефинансовых юрлиц).

Наибольший рост активов показал Халык (+533 млрд тенге за месяц). Очень заметно прибавили Forte (+275 млрд) и БЦК (+247 млрд). Также можно отметить динамику Bank RBK (+91 млрд) и Bereke (+89 млрд). С другой стороны, у семи банков в августе активы уменьшились. Худшую динамику продемонстрировал Евразийский (-162 млрд), в меньшей степени просели Kaspi (-78 млрд), Банк Китая (-43 млрд) и Отбасы (-37 млрд), незначительное сокращение произошло у Алтына, Шинхана и ВТБ.

За период с начала года активы в системе выросли на 6,4

трлн тенге, или на 12,5%. В рейтинге по приросту активов в абсолютном выражении Халык еще дальше оторвался от конкурентов (+2,3 трлн тенге за 8 месяцев). На вторую строчку поднялся БЦК (+875 млрд), на третью - Forte (+675 млрд). Kaspi со второго места отступил на четвертое (+632 млрд). Далее расположились Jusan (+437 млрд), Шинхан (+364 млрд), Bereke (+262 млрд), Хоум Кредит (+161 млрд), специализированный Отбасы (+145 млрд), Freedom (+134 млрд) и Bank RBK (+126 млрд).

По темпам прироста активов, если исключить неуниверсальных игроков, лидируют Хоум Кредит (+20,1%) и Forte (+19,6%). Быстрее рынка растут также БЦК (+16,6%), Халык (+15,3%), Jusan (+15,2%) и Bereke (+12,6%). Наоборот, самую медленную скорость среди сопоставимых по размеру банков пока демонстрирует Евразийский (+3,6%). Просадку активов допустили четыре БВУ, ни один из которых не является значимым для системы (см. инфографику).

Кредиты брали...

Совокупный ссудник сектора (здесь и далее - без учета обратного РЕПО) в августе вырос на 630 млрд тенге, или ровно на 2%. Больше половины (56%) от общего прироста сгенерировали два крупнейших игрока: Халык (+186 млрд тенге за месяц) и Kaspi (+165 млрд). Условный второй эшелон активно кредитующих составили БЦК (+65 млрд), Отбасы (+54 млрд) и Forte (+51 млрд). Снижение портфеля произошло у четырех банков: Bereke (-18 млрд), Нурбанк (-11 млрд), Сити (-3 млрд) и ВТБ (-2 млрд).

По итогам восьми месяцев объем кредитов в секторе уве-

личился на 3,4 трлн тенге, или на 11,7%. В тройку лидеров по абсолютному приросту портфеля входят Халык (+943 млрд тенге с начала года), Kaspi (+911 млрд) и БЦК (+705 млрд). Прилично прибавляет Forte (+308 млрд). Плана прироста в 100 млрд тенге покорилась Bank RBK (+173 млрд) и Хоум Кредиту (+123 млрд), в шаге от нее остановился Алтын (+89 млрд). Менее активно наращивают кредитование Jusan (+49 млрд), Евразийский (+45 млрд) и Freedom (+34 млрд). Зато постепенно (после того как аккумулировал очень много ликвидности от двух корейских автомобильных компаний, до войны благополучно работавших в России) активизируется на этом рынке Шинхан (+30 млрд тенге, или +63%).

В относительном выражении (без учета банков с низкой стартовой базой) лучшие темпы прироста ссудника показывают БЦК (+23,7%, вдвое быстрее рынка), Алтын (+21,4%), Forte (+21,1%), а также розничные Kaspi (+20,4%) и Хоум Кредит (+20,1%). У Халыка, лидирующего по абсолютному приросту портфеля, процентный рост (+9,9%) пока уступает среднерыночной скорости (+11,7%). Самые низкие темпы прироста кредитования среди существенных игроков пока демонстрируют Jusan (+4,0%) и Евразийский (+3,1%).

Что касается аутсайдеров рейтинга, то в секторе есть пять банков, допустивших просадку портфеля. Худшую динамику показал квазигосударственный Bereke (-39 млрд тенге с начала года). Помимо него сокращение портфеля наблюдается у исламского Al Hilal (-29 млрд), Нурбанка (-18 млрд), ВТБ (-11 млрд) и Сити (-3 млрд). Среди них значимым игроком на рынке

кредитования является только Bereke, а снижение его выдач можно объяснить, например, текущим транзитным статусом, связанным с продажей банка инвесторам из Катара.

...и иногда не возвращали

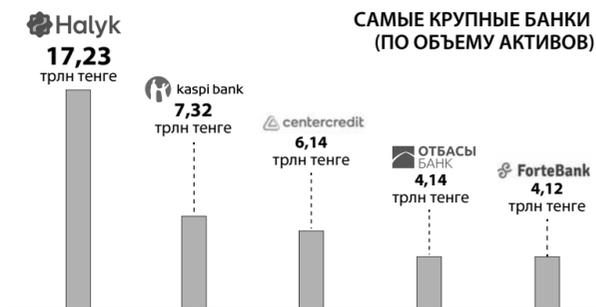
Качество кредитов (если говорить только о среднем уровне NPL 90+) за месяц пусть микроскопически, но ухудшилось с 3,14 до 3,15%. В денежном выражении безнадежная просрочка в августе выросла на 20 млрд тенге (в относительном - ровно на 2%). Главным образом «отличились» заемщики Халыка (+10 млрд тенге за месяц), Евразийского (+7,4 млрд), Kaspi (+5,9 млрд) и Bank RBK (+3,5 млрд). Наоборот, почистить портфель (и слегка улучшить совокупную картину) удалось почти проданному Bereke (-5,4 млрд тенге) и БЦК (-5,3 млрд).

С начала года совокупные NPL увеличились на 176 млрд тенге, или на 20,4%. В секторе есть четыре антилидера с точки зрения абсолютного прироста безнадежной просрочки: Kaspi (+56 млрд тенге), Евразийский (+38 млрд), Халык (+34 млрд) и Хоум Кредит (+20 млрд). На них пришлось 84% от совокупного прироста NPL за прошедшие 8 месяцев. С другой стороны, доля NPL в ссуднике вышеперечисленных банков серьезно разнится в зависимости от объема всего портфеля. Например, у Халыка уровень необслуживаемых кредитов на 1 сентября составлял лишь 2,2%, тогда как у Kaspi - 5,0%, у Хоум Кредита - 6,5%, у Евразийского - 6,6%. Аутсайдерами сектора с точки зрения доли NPL в портфеле являются Jusan (7,7%), Нурбанк (8,5%) и подсанкционный ВТБ (9,7%).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

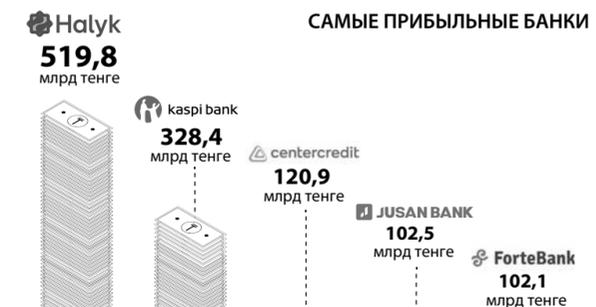
01.01.2024 01.09.2024 ↑↓ % - изменение

| СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ | ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ | КРЕДИТЫ NPL 90+* | ПРОВИЗИИ | ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | СРЕДСТВА ФИЗИЦ | СРЕДСТВА ЮРЛИЦ | СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|------------------------------------|
| 57,85 трлн ↑+12,5% | 33,02 трлн ↑+10,6% | 1 040 млрд ↑+20,4% | 1 824 млрд ↑+7,8% | 49,80 трлн ↑+11,7% | 22,22 трлн ↑+8,9% | 16,07 трлн ↑+9,4% | 1 625 млрд 1 422 млрд +14,3% |
| 51,44 трлн | 29,85 трлн | 864 млрд | 1 692 млрд | 44,58 трлн | 20,41 трлн | 14,69 трлн | |



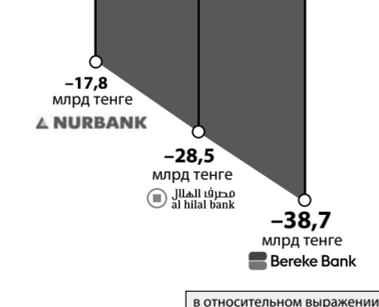
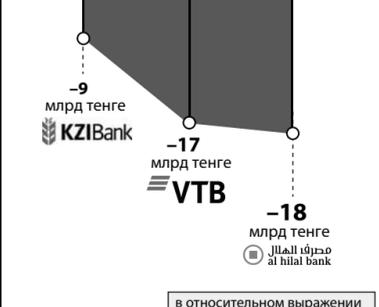
БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

| Банк | Доля NPL 90+ | Объем NPL 90+ |
|---------|--------------|---------------|
| VTB | 9,72% | 8 млрд |
| NURBANK | 8,46% | 23 млрд |
| JUSAN | 7,70% | 102 млрд |



РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

| Банк | Рост NPL 90+ | Объем NPL 90+ |
|---------------|--------------|---------------|
| Kaspi Bank | +56,1 млрд | 267 млрд |
| Eurasian Bank | +37,5 млрд | 98 млрд |
| Halyk | +34,4 млрд | 231 млрд |



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

| Банк | Рост | Объем |
|--------------|-----------|------------|
| Forte Bank | +496 млрд | 1 881 млрд |
| Shinhan Bank | +328 млрд | 736 млрд |
| Centercredit | +307 млрд | 2 045 млрд |

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь - август 2024 года), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 сентября 2024 года)

ОТТОК СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

| Банк | Отток | Объем |
|------------|-----------|----------|
| Kaspi Bank | -132 млрд | 387 млрд |
| Citi | -85 млрд | 836 млрд |
| ICBC | -57 млрд | 170 млрд |



Фото: Shutterstock/kuilweid

Китайские акции вместо американских?

Morningstar назвал пять альтернатив переоцененным акциям компаний США.

Альберт ФАХРУТДИНОВ

Главный стратег рейтингового агентства Morningstar по рынку США Дэвид Секера предложил пять альтернатив дорогим американским акциям. Его список полностью состоит из американских депозитарных расписок (ADR) крупных китайских компаний. Поскольку глобальный рост экономики замедляется, а геополитические риски растут, Morningstar сосредоточился на недооцененных китайских компаниях, которые ориентируются на внутренний рынок и минимально зависят от экспорта.

Это тот редкий случай, когда покупка отдельных недооцененных акций менее рискованна, чем инвестирование в биржевой индекс, отметил Секера. Аналитик Morningstar считает, что многие высококачественные акции китайских компаний чересчур сильно упали в последние годы вслед за фондовым рынком Китая.

Акции, которые попали в список:

- инвестиционный холдинг Tencent, один из крупнейших в мире, торгуется в Нью-Йорке с дисконтом в 37% к оценке справедливой стоимости Morningstar. Принадлежащий ему WeChat давно превратился из мессенджера в суперприложение, которым пользуется 90% населения Китая. Tencent продемонстрировал способность извлекать прибыль из огромной аудитории WeChat, превратив его в эквивалент Facebook, WhatsApp, Netflix, Spotify и PayPal вместе взятых;

- бумаги крупнейшей сети ресторанов быстрого питания в Китае Yum China, по мнению Morningstar, уже долго недооценены и сейчас торгуются на 40% дешевле их справедливой стоимости. Рыночными преимуществами Yum агентство считает известный бренд, а также «постоянно обновляющееся меню и цифровые технологии, которых пока нет у его конкурентов в Китае»;

- оценку справедливой стоимости PDD Morningstar в августе снизил на 26%. Однако,

заявил Секера, ADR холдинговой компании маркетплейса Pinduoduo остаются привлекательными, торгуясь с дисконтом в 21% к новой оценке. Как и в случае с WeChat, основным конкурентным преимуществом Pinduoduo является огромная клиентская база в Китае, в которую входят около 900 млн покупателей;

- JD.com, еще один крупный игрок на рынке e-commerce, которого отличает наличие собственной сети доставки товаров. Рыночные преимущества JD.com – высокая надежность, быстрая доставка и экономия на масштабе. Его бумаги в Нью-Йорке недооценены на 20%, считает Morningstar;

- котировки доминирующей в Китае интернет-поисковика Baidu достигли рекордного максимума в феврале 2021 года и с тех пор упали более чем втрое. При этом компания смогла выстроить экосистему вокруг своего поискового бизнеса и добилась успехов в мобильном сегменте, отметил стратег Morningstar. По оценке агентства, ADR Baidu сейчас торгуются в 1,5 раза ниже их справедливой стоимости.

Тортилья с Pepsi

PepsiCo совершила первую сделку на рынке продуктов питания за пять лет

Производитель газировки Pepsi договорился о покупке мексиканско-американской компании Siete Foods, которая производит чипсы, соусы и сладости. В число инвесторов Siete входит актриса Ева Лонгория. Сумма сделки превысила \$1 млрд. Это первая покупка PepsiCo в сфере продуктов питания примерно за пять лет.

Ринат ТАИРОВ

Производитель напитков и снеков PepsiCo объявил о договоренности по покупке компании Garza Food Ventures, известной под брендом Siete Foods. Об этом говорится в сообщении на сайте PepsiCo. На сайте Siete Foods заявлений о продаже на момент публикации этого текста не было.

Сумма сделки составит \$1,2 млрд. PepsiCo ожидает ее завершения в первой половине 2025 года – после согласования с регуляторами. «Дополнительные условия» сделки не раскрываются, заявила PepsiCo. Она отметила,

что после завершения покупки ее портфель пополнится «аутентичным мексиканско-американским брендом».

Siete была основана в 2014 году. Она производит лепешки-тортильи, чипсы и снеки, соусы и сладости, следует из информации на ее сайте. Продукция Siete продается в основном в США. Среди инвесторов Siete – актриса Ева Лонгория, известная по телесериалу «Отчаянные домохозяйки».

Это первая сделка PepsiCo по покупке другой компании на рынке пищевых продуктов примерно за пять лет, отметил CNBC. Как и конкуренты, PepsiCo в последние годы занимается добавлением в свой портфель «здоровых» перекусов – в основном путем покупок. Так, компания приобрела бренды Bare Snacks, Health Warrior и PopCorners.

В этом году в целом активизировались сделки по приобретению производителей упакованной еды: участники рынка пытаются стимулировать продажи в условиях, когда потребители в целом тратят меньше денег, пишет CNBC. Например, в августе Mars (производитель одноименных батончиков) анонсировал

покупку компании Kellanova, которая владеет брендом чипсов Pringles. Сумма сделки составила почти \$36 млрд. До этого, в марте, Campbell Soup (выпускает одноименные консервированные супы) закончил приобретение бренда соусов для макарон Rao's примерно за \$2,7 млрд.

BoFA Securities 30 сентября подтвердил рейтинг Buy (совет покупать) для акций PepsiCo, но уменьшил целевую цену со \$190 до \$185 из-за опасений по поводу продаж в Северной Америке. Так же поступил Goldman Sachs за несколько дней до этого. Citi тоже сохранил рейтинг Buy, но предупредил о риске снижения акций перед публикацией квартальных результатов 8 октября: он ожидает, что органический рост продаж не оправдает прогнозов. Morgan Stanley в сентябре понизил рейтинг с Overweight («выше рынка») до Equal-weight («наравне с рынком»), сохранив таргет по цене на уровне \$185.

Мнения аналитиков по поводу акций PepsiCo расходятся: 10 из 25 советуют их покупать (рейтинги Buy и Overweight), 14 – держать (Hold), а один – продавать (Sell), показывает FactSet.



Фото: Shutterstock/kuilweid

Идея из Pinterest

RBC Capital добавил Pinterest в свой список лучших инвестиционных идей и исключил Amazon

Аналитики инвестиционной компании RBC Capital обновили свой Top 30 Global Ideas List – список лучших инвестиционных идей. В обновленный перечень попали соцсеть Pinterest. Еще семь компаний аналитики исключили, в том числе интернет-ритейлера Amazon и биофармацевтическую компанию Biogen.

Евгения ВАТАМАНЮК

RBC Capital Markets добавил Pinterest в свой список Top 30 Global Ideas List, который обновляется ежеквартально, передает Investing.com. Аналитики присвоили Pinterest рейтинг Outperform (ожидания роста лучше рынка) и установили целевую цену акций в \$48, что предполагает потенциал роста примерно на 48% по сравнению со стоимостью закрытия торгов в понедельник, 30 сентября.

Стоимость акций Pinterest в начале торгов в Нью-Йорке поднималась в моменте на 5,4%, до максимума за два месяца.

Аналитики видят значительный потенциал для роста доходов Pinterest в первую очередь за счет повышения эффективности рекламы и новых инициатив, таких как прямые ссылки и партнерства с внешними рекламными платформами. Это может помочь увеличить рентабельность затрат на рекламу (ROAS), а прирост выручки Pinterest составит около 20%, прогнозируют аналитики.

«Хотя не ясно, повлияют ли эти изменения на увеличение ежемесячных активных пользователей

(MAUs) Pinterest в США, мы считаем, что текущая база пользователей обладает высоким потенциалом для монетизации, и компании не приходится существенно увеличивать число пользователей для ускорения роста выручки и повышения прибыли», – написали аналитики RBC Capital Markets.

В обновленный список были также добавлены страховая и финансовая корпорация American International Group, онлайн-ритейлер Zalando, горнорудная компания Cameco и финансовая компания HealthEquity, написал Investing.com.

Аналитики исключили из списка Top 30 Global Ideas онлайн-ритейлера Amazon. Акции компании

подешевели на 6,8% в III квартале 2024 года, отстав от топ-30, который в течение квартала продемонстрировал совокупную доходность в 7,8%, объясняют аналитики. Тем не менее они подчеркивают, что продолжают видеть долгосрочную ценность в Amazon и отмечают перспективы его облачного подразделения AWS.

RBC Capital Markets также удалил из топ-30 страховую компанию Chubb, биофармакомпанию Biogen, инвестиционный фонд недвижимости American Homes 4 Rent, ритейлера Marks and Spencer Group, оператора сетей кофеен и ресторанов Restaurant Brands и финансовую компанию S&P Global.



Фото: Shutterstock/edited

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

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





Архитектор Kobi Karp
Фото: Habitatgroup

> стр. 1

В южной столице девелопер «не удержался» и кроме трех проектов в Брикелл презентровал еще два. Находящиеся в закрытой продаже четырехэтажные таунхаусы в Хьюстоне, штат Техас, по 300 «квадратов» стоимостью от \$803 тыс. (388 млн тенге). А также ограниченное предложение – три виллы с террасами и собственными бассейнами в окружении пальм на острове Ки-Бискейн в 15 минутах езды от Майами. Стоимость виллы на острове с белоснежными пляжами, омываемыми водами Атлантики, – от \$6,8 до \$8,6 млн (3,3–4,2 млрд тенге). Одна из трех вилл нашла своего покупателя уже на следующий день после презентации в Алматы.

Американская мечта

Гарантированную доходность 10% в течение двух лет с момента ввода жилья в эксплуатацию VI Group предлагает в трех строящихся проектах в Майами – Parkside Brickell, Millux Place Brickell и Season One Brickell. Кроме дохода «на гарантии», по словам продавца, капитал инвесторов будет расти за счет роста стоимости американской недвижимости на 5–6% в год.

План оплаты инвестиционного жилья в Майами предполагает внесение половины стоимости лота в течение двухлетнего срока строительства и оставшуюся часть – на момент ввода объекта в эксплуатацию. К примеру, при покупке студии на 37 кв. м за \$477 тыс. в 8-этажном Millux Place 10% стоимости, или \$47,7 тыс., инвестор оплачивает прямо сейчас, 20%, или \$95,4 тыс., – на этапе начала строительства (I квартал 2026 года), 10%, или \$47,7, – к моменту, когда девелопер поднимет первые четыре этажа (по плану – II квартал 2026 года), еще 10% после полного возведения конструктива (I квартал 2027-го), а оставшиеся 50%, или \$238,5 тыс., – после завершения строительства к концу 2027 года.



Архитектор Kobi Karp
Фото: Habitatgroup

В следующие два года инвестор должен получить гарантированный доход – по \$47,7 тыс. в 2028 и 2029 годах. При этом \$18,6 тыс. ежегодно будет уходить на налоги и сервисное обслуживание апартаментов. Итого чистый ежегодный доход в первые два года после сдачи жилья предполагается в размере \$29 тыс.

«Проект заявлен достаточно привлекательно, агрессивно. Вероятно, девелоперу нужны предпродажи, чтобы показать банку будущий кеш-флоу и зафиксировать финансирование. Как правило, банки хотят видеть 20–30% предпродаж», – полагает партнер Scot Holland | CBRE в Казахстане и Центральной Азии Ев-

Открытие Америки Какую недвижимость строят казахстанские девелоперы за рубежом

гений Долбиллин. А на вопрос о рисках говорит о том, что любой вход в девелоперский проект на нулевом уровне рискован. «Все говорят про доходы в будущем, используя данные из прошлого. Но не факт, что стоимость недвижимости в США продолжит расти. Высокоэтажные кондо сейчас плохо продаются как в Америке, так и в Азии из-за общих высоких цен и таких же кредитных ставок. Кроме того, заявляя высокую доходность в будущем, девелопер, вероятно, подразумевает краткосрочную аренду через AirBnB, Booking и прочие порталы для краткосрочной аренды. Важно понимать, что во многих регионах ее ограничивают или вовсе запрещают. Краткосрочная аренда уже не так выгодна, как была раньше», – предупреждает эксперт.

ВВ за примерное поведение

«Казахстанскому девелоперу за границей крайне сложно. Много неочевидных и непредвиденных расходов: всевозможные соглашения, экологические движения, коммуна, разрешительная система – все накладывает свои ограничения и в итоге увеличивает стоимость. Многие проекты до конца так и не доживают или доживают не в том виде, в каком заявлялись. Многие даже начать проект не смогли, при этом уже купив землю. Также надо всегда иметь в виду, что покупатели предпочитают местных или известных международных девелоперов, которых знают и которым доверяют. Кроме того, иностранным компаниям всегда

«Нам посчастливилось найти в штатах хорошего партнера с такой же хорошей жилкой (как у нас. – «Курсив»). Много что нас связывает. Брикелл – это район примерно как в Алматы выше Аль-Фараби. Свой вайб. Все финансовые потоки там. Все дорогие крутые проекты там. И вот в таком районе Habitat Group работает уже 20 лет», – говорит глава VI Group.

Связывает главу VI Group с колумбийским девелопером в Майами действительно много чего. Это и профиль бизнеса, и совместное обучение в США, а главное – схожие чаяния земляков, целевой аудитории проектов в Майами. Состоятельные латиноамериканцы составляют значительную долю покупателей на рынке недвижимости Майами. Вложение в недвижимость США, где права собственников хорошо защищены, является для них надежным способом сохранения своих накоплений в условиях политической и экономической нестабильности на родине.

Чтобы подтвердить соответствие VI Group критериям западного банка-кредитора, казахстанский девелопер прошел международный аудит у Deloitte и KPMG и получил рейтинг Fitch на уровне ВВ.

«Приходится быть очень примерным. Это непросто. Но это того стоит. В августе впервые в истории строительной отрасли, наверное, мы получили рейтинг Fitch ВВ «стабильный» на уровне крупнейших казахстанских банков», – делится Рахимбаев.

Диверсифицированный «квадрат»

Рынок США не первый заграничный опыт VI Group. В 2020 году компания в партнерстве с Murad Buildings вышла на рынок Узбекистана под брендом NRG. Первым проектом совместной компании NRG стал ЖК NRG Ouybek (партнеры сообщили, что вложили в проект \$33 млн собственных средств) в престижном районе Ташкента. А сейчас в портфеле более 10 масштабных проектов. К примеру, NRG Yangi Vahat на сегодня один из самых крупных проектов в городе, который включает жилье, школу, детский сад и даже торговый центр. Набрившись опыта на узбекском рынке, в декабре 2023 года VI Group параллельно стал реализовывать свои самостоятельные проекты. Первый из них – ЖК Botanika Saroyi – планируют сдать во II квартале 2025 года (сейчас возведен каркас), остальные два – в конце 2025-го и в 2026 году. Еще один проект – VI Flagman – строится уже в партнерстве с другим девелопером, компанией Al-BINA.

«При выходе на новый рынок правильное партнерство с местной компанией – это залог успеха, поскольку в девелопменте очень важна не только международная экспертиза, но и знание локальных особенностей. Далее, по мере развития рынка, появляется возможность для диверсификации продукта, сегментирования предложения, для того чтобы лучше отвечать

потребностям граждан. Самостоятельная реализация проектов дает большую гибкость, нежели совместное предприятие, а рынок Ташкента достаточен и для совместных проектов, и для индивидуальных решений», – объясняет стратегию девелопера партнер и генеральный директор Commonwealth Partnership Uzbekistan [CMWP] Денис Соколов FRICS.

В CMWP проекты VI Group в Ташкенте считают одними из самых успешных. «За прошедшие годы компания заработала хорошую репутацию надежного застройщика и на сегодняшний день является эталонным примером выхода на новый рынок. Проект NRG Ouybek полностью реализован, заселен и успешно управляется. Он является примером удачного проекта в правильной локации и одним из наиболее привлекательных с точки зрения аренды квартир», – продолжает Соколов.

Кроме Узбекистана отдельные проекты девелопер реализует в Азербайджане, Грузии, Кыргызстане и даже Украине. «Еще до войны начинали работать в Киеве и продолжаем работать – наша команда продолжает строить, ждем, когда все наладится», – говорит Рахимбаев.

А с 2023 года VI Group присматривается к рынку ОАЭ, но проектов там пока не анонсировал.

В гостях по-разному, а дома лучше

До начала масштабной экспансии VI Group на зарубежные рынки лидером по проектам вне домашнего рынка был другой крупный казахстанский девелопер – Bazis-A.

Еще с середины 2000-х девелопер Bazis International Group, контролируемый Bazis-A, присматривал и выкупал земельные участки в российских мегаполисах – Санкт-Петербурге и Новосибирске, а также в крупнейшем городе Канады – Торонто. Позже к плану добавились Москва, Паттайя (Таиланд), Украина и ОАЭ. Когда к концу 2007 года перегрев казахстанского рынка недвижимости сменился стагнацией, компания начала реализовывать свои зарубежные проекты.

Но не все из них оказались удачными. В Сибири Bazis зафиксировал убытки «дочки» на уровне \$15 млн и вынужден был закрыть свой бизнес через банкротство из-за ошибок с выбором партнеров и провала в переговорах по привлечению банковского финансирования для реализации проектов.

В Таиланде в 2010-х компания из Казахстана Bazis Development Co Ltd разработала проект роскошного многофункционального комплекса Centara Grand Residence Pattaya. Однако его строительство шло вяло, а в 2017 году и вовсе остановилось. За шесть лет на стройплощадке были установлены лишь сваи и некоторые конструкции. Инвесторы, купившие квартиры в проекте, начали судебные тяжбы против застройщика, однако к тому моменту Bazis-A уже разорвал все связи с проектом.



Архитектор Kobi Karp
Фото: Habitatgroup

В канадском Торонто у Bazis International поначалу тоже не все было гладко. Девелопер планировал реализовать несколько амбициозных проектов на сотни миллионов долларов каждый. Один из них – 80-этажный небоскреб с элитными жилыми апартаментами, отелем и ТРЦ на центральной перекрестке города претендовал на звание самого высокого здания в городе. Но проект не приняли местные жители и власти города из-за высотности и неуместного для Торонто «дубайского блеска». И все же Bazis не отказался от покораения Торонто. Итогом упорства стала серия из пяти жилых комплексов от Bazis-A высотой от 32 до 58 этажей. Последний ЖК был сдан в 2019 году. После этого новых проектов в Торонто компания не анонсировала.

Закрепиться на рынке Торонто застройщику помогло успешное привлечение местного финансирования. Это же обстоятельство стало решающим при возведении проектов в Санкт-Петербурге. В северной столице России «дочка» Bazis-A – «Базис-СПб» – сумела в 2008 году договориться о кредите на 1 млрд рублей под 14,75% в Сбербанке под свой первый проект ЖК Lumiere оценочной стоимостью 2,7 млрд рублей (любопытно, что премиальный ЖК с таким же названием девелопер сейчас строит на набережной реки Есентай в Алматы). Питерский Lumiere был сдан в 2012 году. Позднее появились еще два проекта – ЖК NEVA-NEVA (сдан в 2020 году) и ЖК «Белый остров» (сдан в 2023-м). Но особые восторгов у питерской публики эти ЖК не вызвали. На российском агрегаторе новостроек «Циан» их оценили соответственно в 3,3 и 3,8 балла из 5. Как и в Торонто, новых проектов на российском рынке застройщик пока не заявлял.

В марте 2022 года Bazis-T, ташкентская «дочка» корпорации Bazis-A, презентовала свой первый проект в столице Узбекистана – ЖК Koh Ota. Говорить об успешности выхода девелопера на новый рынок пока рано – объект планируют сдать до конца текущего года. Но в целом, по мнению экспертов местного рынка, узбекистанцы благосклонно относятся к компаниям из Казахстана как имеющим больший опыт и экспертизу, чем местные

игроки рынка, которые работают в условиях либеральной экономики лишь пять лет.

Rams заходит и выходит

Еще один девелопер, который пробует силы на зарубежных рынках, – Rams Kazakhstan. Впрочем, для компании с турецкими корнями Казахстан тоже заграница. С 2017 года компания Rams инвестирует заработанное в Казахстане в родную Турцию – строит отели и элитное жилье в Бодруме, Стамбуле и рассчитывает попасть в пятерку лучших компаний строительного сектора Турции.

В апреле 2022 года Rams Kazakhstan анонсировал проект на таиландском острове Пхукет. Казахстанцам девелопер предлагал приобрести курортное жилье в экоконд-отеле Layan Green Park с гарантированным доходом.

Спустя два года первая фаза проекта (отель и два семизэтажных жилых здания) завершена. По словам менеджеров, сейчас идет приемка и регистрация кондоминиума. А в отеле уже живут первые посетители.

Около 70% покупателей жилья в Layan Green Park – русскоязычные. Больше всего среди обладателей курортного жилья россияне и казахстанцы. Часть квартир, по словам менеджера проекта, приобрели «богатые тайцы из Бангкока и европейцы». Из всех

покупателей 80% приобретают жилье для инвестиций, а 20% – для собственного проживания.

По мнению представителя девелопера, себестоимость проекта в половину выше аналогичных на Пхукете за счет более высоких потолков (2,7 м вместо 2,4 м, или +15% к себестоимости), премиальной мебели (корпусная от производителя в Китае вместо кустарной пустотелой, или +8,3% к себестоимости), а также наличия детского клуба, большой подземной парковки, использования водо-, тепло-, энергосберегающих технологий и Smart-систем. «Себестоимость строительства больше на 56,44%. Цена апартаментов выше всего на 15%», – подсчитали в Layan Green Park.

Девелопер уверяет, что за время строительства квартиры в первой фазе уже подорожали на 76%. По данным «Курсива», за минувшие 2,5 года минимальная цена продажи лотов в проекте выросла на 39% – с \$4,2 тыс. до \$5,8 тыс. за «квадрат».

Кроме того, управляющая компания ожидает 100%-ной загрузки в высокий сезон уже с первого года работы экоконд-отеля.

«Да, с первого сезона загрузка в высокий сезон будет почти 100%, так как спрос в этом районе превышает предложение. В низкий – порядка 70%. По году средняя загрузка около 80%», – рассказывают в отделе продаж потенциальным покупателям.

Несмотря на позитивные прогнозы, за два года предложение по гарантированной доходности от девелопера снизилось с «7-8%» до «от 5%». А около 10% апартаментов, судя по прайс-листу, до сих пор не нашли своих владельцев. Чтобы распродать оставшиеся лоты, девелопер даже запустил акцию – мебельный пакет в подарок. А в отделе продаж сообщают, что «могут согласовать небольшую скидку от цены».

Деньги покупателей девелоперу очень нужны, так как, по признанию сотрудников отдела продаж, кредитных средств в проекте нет, конд-отель строят исключительно за счет средств частных инвесторов.

В июне 2023-го девелопер начал строительство второй фазы проекта. Но представителей компании Rams среди акционеров уже нет.

Электрический полис

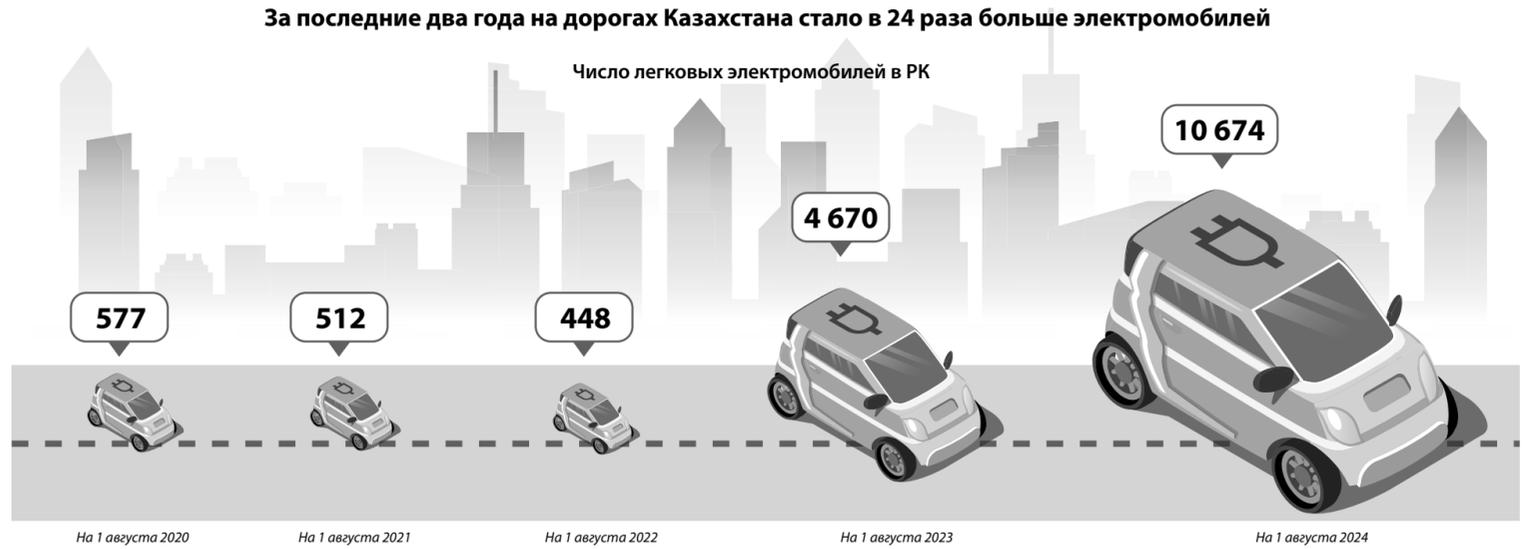
Страхование электрокаров в Казахстане усложняет нехватка данных для скоринга

> стр. 1

И если в оформлении ОГПО ВТС отказать владельцу электроавтомобиля нельзя, то каско – опция добровольная как для автолюбителя, так и для страховой компании. Например, в СК «Виктория» пока воздерживаются от добровольного страхования электрокаров из-за недостатка данных по эксплуатации таких автомобилей.

Надо просчитать все риски

Те, кто за страхование электроавтомобилей все-таки берется, закладывают в тариф премию за риск неопределенности. «Электроавтомобили – это новая категория транспорта на рынке, и у страховых компаний пока нет обширной статистики по частоте и масштабам убытков, как для автомобилей с ДВС. В результате страховщики устанавливают более высокие тарифы для электроавтомобилей из-за отсутствия или недостаточности статистики по убыткам», – комментирует директор департамента андеррайтинга СК «Jusan Garant» **Лаура Утекова**. Каско для электрокара в этой страховой стоит на 10–35% дороже обычного каско для автомобиля с ДВС. Среди других аргументов в пользу повышенной премии: более дорогие сами по себе электрокары с их сложными конструкциями, продвинутыми технологиями и комплектующими (система автопилота, сенсоры, инновационные материалы, электродвигатели, батареи) и чинить будет дороже в случае повреждения.

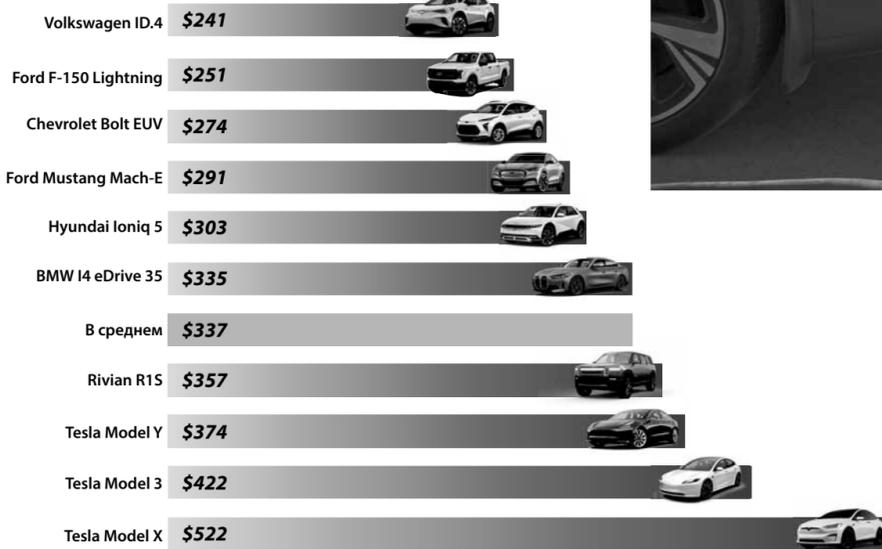


возгорания. СК организовала после инцидента осмотр, в ходе которого нашли вмятину на батарее – она, вероятно, и стала причиной самопроизвольного возгорания. Поскольку была выявлена причина, страховая осуществила выплату, однако самого факта самопроизвольного возгорания для выплаты недостаточно.

Нуржан Джантуреев добавляет, что в «Евразии» собираются рассчитывать премии для электроавтомобилей по каско по-новому – в рамках отдельного специализированного продукта, который уже будет учитывать ряд специ-



Ежемесячная страховая премия для разных моделей электроавтомобилей в США



Некоторые страховые компании прогоняют каждого нового страхователя с электрокаром через индивидуальный андеррайтинг, так как типовой тариф к редким или дорогим маркам (Tesla, Lotus, BYD) неприменим, рассказывает заместитель председателя правления СК «Freedom Insurance» **Александр Тулешов**. Полис каско для электроавтомобиля покрывает те же риски, что и для машин с ДВС: ДТП, пожар, взрыв, удар молнии, повреждение водопроводной, отопительной или канализационной системой, провал под лед, но дополнительно страховая может заменить или починить батарею. При этом риск короткого замыкания, присущий электрокарам, не покрывается.

СК «Евразия» страхует водителей электрокаров по обычным договорам каско (покрывает риски пожара, повреждения батареи в ДТП, риск механического воздействия). «Неполадки с проводкой, зарядными станциями и любые инциденты по причине производственного брака договором страхования не покрываются», – оговаривается заместитель председателя правления СК «Евразия» **Нуржан Джантуреев**. При этом в прошлом году страховая сообщила, что вылатила 13 млн тенге владельцу практически новой Tesla Model 3 за пострадавшие переднюю часть и батарею в ходе самопроизвольного

фических рисков. Джантуреев рассказывает о прецедентах повторного возгорания батареи через одну-две недели после того, как она уже была потушена, как она уже была потушена, а после примеров из мировой практики – о случае в алматинском ЖК. Там во время подзарядки одновременно нескольких электроавтомобилей на паркинге произошло короткое замыкание и множество электроприборов в квартирах, работавших в этот момент от сети, сломались. Пока же «Евразия» продолжает собирать статистику. «Данных все еще недостаточно для построения отдельных моделей

расчета убыточности», – говорит Джантуреев.

В СК «Номад Иншуранс» в начале года уже запустили отдельный страховой продукт «Каско-Электрокар», который отличается от обычного каско покрытием рисков, связанных с аккумуляторной батареей электроавтомобилей. Из-за высокой стоимости ее ремонта или замены, а также из-за специальных знаний и опыта, которые для этого требуются, премии по каско для водителей авто с электродвигателями выше примерно на 15–20%, говорит директор PR-отдела СК **Шакир Иминов**.

Ремонтный вопрос

Организовать ремонт застрахованного электроавтомобиля – отдельный челлендж для страховщиков. У брендов – производителей электрокаров за редчайшим исключением в Казахстане нет ни официальных сервисных центров, ни специализированных авторизованных автодилерами СТО. Дороговизна и сложность ремонта во многом связаны с состоянием аккумуляторной батареи, для починки которой требуются высококвалифицированные специалисты и специальное оборудование. «При серьезных повреждениях аккумуля-

торов компания может решить, что ремонт нецелесообразен, и это увеличивает вероятность признания полной гибели транспортного средства», – добавляет Лаура Утекова. В договоре каско от Jusan Garant прописано, что если в результате оценки ущерб превысит 80% страховой суммы, СК выплачивает ее полностью (за исключением франшизы и стоимости годных для реализации частей авто).

Александр Тулешов из Freedom Insurance делится, что компания затрудняется самостоятельно предложить сервис-центр для электроавтомобиля, если авто клиента не состоит на гарантийном обслуживании у какого-либо казахстанского дилера. В «Евразии» в случае отсутствия авторизованного автодилера СТО отправляют авто на ближайшую специализированную СТО, например, в Китай или Германию. «Если договором предусмотрен ремонт на спецСТО, то доставку застрахованного автомобиля за пределы Казахстана страхователь осуществляет за собственный счет», – оговаривается Нуржан Джантуреев.

EV-будущее

«Перспектива дальнейшего развития каско электроавтомобилей очевидна. По мере роста количества электроавтомобилей в стране будет расти потребность в их ремонте, в том числе и из-за ДТП. Соответственно, будет развиваться инфраструктура по

их ремонту и обслуживанию. По мере накопления статистики убытков по таким машинам будут появляться различные программы страхования именно для электрокаров», – рассуждает Александр Тулешов о будущем страхования электрических авто в Казахстане.

С одной стороны, статистики по страховым случаям с электроавтомобилями у казахстанских страховщиков будет становиться все больше – хотя бы потому, что большинство электрокаров являются так называемыми connected car, что дает большие возможности для сбора данных по таким авто и развития Insurtech. Хотя и дополнительные вопросы к стремительно «умнеющим» электрокарам у казахстанских страховщиков тоже появятся. «Как правильно считать предполагаемые риски, если машина будет передвигаться в режиме автопилота по казахстанским дорогам? Не везде имеются отличительные разметки, на которые и ориентируется искусственный интеллект. Или если возникнет страховой случай под управлением ИИ, условно водитель был в состоянии алкогольного опьянения, но он не управлял машиной и ДТП было совершено при использовании системы автономного вождения. В договоре стоит предусмотреть отказ в выплате или все-таки разобраться, почему искусственный интеллект совершил ДТП?» – уже сейчас спрашивает Александр Тулешов.



В Казахстане становится больше алкомаркетов, причем как широкого профиля, так и концептуальных. Какие еще изменения видят на казахстанском алкогольном рынке его участники – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Алкогольные напитки занимают в среднем 3% в денежном обороте казахстанской розничной торговли и в среднем 2% – в оптовой торговле. Последние пять лет эти показатели остаются на стабильном уровне, исключение составил 2020 год – запертые по домам коронавирусом казахстанцы установили рекорд десятилетия по покупке алкоголя. В год начала пандемии розничные продажи алкоголя в Казахстане в денежном выражении выросли на 30% по сравнению с 2019 годом и достигли тогда 3,8% всего розничного рынка.

Каналы продажи алкоголя

По данным комитета государственных доходов, ежегодно в Казахстане выдается около 6,5 тыс. лицензий на розничную реализацию алкоголя и около 230 на оптовую (без учета лицензий, выданных заведениям общепита). Данных в разрезе форматов торговых объектов у КГД нет. Судя по свидетельствам дистрибьюторов, основной канал продаж алкоголя в стране – это традиционная розница. На магазинчики у дома, базары, оптовые рынки приходится больше половины всех продаж алкоголя (в данном случае речь прежде всего идет о масс-маркете – в премиум-сегменте соотношение другое).

«Оптовки все еще актуальны, особенно в регионах, да и в крупных городах тоже. Люди до сих пор покупают на оптовках алкоголь. Это достаточно емкий канал сбыта», – комментирует Николай Грачев, национальный менеджер по ключевым клиентам в холдинге Global Beverage. Компания объединяет предприятия по производству минеральной воды, алкогольных и безалкогольных напитков (в ее портфеле такие бренды, как «Хаома», Kyzylzhar и др.)

На современную розницу в среднем по рынку приходится около 30% продаж. К современному формату относятся и алкомаркеты, в том числе магазины, специализирующиеся на определенных видах напитков (например, винотеки или пивные магазины).

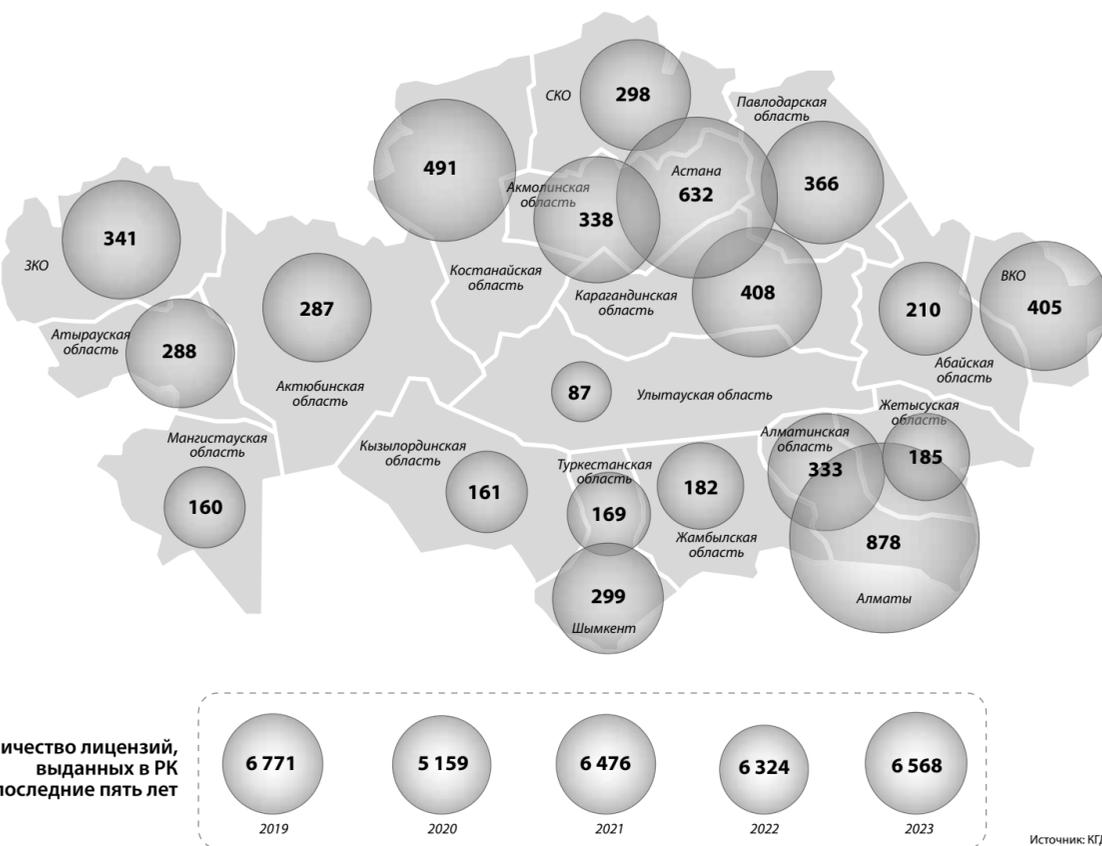
Однако эта доля варьируется в зависимости от вида напитка и его стоимости. Например, в премиум-сегменте соотношение совсем иное. Основные каналы сбыта для него – NoReCa и современная розница, и на одни только алкомаркеты может приходиться до 30% поставок. Так, по данным «Казахстанской Пивной Компании» (импортер и дистрибьютор элитных алкогольных напитков, а также производитель пива), от 20 до 30% баночного пива Line Brew они доставляют именно в алкомаркеты.

Алкомаркеты со вкусом



Фото: Илья Ким

Количество лицензий на хранение и розничную реализацию алкоголя, выданных за 2023 год



Источник: КГД МФ РК

Рост алкомаркетов

По оценкам дистрибьюторов, число алкомаркетов в Казахстане стабильно растет с каждым годом. «Я вижу, что алкомаркеты плавно растут. Если мы берем пивные магазины, по типу сетей «Волна» и «Барик», то они развиваются по всей стране. Также расширяются сами форматы алкомаркетов, например, открываются винные магазины с интересными концепциями», – говорит Андрей Павлов, директор по продажам в «Казахстанской Пивной Компании».

«Через алкомаркеты мы продаем примерно 20% продукции.

И в последние годы доля алкомаркетов и интернет-магазинов алкогольной продукции только растет», – комментируют в компании Global Wine – это дистрибьютор с собственной сетью филиалов по Казахстану и владелец винотек. По данным Global Wine, за три года доля алкомаркетов выросла примерно на 10%.

По мнению Николая Грачева, алкомаркеты предлагают более широкий ассортимент, чем FMCG-игроки и традиционная розница, и этим привлекают посетителей. Плюс среди последних растет спрос на рекомендации от профессионалов – а в специа-

лизированных алкогольных магазинах есть консультанты, сомелье, кависты, которые помогут с выбором.

Рост винотек

Вместе с алкомаркетами в самом широком понимании растут и отдельные форматы. Открытие винотек – один из устойчивых трендов последних лет. Ретейлеры полагают, что причина в повышении культуры потребления алкоголя в стране.

«Популярность винотек в последние годы связана с тем, что люди стали больше интересоваться качественными напит-

ками и культурой потребления вина. Потребители стали более избирательны и ценят индивидуальный подход», – говорит Елена Явилко, маркетолог сети винотек AlmaWine. Сеть включает в себя четыре точки в Алматы и одну в столице. И, судя по планам компании, винотеки потребителями действительно востребованы – в ближайшее время AlmaWine намерена открыть еще две винотеки в Алматы, продолжить расширение в Астане и выйти в регионы – Актау, Шымкент и Усть-Каменогорск.

Потребители переходят в отряд ценителей вина и начинают

интересоваться немассовым продуктом. «Мы видим, что все больше людей обращают внимание на разные уникальные терруары, конкретные винодельческие регионы и менее массовые сорта винограда, и винотеки играют ключевую роль в удовлетворении этой потребности», – объясняет бренд-менеджер компании Monte Bianco, член ассоциации винных специалистов Казахстана (АВСК) Валентина Киричкова.

«Люди стали открывать для себя что-то новое, больше ценить происхождение и уникальные терруары. Совиньон-блан из Новой Зеландии, конечно же, никуда не делся, но люди все больше готовы пробовать что-то новое. Это стимулирует спрос на вина из небольших хозяйств и эксклюзивные позиции, а также на крафтовые спиртные напитки», – добавляет она.

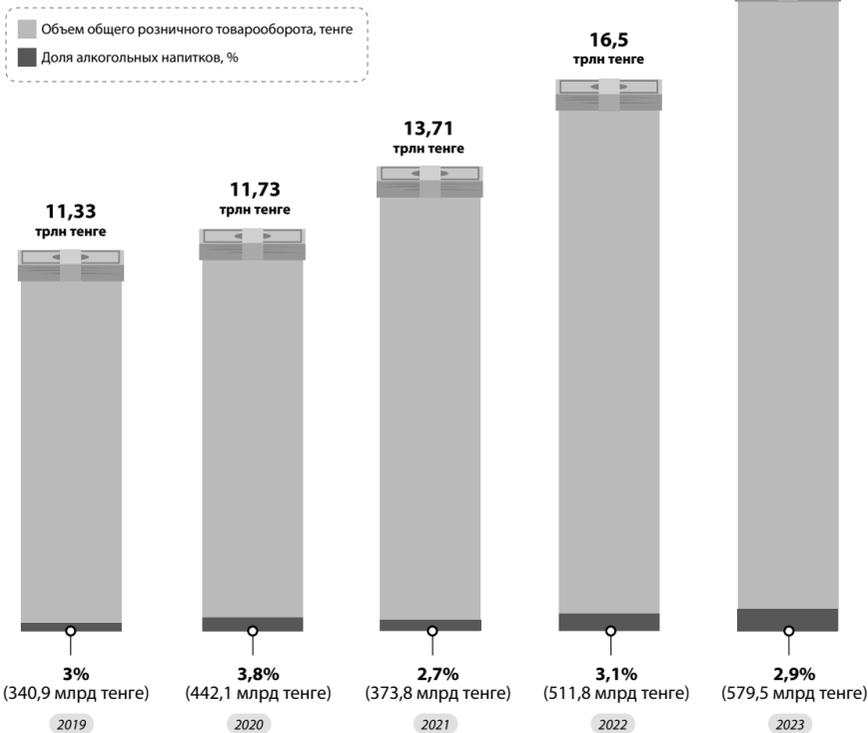
«Если раньше пили вина из Грузии, Молдовы, то сейчас предпочитают брать вина из Италии, Испании, Нового света, пробуют вина разного стиля. Люди при выборе вина стали обращаться к специалистам. Естественно, в винотеках и специализированных магазинах продажи вина растут», – отмечает Андрей Павлов. Сами продавцы максимально способствуют развитию вкусов своих клиентов – проводят дегустации, мастер-классы, открывают школы сомелье. А некоторые открывают целые рестораны – например, компания Elitalco, которая 15 лет продавала алкогольные напитки, год назад на базе своего магазина открыла ресторан Rojo. «Ресторан открыли для проведения всевозможных дегустаций, бизнес-встреч, чтобы люди приходили выпить хороший напиток и вкусно закусить», – делится директор Elitalco Алексей Светлов.

Алкогольный e-com

Elitalco – один из пионеров диджитал-направления алкогольного ретейла. Продажи алкоголя через интернет – мировой тренд, который подхватили и Казахстан. Валентина Киричкова отмечает, что все больше клиентов их компании предпочитают покупать алкоголь через интернет-магазины, что способствует развитию этого канала сбыта в Казахстане. В AlmaWine развитие e-commerce ставят главной стратегической целью на текущий год.

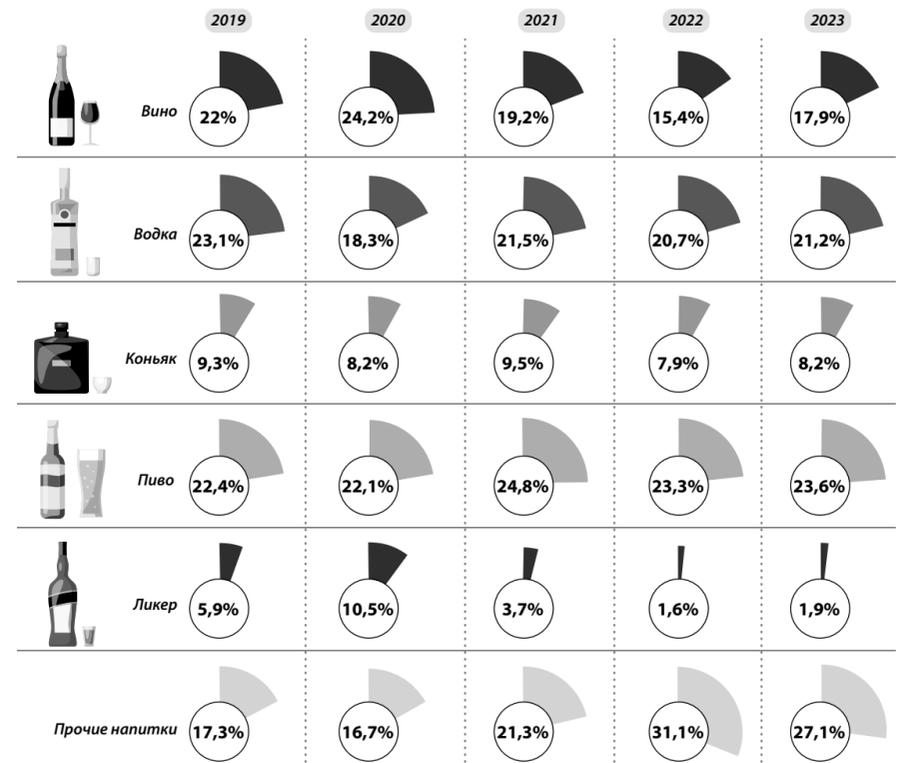
При этом в Казахстане формально запрещена продажа алкоголя онлайн, но способ обойти запрет есть. Алкомаркеты запускают свои сайты в качестве витрины, а сделка купли-продажи осуществляется на территории самого магазина – там происходит продажа товара курьеру и выбивается чек. При доставке уже курьеры проверяют удостоверение личности у получателя, чтобы убедиться, что ему более 21 года. Также сами покупатели подписывают электронную оферту и на нескольких этапах подтверждают, что им исполнился 21 год. Стоит отметить, что онлайн-продажа алкоголя сейчас разрешена в более чем 60 странах – там приняли во внимание технологические изменения в ретейле и рост сектора электронной торговли.

Доля алкогольных напитков в розничном товарообороте



Источник: БНС АСПР РК

Структура розничных продаж алкоголя*



* В денежном выражении.

Источник: БНС АСПР РК

LIFESTYLE

> стр. 1

Но во Франции хорошо продаются и участники параллельных секций Канн: это картины из «Двухнедельника режиссеров», «Недели критики» и даже ACID (это Французская ассоциация распространения независимого кино). «Если ваш фильм не взяли сразу же в Канн, не надо разочаровываться в индустрии, не все работы нужно предлагать на Каннский кинофестиваль, – говорит литовская продюсерка **Ульяна Ким**, имеющая большой опыт в копродукции европейских проектов. – Иногда лучше попасть на ивент поменьше, получить там приз и попасться на глаза авторитетным критикам, тогда рано или поздно вас заметят форумы покрупнее».

На хорошем фестивале сумма подачи на рассмотрение за одну картину может достигать до \$150, в зависимости от конкретного конкурса и сроков – чем раньше подается, тем дешевле. Но прежде чем подавать свою работу на эти форумы, нужно понимать, что у каждого из них своя конъюнктура и требования. Например, Каннский и Венецианский пытаются каждый год открывать новые имена и регионы. Они тщательно следят за свежими работами самых известных на данный момент режиссеров и соревнуются друг с другом за право премьеры. Берлинский кинофестиваль фокусируется на фильмах с социальным и политическим зарядом, а кинофестивали в Локарно и Роттердаме любят экспериментальное кино. Подавать дебютную ленту в основной конкурс Канн – амбициозно, но непродуктивно, ведь попасть туда крайне сложно, талантливым новичкам больше подходит тот же «Двухнедельник режиссеров», который поистине зажигает звезды.

Кто продвигает картины на международных кинофестивали

Как правило, продвижением занимаются фестивальные агенты или специальные агентства. Они являются посредниками между отборщиками кинофестивалей и авторами, а в некоторых случаях еще и между продюсерами и дистрибьюторами, которые хотят выпустить это кино в прокат в своей стране. В Европе, в частности во Франции, есть целая серия эйдж-агентств, которые регулярно участвуют в кинорынках: Берлинском, Каннском, у них свои стенды и большая библиотека работ, которые они продали на ту или иную территорию. Масштаб компаний разный: одни продают 50 лент в год, другие в 10 раз меньше.

«У нас фестивальное продвижение полнометражной картины стоит не меньше 6–10 тыс. евро, – говорит Ульяна Ким. – Если проект пригласили на фестиваль официально, то наши режиссеры могут запросить государственную поддержку, за счет которой можно подготовить постеры, тизеры, получить проездные гранты и вывезти свою группу на премьеру». В Казахстане такой практики нет, участники фестивалей ездят за счет приглашающей стороны или за свои деньги.

стоимость которого никто до сих пор не знает, но для понимания масштаб трат – до войны соседняя Россия тратила на свой павильон больше 300 тыс. евро. Агентство, продвигающих только что сделанные фильмы на фестивали, в Казахстане нет, а людей, которые занимаются этим в частном порядке, мало. Одна из них – продюсерка **Юлия Ким**. Она работает в этой области 12 лет, с тех пор как в 2012 году стала частью команды нашего мэтра **Дареджана Омирбаева**, снявшего «Студента». Премьера этой ленты состоялась в рамках престижной программы Каннского кинофестиваля «Особый взгляд». «Мне было легко работать, поскольку Дареджан – известный автор, его хорошо знают в фестивальных кругах, ведь в 1998 году он был даже победителем этой программы», – говорит она. В 2022 году драма Омирбаева «Акын», продвижением которой она тоже занималась, получила награду в категории «Лучший режиссер» на Токйском кинофестивале.

В профессиональном досье Юлии также картины **Ерлана Нурмухамбетова** («Аңшы бала»), «Ореховое дерево» и «Конокрады. Дороги времени») и драмы **Фархата Шарипова** («Тренинг личного роста»), «18 kHz», «Схема»). Почти все они награждены призами: от Гран-при Пусана в секции New Currents до Гран-при секции Generation Берлинского кинофестиваля.

«В среднем, свои услуги я оцениваю от 10 до 15 тыс. евро, – рассказывает Юлия. – У меня свои методы продвижения, это не только участие в кинорынках и посещение международных кинофестивалей, но и серия неофициальных встреч с отборщиками и директорами фестивалей, с которыми я много лет дружу. Но я никогда не буду продвигать кино, которое мне не нравится и я считаю его плохим. Моя репутация мне дорога».

По мнению продюсерки, возможности большинства фестивальных агентов, работающих в Казахстане, ограничены. К примеру, они могут создать отличное досье режиссеру, подготовить фильм к путешествию, сделать ему красивые постеры и хорошие субтитры, но повлиять на решение отборщиков и дирекций фестивалей и определить судьбу мировой премьеры той или иной картины, вряд ли.

Где искать таких продюсеров и фестивальных агентов
Один из методов – это постоянное участие в международных кинофестивалях, крупнейших кинорынках и воркшопах. Стоимость такой недельной поездки может варьироваться от 2 до 3 тыс. евро вместе с прожива-

нием и аккредитацией. Эффективность путешествий будет зависеть от каждого конкретного человека, один может уехать с кучей контактов и договоренностей, а другой ни с чем. Стоит знать, что киномаркеты, к примеру, в рамках Берлинале делают специальный каталог, куда можно подать свой проект, а если он туда не прошел, можно заранее изучить список участников и попытаться самостоятельно организовать встречи. С прошлого года в Кыргызстане запустил свою работу центральноазиатский кинолагерь PostSpace, куда привозят отборщиков



Что эффективнее для продвижения отечественного кино – провести фестиваль или кинолагерь

Интересная деталь – в Южной Корее, Австралии, Америке и Японии приглашением отборщиков в страну занимаются крупнейшие кинокомпании, а в той же Грузии – государственный фонд кино (в прошлом году после PostSpace отборщики отправились туда). У нас это частная независимая инициатива по сути двух человек.

«Бюджет одного PostSpace около \$150 тыс., в то время как траты на один кинофестиваль – от \$1 млн, – говорят организаторы кинолагеря. – У нас максимально демокра-

какое кино имеет пропагандистские мотивы, а какое играет на экзотике. Для более эффективного погружения в материал приглашенным предложили даже поучаствовать в установке юрты и попеть у костра».

Казахстанские и кыргызстанские фильмы частично можно увидеть в программе европейских и азиатских фестивалей (Пусан, Шанхай, Токио, Гонконг, Сингапур), а вот основные конкурсы крупнейших американских кинофестивалей, того же Sundance – это пока закрытая территория. «Мы работаем над этим, весь вопрос в цене – вместо одного отборщика из Америки мы можем пригласить двух-трех отборщиков больших фестивалей из Азии и Европы, – говорит Юлия Ким. – В Европе и Азии хорошо знают наши картины, им интересен наш регион, у американцев фокус на другом кино, но сейчас о нас пошла хорошая молва, например, нами

КИНОКУЖНЯ

Сколько стоит продвижение на лучшие кинофестивали мира

крупнейших кинофестивалей мира и местных кинематографистов из Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана. Там можно завязать очень полезные знакомства. Так, в прошлом году среди участников были представители Канн, Венеции, Берлина, Локарно, Гонконга. В 2024-м к этому списку добавились отборщики из Сингапура, Лиссабона и других фестивалей. И Катя Хазак и Ульяна Ким были гостями PostSpace.

Идея PostSpace родилась из потребностей наших кинематографистов и желания продюсеров организовать прямой диалог между фильммейкерами и мировыми фестивалями. «Мы энтузиасты, которые своими силами закрывают существующую институциональную дыру, – говорят организато-



Фото: Shutterstock/Denis Makarenko



Фото: Shutterstock/Denis Makarenko

заинтересовались отборщики Торонто. Как только появится финансовая возможность, мы расширим и географию отборщиков, и географию показов центральноазиатского кино».

Самое лучшее продвижение – «кинофабрика» режиссеров, курируемая Каннским фестивалем

У Каннского кинофестиваля с 2009 года существует «Фабрика режиссеров» – программа, рассчитанная на молодых кинематографистов, снимающих первый или второй фильм. Ежегодно выбирается 10 талантов, которым дается возможность поработать над фильмами под кураторством менторов из Канн. В 2020 году участницей этой программы была и казахстанка **Ольга Коротько** с проектом «Пара кожаных сабо». Все чаще делается фокус на конкретную страну – например, в 2024 году «кинофабрика» запустила сразу четверых филиппинских режиссеров. «Мы говорили с Каннами о возможности создания такой площадки в Центральной Азии, пока мы на стадии переговоров, – рассказывает Юлия Ким. – Они не против, но это требует большого бюджета, минимум от \$100 тыс., и серьезной подготовки. Когда обе стороны будут готовы к сотрудничеству, мы это, надеюсь, сделаем. Зато это будет настоящая и долгосрочная инвестиция в будущее нашего кино».

тичная обстановка, и мы не просто показываем гостям фильмы, а погружаем их в контекст нашего региона, знакомим со средой и людьми, которые делают кино». В этом году отборщикам показали не только новинки, но и классику, а также короткометражное кино, анимацию и даже видеоарт. «Нам хотелось рассказать о наших корнях – из чего растет центральноазиатское кино, какие у него традиции, а также мы поставили для себя задачу познакомить их с новым поколением режиссеров, с нашими будущими звездами, – говорит продюсерка **Алтынай Койчуманова**. – Мы стремились дать им всю палитру, чтобы к ним пришло глубокое понимание региона». По мнению организаторов PostSpace, теперь отборщикам будет легче понять наши истории, и, отбирая проекты, они будут знать, где правда в этих картинах, а где конъюнктурное преувеличение,

ры этого пространства казахстанка **Юлия Ким** и кыргызстанка **Алтынай Койчуманова**. – В наших странах фестивальным продвижением картин на серьезном уровне не занимается ни одна организация – ни частная, ни государственная. Уже есть первые результаты – после знакомства с прошлогодними участниками кинофестиваль в Локарно пригласил в свою программу два казахстанских фильма: это «Жоктау» **Аруана Анартага** (он был показан на PostSpace) и «Шегірткелер, ваш выход» **Ольги Коротько**. В следующем году фокус на кино Центральной Азии пообещали сделать один немецкий и Лиссабонский кинофестивали.



PostSpace 2023 г. Фото: Руслан Ботыргалиев

Кто продает, а кто продвигает кино

Готовое кино, сделанное в Казахстане, могут продавать как частные студии, так и госкомпании, например, Центр поддержки национального кино в этом году арендовал на каннском киномаркете уютный стенд за 5600 евро. Но были годы, когда у Казахстана был свой национальный павильон, точную

08.12 НАЧАЛО 20:00
ALMATY ARENA
ALLSTARS MUSIC FEST
BLUE / K.MARO / JAY SEAN

ФРЕДДОМ ТИКЕТОН
Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

| | | | |
|--|---|--|---|
| | Концерт Tugar в Астане Конгресс-центр, 12 октября, 20:00 | | Концерт Xcho Алматы – 12 октября Астана – 13 октября |
| | Юлдуз Усманова Астана – 15 октября Алматы – 14 октября | | Концерт Алексея Чумакова Астана – 15 октября Алматы – 18 октября |
| | | | Балет MODANSE со спектаклем Gabrielle CHANEL Алматы – 24 октября Астана – 27 октября |