

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
МИЛЛИАРД НА КИЛОМЕТР

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПОДЕЛИСЬ УДАЧЕЙ СВОЕЙ

стр. 5

НЕДВИЖИМОСТЬ:
НА ТРИБУНАХ СТАНОВИТСЯ ТИШЕ

стр. 10

LIFESTYLE:
ХАРАССМЕНТ: РАБОТАЕТ ЛИ
КУЛЬТУРА ОТМЭНЫ

стр. 12

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

Розница идет в долг

Облигационный рынок Узбекистана показал почти восьмикратный рост сделок

На Республиканской фондовой бирже (РФБ) «Тошкент» в 2024 году активность розничных инвесторов снизилась на рынке акций – объем торгов сократился почти втрое. Долговой рынок в рознице продемонстрировал восьмикратный рост по числу операций, а его объем вырос более чем на 40%. Развитие фондового рынка в 2025 году, по прогнозам, будет идти за счет дальнейшего усиления роли долговых инструментов и, возможно, запуска торгов на международных платформах – например, Bloomberg.

Вадим ЕРЗИКОВ

Общий объем торгов на бирже в 2024 году достиг почти 22 трлн сумов, что в 7,5 раза больше, чем годом ранее. При этом львиная доля сделок пришла на площадку Neco Board – на ней проходят адресные сделки, где покупатели и продавцы знают друг друга.

Биржевой индекс UCI за прошедший год снизился на 6,8%. На платформе Main Board, где доминируют розничные инвесторы, объем торгов акциями сократился с 362,9 до 131,6 млрд сумов, то есть почти втрое. Число операций выросло на 8,4% – с 400 тыс. до 432,3 тыс. Одновременно рынок облигаций на этой платформе продемонстрировал рост: объем торгов увеличился с 92,2 млрд до 130,7 млрд сумов (+41,7%). Получается, что по объему рынок акций для розницы почти сравнялся с рынком облигаций. За год число сделок с долговыми инструментами выросло с 477 до 3,1 тыс., то есть почти в восемь раз. Эти показатели демонстрируют нетипичный для Узбекистана сдвиг в сторону облигационного рынка.

Рынок долга

Основным драйвером сделок с облигациями стали бумаги микрокредитной организации Biznes finans mikroholiya tashkiloti. На ее долю пришлось около 2,5 тыс. сделок с бумагами номиналом 100 тыс. сумов (\$7,7) за счет активизации вторичного рынка.

> стр. 4



Под порывами восточного ветра Chevrolet теряет свои позиции на казахстанском авторынке

Продажи самой популярной марки американского концерна General Motors – Chevrolet – в Казахстане за год снизились на треть. А суммарная доля продаваемых в стране китайских авто по итогам 2024-го достигла уже 39%, хотя еще три года назад она была на уровне 10%.

Анастасия МАРКОВА

Лидеры тоже плачут

В 2024 году официальные дилеры вновь достигли исторического максимума по продажам новых авто – 205 111 машин (+3,2% к предыдущему году), и это лучший результат за всю историю авторейта в стране. По данным Казахстанского автомобильного союза (КАС), 47,9% всех проданных машин приходится на тройку лидеров, состав которой не меняется третий год подряд. Самыми популярными автобрендами в Казахстане остаются Hyundai,

Chevrolet и Kia. Однако их суммарная доля в общем объеме продаж сокращается: в 2023-м она составляла 59,4%, в 2022-м – 62,7%.

Все игроки, входящие в тройку лидеров, снизили свои продажи по сравнению с предыдущим годом. И самое заметное падение было у Chevrolet (-32,5%). Представители бренда воздержались от комментариев по этой теме.

Судя по статистике КАС, доля Chevrolet падает за счет моделей стоимостью до 10 млн тенге. Хотя Cobalt и продолжает оставаться самой продаваемой машиной на местном рынке, в прошлом году продажи этой модели снизились на 12,8%. А Onix и Nexia и вовсе вылетели из десятки самых популярных моделей в стране. «Модель Nexia снята с производства и постепенно замещается более современными Cobalt и Onix. Что касается других моделей из первой десятки, то отдельные из них в пределах разных, не только китайских, брендов испытывали волатильность в силу проблем с логистикой на китайской стороне. Часть комплек-

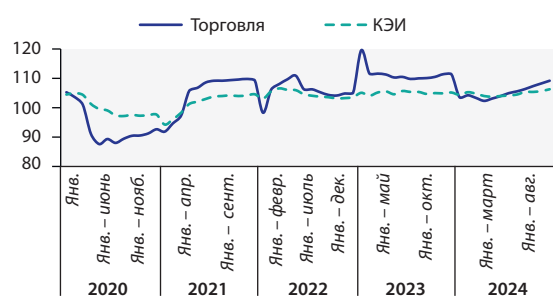
тующих для них поставляется напрямую из Китая, что-то через Китай из других стран», – объясняет директор Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка (АМААР) Артур Мискарян.

Кто занял их место? В этом году сразу три «китайца», представленных в том же ценовом сегменте (до 10 млн тенге), впервые вошли в десятку самых популярных моделей в Казахстане: Chery Tiggo 2, Haval M6 и Jac J7. По оценке Мискаряна, в текущем году топ-10 может измениться, поскольку рынок ждет новинки в двух ключевых ценовых сегментах: до 10 млн тенге и 10–20 млн тенге сразу от нескольких брендов.

По данным Казахстанского автомобильного союза, продажи бренда Hyundai – лидера на казахстанском рынке – также снизились за год на 5,4%. «Высокие показатели продаж 2023 года обусловлены отложенным спросом, который сформировался в сложный для рынка период с 2020 по 2022 год.

> стр. 11

ИФО в торговле и краткосрочный экономический индикатор, % (п/п)



Источник: БНС АСПР РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



На высоких оборотах

Как развивалась внутренняя торговля в 2024 году?

Стремительный рост казахстанской торговли в минувшем году связан с высокой розничной активностью и вызван как ростом доходов населения на фоне замедлившейся инфляции, так и продолжающимся расширением потребительского кредитования.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает анализировать процессы, происходящие в торговой отрас-

ли. Состояние внутренней торговли можно рассматривать как один из опережающих индикаторов, сигнализирующих о трендах в экономике в целом раньше других показателей.

Почему доля торговли в структуре ВВП станет рекордной?

Внутренняя торговля продолжает расти опережающими темпами. По предварительным данным БНС АСПР РК, в минувшем году общий товарооборот, который включает розничный и

оптовый сегменты, увеличился до 69,7 трлн тенге. В сопоставимых ценах этот сектор экономики прибавил 9,1%.

Учитывая накопленный рост и высокую базу прошлых лет, нынешняя динамика впечатляет. Напомним, в 2020 году внутренняя торговля из-за карантинных ограничений оказалась в числе наиболее пострадавших отраслей (индекс физического объема (ИФО) сократился на 7,3%, валовая добавленная стоимость (ВДС) – на 3,3%).

> стр. 6



**ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!**

Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



© Фото: Shutterstock/63RU78



Николай КУЗЬМИН,
политолог

Газовый транзит во времена глобальной неопределенности

Стремление России и Китая обеспечить экономическую безопасность в условиях глобальной неопределенности может ускорить запуск важных для Казахстана энергетических проектов.

Николай КУЗЬМИН

Самым популярным словом в прогнозах на 2025 год стала неопределенность. Его постоянно встречаешь в январском докладе Всемирного экономического форума «Глобальные риски – 2025». Оно одно из ключевых в декабрьском докладе ЮНКТАД по мировой торговле и в отчете «Мировое экономическое положение и перспективы – 2025», выпущенном в январе Департаментом ООН по экономическим и социальным вопросам.

Глобальные игроки пытаются снизить неопределенность за счет возврата к старой доброй практике раздела мира на сферы влияния. В США вспоминают про доктрину Монро, в России говорят про «евразийскую безопасность», Турция возрождает Османскую империю, а Китай выдвигает инициативу в области глобальной безопасности. Причем никакого различия между безопасностью военно-политической и экономической не делается. Политика в современном мире предельно экономизирована, а экономика – политизирована. Военная экономика и экономическая война стали новой нормальностью.

Рассуждать об этом можно бесконечно, но нас сегодня интересует сугубо практический вопрос: как все это отражается на Казахстане, государстве среднем и мирном, но многовекторном, к тому же стремящемся стать главным транзитным хабом Евразии? Попытаемся найти ответ на примере ситуации с транзитом газа.

Разворот газовых потоков

1 января прекратился экспорт российского газа в Европу через Украину объемом 15 млрд куб. м. Отказ Киева от продления контракта на транзит через украинскую территорию был вполне логичным, хотя и несколько запоздалым ударом по Кремлю с целью лишить того денег на ведение войны. Эффект от этого удара был несколько иным. Цена на газ в Европе выросла, соответственно, выросла и прибыль

Газпрома от поставок газа в Турцию и по «Турецкому потоку» в Европу (40 млрд куб. м). Денег у Кремля меньше не стало, однако у Газпрома образовались «избыточные» объемы газа, которые он постарается направить на новые перспективные рынки – в Центральную Азию, Китай и Иран. И Казахстан может сыграть свою роль транзитного хаба. Готов ли он к этому?

Принятый в июле прошлого года Национальный инфраструктурный план до 2029 года сообщает, что газотранспортная система обеспечивает транспортировку газа для населения западного, южного и центрального регионов Казахстана. Эта система также играет важную роль в транзитных перевозках газа из России в Узбекистан и из Туркменистана в Китай. Про транзит Россия – Иран и Россия – Китай в нацплане ничего не сказано.

Поставки российского газа в Узбекистан с октября 2023 года ведутся по созданной еще в советское время системе магистральных газопроводов Средняя Азия – Центр, но в реверсном режиме. Название менять не стали, а вот трубы и компрессорное оборудование пришлось обновлять, а затем и готовить к увеличению объемов транспортировки.

В июне QazaqGaz и Газпром подписали договоры на оказание услуг по транспортировке российского газа через территорию Казахстана в Узбекистан и Кыргызстан в 2025–2040 годах. Объемы транзита не назывались, но Ташкент объявил об увеличении поставок к 2030 году в 3,6 раза, до 11,6 млрд кубометров в год. Поставки в Кыргызстан планируются нарастить до 800 млн кубометров уже в ближайшие два года. Помимо получения платы за транзит (в последние годы тарифы объявлять перестали) система газопроводов позволяет Казахстану проводить спотовые операции.

Китай, как и Россия, стремится к снижению неопределенности, в том числе и в энергетической сфере. Поэтому весьма вероятно, что Пекин будет реализовывать проект по строительству четвертой линии газопровода из Туркменистана одновременно с проектом «Сила Сибири – 2».

21 января состоялись переговоры Владимира Путина и Си Цзиньпина в режиме видеоконференции. Можно предположить, что лидеры России и Китая обсуждали неопределенность, выросшую с приходом в Белый дом Дональда Трампа, а также меры по снижению связанных с

этим рисков. Они, в частности, отметили досрочный вывод на полную мощность (38 млрд куб. м в год) газопровода «Сила Сибири – 1» (восточный маршрут). Обсуждались и другие маршруты поставок российского газа. Один из возможных – через территорию Казахстана, он, возможно, будет проходить рядом с нефтепроводом Атасу – Алашанькоу, а его мощность составит 35 млрд куб. м в год.

По словам министра энергетики Алмаасадама Саткалиева, Казахстан заинтересован в реализации этого проекта, причем не только из-за доходов от транзита. Это позволит нам покупать российский газ, без которого, судя по всему, мы не сможем обойтись, дешевле, чем при прямом импорте из России. Такой вариант, впрочем, тоже не исключается, поскольку Москва и Пекин вопрос о строительстве газопровода Россия – Казахстан – Китай еще не согласовали. Мы просим у Газпрома до 10 млрд кубом по согласованным ценам для внутреннего рынка. В этом случае газопровод поможет нам максимально эффективно решить вопрос газификации Восточного Казахстана. К тому же ТЭЦ, которую «Интер РАО – Экспорт» будет строить в пригороде Усть-Каменогорска, сможет работать как на угле, так и на газе.

Энергетический коридор Север – Юг

Иран стал объектом санкций еще при администрации Джо Байдена, поэтому мало сомнений в том, что при Дональде Трампе против него начнется санкционная война. И объектом американских ударов станет нефтегазовая отрасль страны.

Это подталкивает Иран и Россию к установлению более тесных связей ускоренными темпами. 17 января в Москве с визитом побывал президент Ирана Масуд Пезешкиан. В ходе встречи с Владимиром Путиным отмечалось, что в прошлом году доля транзакций в российских рублях и иранских риалах превысила 95% от всех двусторонних торговых операций. В Вашингтоне отреагировали на подписание президентами договора о всеобъемлющем стратегическом партнерстве и на сотрудничество двух стран в атомной энергетике. Но для Казахстана интереснее то, о чем рассказал участвовавший в переговорах министр энергетики РФ Сергей Цивилев – достигнута договоренность о поставках российского газа в Иран через территорию Азербайджана.

Иран сам располагает одними из крупнейших в мире месторождений газа, но они находятся на юге, а основные промышленные мощности – на севере страны. Поэтому переговоры о поставках российского газа велись еще летом прошлого года. Причем речь шла об очень больших объемах. Иранцы тогда оценивали потенциальные объемы российского экспорта в 109 млрд куб. м. Впрочем, цифру эту российские эксперты называли фантастической даже в долгосрочной перспективе, поскольку соответствующая инфраструктура сегодня отсутствует. А тот газопровод, который сегодня есть, позволит на начальном этапе поставлять в Иран 2 млрд куб. м газа в год. Вопрос стоимости газа, обычно самый сложный, также пока не решен. Но можно не сомневаться, что внешние факторы, особенно в лице Трампа, будут подталкивать Тегеран и Москву к скорейшему завершению создания коридора Север – Юг. Коридора транспортно (Путин на встрече заявил о готовности России достроить участок железной дороги Решт – Астана на иранской территории) и энергетического (идет работа по подготовке к объединению энергосистем России, Азербайджана и Ирана, пока на этапе технико-экономического обоснования).

Но есть также возможность поставок газа по восточному побережью Каспия, то есть через Казахстан, Узбекистан и Туркменистан. Уже работающая в реверсном режиме и расширя-

ющаяся система трубопроводов Средняя Азия – Центр может быть продолжена из Узбекистана в Туркменистан, где есть трубопровод, по которому поставляется газ в Иран.

Этот маршрут мог бы стать не альтернативой, а дополнением транскавказского газопровода. Причем трубопроводная структура в наших краях тоже существует еще с советских времен. Проблема в том, что у Газпрома (или у российско-иранского тандема) на западном побережье Каспия только один партнер, а на восточном – целых три, и у всех свои цели, задачи, приоритеты, условия. Фактически мы сталкиваемся с ситуацией, когда отсутствие единой инфраструктурной и энергетической политики у стран региона сдерживает иностранных инвесторов.

Газпром как стратегический партнер

В прошлом году тема поставок, транзита и переработки газа была одной из главных в казахстанско-российских отношениях. Весной мы узнали, что в связи с пиковыми нагрузками у нас возникает дефицит не только электричества, но и газа. Как сообщило Министерство энергетики, с января по март Казахстан закупил в России 0,5 млрд куб. м газа в рамках специального договора между QazaqGaz и Газпромом о поставках в связи с пиковым газопотреблением в зимние периоды.

25 ноября 2024 года глава Газпрома Алексей Миллер и

заместитель премьер-министра РК Роман Скляр подписали соглашение об основных условиях переработки и реализации газа Карачаганакского месторождения на 2025–2026 годы. Детали соглашения не раскрываются, но эксперты считают, что речь в нем идет об увеличении объемов сырой нефти, поступающей на Оренбургский ГПЗ, с 9 до 11 млрд куб. м, как предусматривал меморандум, подписанный QazaqGaz и Газпромом еще в 2022 году. При этом крупные акционеры Karachaganak Petroleum Operating (Shell, Eni, Chevron) не проявляют никакого желания строить завод по переработке газа ближе к месторождению. Тогда же Астана и Москва сверили часы по вопросу транзита российского газа в Узбекистан и Кыргызстан.

Все это, напомним, происходит в формате стратегического сотрудничества правительства Казахстана и Газпрома, соглашение о котором было подписано летом 2023 года. Журналисты подсчитали, что в прошлом году Роман Скляр и Алексей Миллер встречались в двустороннем формате и на международных форумах семь раз.

Неудивительно, что 21 января, когда в Астане на заседании правительства говорили про экологический проект «Таза Казахстан», а в Вашингтоне Дональд Трамп подписывал указ о выходе США из Парижского соглашения по климату, в офисе Газпрома в Санкт-Петербурге Роман Скляр и Алексей Миллер обсуждали стратегически важные вопросы сотрудничества в газовой сфере.



© Фото: Shutterstock/BalkansCa

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоксан, 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 КАЧАЛОВА

n.kachalova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела

«Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Корректора:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Елена ЗАЛЕВСКАЯ

Билд-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 ГИМАДИНОВ

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

АО «Алматы-Болшак».

РК, г. Алматы, ул. Муканова, 223 «В».

Тираж 8 000 экз., заказ № 156.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Миллиард на километр

На что потратят 15 трлн тенге инфраструктурного нацпроекта РК?

Принятый под занавес 2024 года нацпроект «Модернизация энергетического и коммунального секторов» запускает мощнейший за последние десятилетия цикл инвестиций в инфраструктуру ЖКХ. В 2025–2029 годах на возведение новых электростанций, модернизацию тепловых, электрических сетей, водоснабжения и канализации в РК направят 15,1 трлн тенге, из которых каждый десятый тенге – бюджетный.

Сергей ДОМНИН

Каковы общие черты нацпроекта?

Принятый 25 декабря минувшего года постановлением правительства (опубликован в начале января 2025-го) инфраструктурный нацпроект стал результатом ревизии состояния отечественной системы ЖКХ, проведенной после богатой на аварии зимы-2023. Разработку документа, представляющего собой пятилетний план, которая шла на протяжении всего минувшего года, курировал вице-премьер Канат Бозумбаев. В документ включили, похоже, все среднесрочные перспективные проекты как региональных тепло- и электросетевых операторов и водоканалов, так и оператора магистральной электросети KEGOC, а также энергопроизводящих организаций, входящих в холдинги «Самрук-Энерго», ККС и другие.

Заявленная цель – «модернизация и обновление существующих активов энергетического и коммунального секторов», включая не менее 200 субъектов естественных монополий и 30 теплоэлектроцентралей. Итогом реализации НП должно стать «снижение уровня аварий на 20%, снижение уровня износа

энергетических и коммунальных активов в среднем по стране до 40% к уровню 2023 года.

Масштаб инвестиций по этому нацпроекту является едва ли не рекордным за всю историю казахстанских госпрограмм и нацпроектов. Для сравнения: 15,1 трлн тенге – сумма, сопоставимая с 80% совокупного объема инвестиций в основной капитал РК по итогам минувшего года. Если же сопоставлять данный объем инвестиций с суммированными вложениями в энергетический сектор, а также в сектор водоснабжения, водоотведения и канализации, то окажется, что в ближайшие пять лет в эти отрасли придет в 2,3 раза больше средств, чем в пятилетку 2020–2024 годов.

Откуда возьмут средства?

Нацпроект спланирован с опорой на внебюджетные источники: правительство из своих средств (республиканский бюджет) выделит на проект около 1,5 трлн тенге, общая доля бюджетного финансирования, таким образом, составит 9,8%. Однако в структуре внебюджетных источников

значимая роль принадлежит госсектору. Во-первых, это проекты самих нацкомпаний (например, в списке восемь проектов KEGOC на сумму 1,1 трлн тенге), кроме того, финансирование через бюджет и инструменты филоператора нацпроекта НУХ «Байтерек».

В документе предусмотрено семь механизмов финансирования проектов: 1) прямое кредитование проектов субъектов естественных монополий; 2) финансирование за счет выкупа муниципальных облигаций за счет КЖК и БРК; 3) бюджетное кредитование; 4) капитализация монополистов через акиматы; 5) синдицированное финансирование; 6) выкуп институтами развития облигаций монополиста (если последний – частная компания); 7) субсидированный лизинг (в случае угольной генерации).

Несмотря на такое разнообразие механизмов, заявителям проектов выбирать не придется. Предприятия в регионах, где население обладает более высокой финансовой устойчивостью (ее уровень также просчитан разработчиками), будут использовать средства от повышения тарифа и средства институтов развития, привлекаемые для смягчения динамики роста отпускной цены. Сети в собственности акиматов получат финансирование от местных исполнительных органов, чьи облигации выкупит Казахская жилищная компания. Предприятия в бедных и малонаселенных регионах будут финансировать напрямую из бюджета.

Авторы нацпроекта оставляют возможность для использования средств Нацфонда РК и ЕНПФ че-

рез целевого трансферта или выкупа облигаций «Байтерека».

Куда планируется инвестировать?

У нацпроекта два основных направления – непосредственно модернизация инфраструктуры и комплексная цифровизация модернизируемых секторов. При этом из всего бюджета проекта на цифровизацию пойдет около 0,7 трлн, а модернизация обойдется в 14,4 трлн тенге.

Строительство новых энергетических мощностей потребует 6,2 трлн, модернизация сетей электроснабжения – 3,3 трлн (около 18% этих инвестиций обеспечит правительство), обновление теплосетей потребует 1,6 трлн (20% из которых – бюджетные средства), строительство новых канализационных и очистных сооружений – 1,1 трлн (28% – из бюджета), 0,7 трлн пойдет на модернизацию водоснабжения (16%), 0,4 трлн – водоотведения (15%).

Исходя из общей стоимости инвестпроектов в разрезе регионов, можно рассчитать средние значения модернизации 1 км сетевого хозяйства. Самые дорогие проекты – теплоэнергетические: модернизация в пересчете на 1 км теплосетей в среднем стоит 1 млрд тенге. Обновление 1 км электросетей в среднем обойдется в 0,1 млрд тенге, сетей водоснабжения – в 0,2 млрд, водоотведения – в 0,1 млрд.

Эти инвестиции должны позволить снизить износ сетей к 2029 году на 21 п. п., до 45%, в электроснабжении, на 12 п. п., до 42%, в теплоснабжении, на

15 п. п., до 41%, в водоотведении, на 7 п. п., до 33%, в водоснабжении. Обращает на себя внимание отсутствие единых для всех сетей ЖКХ уровней износа. Для операционных целей в правительстве делят предприятия – субъекты естественных монополий на группы риска на базе значений уровня износа: до 55% – зеленый уровень, от 55 до 65% – желтый, свыше 65% – красный.

«Существующая классификация по уровням износа не всегда отражает реальную степень риска, особенно в случаях, когда техническое состояние объектов может ухудшаться из-за недостаточного финансирования на всех этапах модернизации, – подчеркивается в документе. – Порой объекты, находящиеся на желтом уровне, по факту могут быть ближе к критическому состоянию, что требует более внимательного подхода, чем просто долгосрочное планирование». Объективные данные о состоянии сетей ЖКХ еще предстоит получить в мере увеличения уровня оцифровки предприятий.

В региональном разрезе обращают на себя внимание такие регионы, как Акмолинская, Актюбинская, Карагандинская и Северо-Казахстанская области, на модернизацию сетей ЖКХ которых будет направлено в общей сложности 2,6 трлн тенге в течение пяти лет. Эти регионы в минувшем году были отмечены в числе пострадавших от наводнения. Чуть менее чем по 0,5 трлн тенге будет вложено в энергетический и коммунальный сектора Костанайской, Павлодарской, Алматинской областей и Алматы.

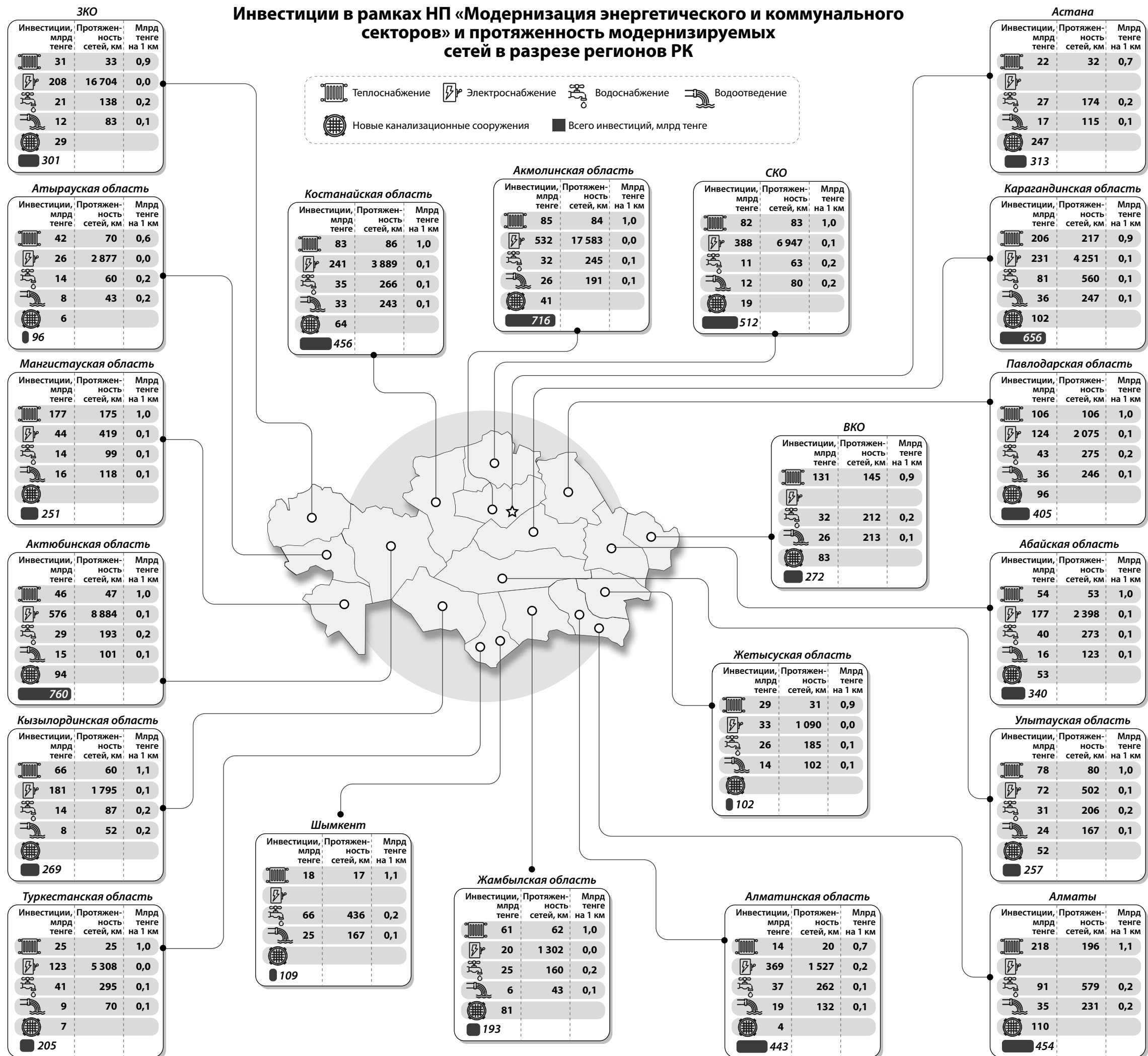
Инвестиции в рамках нацпроекта «Модернизация энергетического и коммунального секторов» на 2025–2029 годы, млрд тенге



Источник: МНЭ РК

Отдельная часть плана – поддержка отечественных товаропроизводителей, доля которых в закупках к концу реализации нацпроекта должна достигать 60%. Инструмент, который позволит загрузить мощности национальных производителей, – национальная электронная платформа, где будет представлена вся продукция казахстанских компаний. «Приобретение продукции, используемой в рамках модернизации энергетической и коммунальной инфраструктуры импортного производства, допускается только в случае отсутствия на электронной платформе данных видов продукции либо предложений от ОТП в поставке товаров», – фиксируется в документе.

Инвестиции в рамках НП «Модернизация энергетического и коммунального секторов» и протяженность модернизируемых сетей в разрезе регионов РК



* Объем на два региона – область Абай и ВКО, Алматинскую область и Алматы соответственно.

Источник: МНЭ РК

ИНВЕСТИЦИИ

> стр. 1

На торгах присутствуют три выпуска облигаций этой компании с доходностью 27%, что превышает ставки по депозитам многих банков (в среднем 22,1% для физических лиц и 16,3% для юридических лиц на ноябрь 2024 года).

Руководитель сервиса для торговли ценными бумагами Jett **Толибжон Мирзакулов** объясняет: «Ранее корпоративные облигации выпускались преимущественно для юридических лиц и состоятельных частных инвесторов. Их номинальная стоимость была достаточно высокой – не менее 1 млн сумов. Это автоматически ограничивало доступ розничных инвесторов, так как для многих такие вложения были недоступны». Выпуск облигаций с меньшим номиналом – всего 100 тыс. сумов – сделал рынок более доступным для частных инвесторов, добавляет Мирзакулов. Он предполагает, что в ближайшем будущем юридические лица начнут активнее использовать облигации для привлечения капитала, а инвесторы будут все больше диверсифицировать свои портфели, включая в них долговые инструменты.

Такой прогноз видится вполне реалистичным с учетом планов Узбекистана разрешить выпуск валютных облигаций. Соответствующий законопроект уже опубликован для обсуждения. Граждане страны могут направить предложения и замечания к тексту документа до 28 января 2025 года.

Перспективы валютных инструментов

«Валютные облигации станут привлекательным инструментом для розничных инвесторов, особенно для тех, кто уже хранит свои сбережения в долларах, – полагает председатель правления РФБ «Тошкент» **Георгий Паресишвили**. – Такие бумаги предложат альтернативу валютным банковским депозитам, но с более высокой доходностью. Это поможет привлечь на рынок новых участников, включая иностранных инвесторов».

«Можно ли что-то купить в валюте?» – это первый вопрос иностранных инвесторов, которые заходят на рынок Узбекистана, говорит Паресишвили. Многие иностранцы хотят избежать валютных рисков, связанных с сумовыми инструментами. Однако если будут доступны облигации, номинированные в долларах, то спрос на такие инструменты будет огромным, считает председатель правления РФБ «Тошкент».

Паресишвили поясняет, что инвесторы готовы брать на себя кредитные риски эмитента, изучать его финансовые показатели и проспекты эмиссии. Но валютный риск – это совсем другое. Он зависит от множества факторов, включая макроэкономику, инфляцию и геополитические изменения, и оценить его гораздо сложнее.

Устойчивое финансирование

Облигации в 2024 году выпускались не только с прицелом на розницу, но и для крупных институциональных игроков. Ставка там была ниже. Один из таких инструментов – первые зеленые облигации в Узбекистане. Компания по рефинансированию ипотеки выпустила транш на 50 млрд



Фото: Shutterstock/SaqibNisar7

Розница идет в долг

Облигационный рынок Узбекистана показал почти восьмикратный рост сделок

Список высоколиквидных акций на РФБ Тошкент на начало 2025 года

○ Простые 👑 Привилегированные

Эмитент	Вид ценной бумаги	Тикер	29.12.2023	27.12.2024	Изменение цены, % (в абсолютном значении)
АКБ Turonbank	○	TNBN	921,00	1 430,00	+55,27% (+509,00)
Ipak Yo'li	○	IPKY	97,00	128,00	+31,96% (+31,00)
Ipoteka-bank	○	IPTB	0,99	1,19	+20,20% (+0,20)
SQB	○	SQBK	10,00	12,00	+20,00% (+2,00)
АО UzAuto Motors	○	UZAM	68 890,00	72 500,00	+5,24% (+3 610,00)
АО УзРТСБ*	○	URTS	3 500,00	3 650,00	+4,29% (+150,00)
АО Olmaliq KMK	👑	AGMKP	10 000,00	9 506,00	-4,94% (-494,00)
АО O'zmetkombinat	👑	UZMKP	2 445,00	2 300,00	-5,93% (-145,00)
Ipoteka-bank	👑	IPTBP	3,45	3,06	-11,30% (-0,39)
АО DORI-DARMON	○	DORI	10 000,00	8 530,00	-14,70% (-1 470,00)
АО O'zbekneftgaz	👑	UZNGP	1 981,00	1 610,00	-18,73% (-371,00)
АО Chilonzor buyum savdo kompleksi	○	CBSK	2,56	1,96	-23,44% (-0,60)
АО Uzbekinvest	👑	UZINP	1 480,99	1 120,00	-24,37% (-360,99)
Hamkorbank*	○	HMKB	33,50	24,39	-27,18% (-9,11)
АО O'zmetkombinat	○	UZMK	6 800,00	4 300,00	-36,76% (-2 500,00)
АО O'zbektelekom	○	UZTL	6 450,00	4 050,00	-37,21% (-2 400,00)
АК Aloqabank*	○	ALKB	0,75	0,40	-46,67% (-0,35)
АКБ Universal bank	○	UNVB	16 964,40	8 900,00	-47,54% (-8 064,40)
АО Kvarts	○	KVTS	1 850,00	970,00	-47,57% (-880,00)
АО Qizilqumsement	○	QZSM	2 950,00	1 500,00	-49,15% (-1 450,00)
АК Aloqabank*	👑	ALKBP	7,40	2,78	-62,43% (-4,62)
АО O'zbekiston Pochtasi	○	UPOS	38 100,00	12 500,00	-67,19% (-25 600,00)

* Стоимость акций на конец 2023 года пересчитана по причине докапитализации.

Источник: РФБ «Тошкент»

вались, но итоговая доходность составила 32% за год.

Бумаги дивидендного аристократа – Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи (УзРТСБ) – прибавили всего 4,29%. Государство в этом году продало 4,44% своих акций в указанной компании на первом за пять лет СПО в Узбекистане. Состоялось размещение в первой декаде ноября. На тот момент на вторичном рынке акции торговались дороже, чем их продавало государство. Поэтому инвесторы, купившие бумаги на СПО, увидели рост портфеля этих бумаг к цене размещения на 41,5% к концу декабря.

Государство продало акции УзРТСБ по программе «Народное IPO», продолжения которой инвесторы ожидают в 2025 году. Всего в кампании участвуют 12 эмитентов.

Планы на 2025 год

Freedom Broker в своем отчете поясняет, что в рамках «Народного IPO» в 2025 году ожидается размещение бумаг «Алмалыкского ГМК», «Узбектелекома» и «Узтемирйулконтейнера».

Георгий Паресишвили делится такими планами на 2025 год для фондового рынка: «Первое и важнейшее направление – это интеграция нашего рынка с международными платформами. Узбекский рынок был как потерянный остров посреди океана. Это заключалось в том, что информация о наших бумагах не была доступна на международных платформах. В 2024 году мы сделали первый шаг, предоставив данные о рынке через терминалы Bloomberg и Refinitiv. Теперь мы планируем пойти дальше: сделать возможной прямую торговлю через Bloomberg и другие платформы. Это значит, что трейдеры из Лондона, Нью-Йорка или Сингапура смогут торговать узбекскими ценными бумагами прямо из своих терминалов. Этот шаг требует серьезной работы над технологическими решениями, но мы рассчитываем, что уже в 2025 году сможем сделать это реальностью».

Вторым ключевым направлением станет развитие долгового рынка. Паресишвили подчеркивает: «Мы будем максимально стараться развивать рынок облигаций. Особенно это касается потенциала валютных бумаг».

Третьим направлением станет увеличение числа сделок на организованном рынке. «Сейчас значительная часть сделок проходит на неорганизованном рынке. Наша задача – показать эмитентам преимущества биржевых торгов. Это прозрачность, защита прав акционеров и возможность привлечения новых инвесторов. Мы уже видим интерес к таким возможностям и будем продолжать эту работу», – говорит председатель правления РФБ «Тошкент». И добавляет, что не менее важным элементом станет работа с глобальными депозитариями – в Узбекистане хотят, чтобы международные инвесторы могли хранить свои бумаги в привычных для них условиях.

нальных инвесторов достигли 391,2 млрд, что в 4 раза больше, чем в прошлом году.

Рынок акций

На начало 2025 года в листинге РФБ находятся 22 высоколиквидные акции. Из них только пять выросли за год, остальные упали, причем некоторые сразу в несколько раз. Интерес инвесторов к акциям слабел в 2024 году на фоне отрицательных ожиданий по прибыли и дивидендам.

Толибжон Мирзакулов комментирует: «К сожалению, мы наблюдали спад торгов на рынке акций в 2024 году. Этому способствовал ряд причин. Но главная из них – это снижение доверия к рынку со стороны инвесторов всех уровней. Многие крупные промышленные предприятия с государственным участием, ранее считавшиеся привлекательными активами, показали стабильный спад цен. Инвесторы начали терять веру в эти компании и направили свои средства в более надежные инструменты, такие как банковские депозиты».

Например, акции «Узметкомбината», лидера черной металлургии республики, упали на 36,8%. Freedom Broker в своем отчете предположил, что скепсис инвесторов связан с начавшимся в 2023 году снижением выручки компании в связи с неблагоприятной конъюнктурой цен на рынке металлопроката и устойчивой конкуренцией со стороны иностранных производителей. «Выручка снизилась на 6,9% год к году в III квартале 2024 года. Несмотря на восстановление операционной маржи на 50 б. п., до 9,98%, отмена монополии УзМК на закупку лома создает неопределенность для будущих показателей», – отметили аналитики.

Кроме того, компания в 2024 году приняла решение выплатить дивиденды только по префам, оставив простые бумаги без доходности. Такое решение объясняется реализацией масштабного инвестиционного проекта литейно-прокатного комплекса, который требует значительных вложений. На недавнем сове-

щении президент Узбекистана **Шавкат Мирзиёев** заявил, что инвестиции в предприятие сократились вдвое, и предупредил руководство о необходимости улучшить показатели в I квартале 2025 года.

Строительный сектор также оказался в числе отстающих. Акции «Кизилкумцемента» подешевели почти вдвое, что связано с низкими финансовыми результатами компании в течение года. Дивиденды при этом не выплачиваются уже не первый год.

Некоторые бумаги падали без фундаментальных причин. Например, акции Хамкорбанка потеряли 27,2% за год, несмотря на рост чистой прибыли на 14% год к году в III квартале 2024 года (отчет за весь год еще не опубликован). Freedom Broker считает, что бумаги могут вырасти в 1,5 раза, до своей целевой цены 37,7 сума.

Однако в банковском секторе были и успешные примеры. Например, акции «Ипак-Йули» выросли на 384% за первое полугодие. После они скорректиро-



Фото: uzse.z

сумов. Затем она разместила еще 250 млрд неокрашенных бондов. Доходность по двум инструментам составила 18–19%. **Одил Мусаев**, управляющий директор Alkes Research, объясняет значимость произошедшего: «Это событие положительно скажется на рынке и может стать стимулом для дальнейшего развития сектора устойчивого финансирования в стране. Облигации класса

GSS+ (green, social, sustainability) вызывают повышенный интерес со стороны международных институциональных инвесторов».

Он добавляет, что эти бумаги соответствуют международным стандартам ICMA и прошли верификацию в Зеленом финансовом центре при МФЦА.

Суммарно на всех площадках РФБ «Тошкент» сделки с облигациями розничных и институцио-

Поделитесь удачей своей

Судя по динамике прибыли и прочих показателей бизнеса, 2024 год оказался весьма успешным для банковского сектора Казахстана. «Курсив» узнал, как сами банки оценивают ушедший год и чего они ожидают от года наступившего.

Виктор АХРЁМУШКИН

«Курсив» обратился в 12 универсальных БВУ с тремя вопросами. Во-первых, мы попросили назвать ключевое достижение банка в 2024 году. Во-вторых, рассказать о главном вызове 2024 года. В-третьих, раскрыть приоритетную цель на 2025 год и порассуждать на тему появления вероятных новых рисков. Ниже опубликованы отредактированные (в большей или меньшей степени) комментарии от девяти БВУ, согласившихся поучаствовать в опросе. Банки расположены в порядке убывания активов на 01.12.2024.

Kaspi.kz

1. «Мы стремимся создавать инновационные сервисы, которые улучшают жизнь, и очень гордимся, что все они созданы нашей командой в Казахстане. Нашими сервисами пользуются уже около 15 млн казахстанцев и более 700 тыс. партнеров по всей стране, и это наше самое главное достижение», – сообщили в пресс-службе Kaspi.kz. В числе прочих знаковых событий 2024 года в холдинге назвали январское IPO на бирже NASDAQ, публикацию второго по счету кейса о Kaspi, по которому обучаются студенты магистратуры Harvard Business School, и подписание соглашения о покупке 65% Nersiburada, одного из ведущих интернет-магазинов Турции. «После завершения сделки общими усилиями наших команд в Казахстане и Турции мы продолжим создавать современные инновационные сервисы и улучшать жизнь более 100 млн людей, проживающих в обеих странах», – заявили в Kaspi.

2–3. Без комментариев.

БЦК

1. «Наше важное достижение – выбор устойчивого пути развития. В 2024 году мы выпустили первый отчет об устойчивом развитии, сфокусировались на социально ответственном кредитовании, утвердили климатическую стратегию, вовлекли наших клиентов в принципы ESG. Это способствовало тому, что БЦК получил наивысшую оценку среди казахстанских банков в рамках S&P Global Corporate Sustainability Assessment», – рассказала PR-директор БЦК Сакен Нигмашев.

2. «Главным вызовом было запустить новую версию мобильного приложения bcc.kz. Мы получили много комментариев от клиентов по поводу его функционала, работоспособности и интерфейса. Исходя из ожиданий клиентов было сформировано видение того, как оно должно было выглядеть именно с точки зрения пользователей. И осенью 2024-го мы выпустили обновленное приложение».

3. «Главная задача БЦК – это сбалансированный рост всей нашей группы по всем направлениям без перекосов в сторону определенных продуктов, чтобы каждый казахстанец мог использовать тот продукт, который ему необходим для решения своих задач», – отметил Сакен Нигмашев. Среди вероятных рисков он выделил риски фрода и кибербезопасности, которые становятся значимыми в условиях стремительного развития технологий и цифровизации банковских услуг и которыми банк эффективно управляет путем использования автоматизированных систем анализа транзакций и мониторинга. «Немаловажную роль в 2025 году будет играть способность справляться с кибератаками и обеспечивать защиту инфраструктуры, включая персональные данные наших клиентов. Мы уделяем большое внимание инцидент-менеджменту, и это позволяет оперативно реагировать на возникающие угрозы», – резюмировал Нигмашев.

Евразийский

1. «2024 год стал для банка особенным – 30-летие успешной работы на финансовом рынке. Сам год выдался ухабистым, где всем пришлось столкнуться и с вызовами природы, и с разным рода изменениями в правилах игры на рынке. Но банк успешно маневрировал и продемонстрировал уверенный рост операционной прибыли», – комментирует председатель правления Евразийского банка Ляззат Сатиева. Именно стабильная генерация прибыли, подчеркивает она, позволила агентству Moody's вновь повысить рейтинг банка с Ba3 до Ba2. По ее словам, чистая прибыль банка составила 91 млрд тенге, притом что свыше 10 млрд тенге банк через общественные фонды направил на поддержку пострадавших от наводнений регионов: «Мы рассматриваем такой финансовый итог как достойное свидетельство эффективности нашей работы, подтверждающее способность банка сочетать устойчивое развитие бизнеса с высокой социальной ответственностью».

2. «Одним из ключевых вызовов 2024 года стало усиление кредитных рисков в розничном сегменте, что обусловлено общими экономическими тенденциями и изменением потребительского поведения. Однако банк проактивно отреагировал: на регулярной основе мы проводим калибровку скоринговых моделей и совершенствуем процедуры принятия кредитных решений, что позволяет поддерживать высокое качество кредитного портфеля в текущих условиях», – говорит Г-жа Сатиева.

3. «Турбулентность, вероятно, останется девизом 2025 года. Кроме того, нас ждут новые регуляторные изменения, новый закон (в сентябрьском послании народу Казахстана глава государства распорядился разработать и принять новый закон о банках. – «Курсив») и другие сдвиги в самом секторе. Навигация по неопределенной местности требует совместных усилий, адаптивности и стратегического мышления. Хотя будущее может в значительной степени зависеть от новых технологий, человеческий фактор остается неизменным. Главная задача – быть стабильным финансовым институтом для клиентов и эффективным для акционеров, быть в тренде технологических изменений в команде единомышленников. Выражаясь фигурально, 2025 год сулит гоулен рисков и неопределенности, переплетенный с нитями стойкости, разумного оптимизма и открытости вызовам», – считает Ляззат Сатиева.

Freedom Bank

1. «Прошедший год стал важным с точки зрения готовности банка к большому шагу вперед. Была обновлена инфраструктура, улучшены бизнес-процессы, масштабированы продукты и сервисы», – рассказали в пресс-службе Freedom Bank. Среди ключевых событий в банке назвали запуск мобильного приложения Freedom SuperApp (в 2024 году его скачали более 500 тыс. пользователей) и инвестиционной валюты Freedom (биржевая нота EFN, рыночная стоимость которой за год выросла на 63%), а также эмиссию платежных карт с эксклюзивным дизайном благодаря заключению лицензионного соглашения с Warner Bros. Discovery. Получена лицензия на осуществление банковской деятельности в Таджикистане, в 2025 году планируется открытие банка. Завершение 2024 года ознаменовалось повышением долгосрочного кредитного рейтинга от агентства S&P до уровня В+.

2. Главным вызовом 2024 года в банке назвали «масштабную работу по объединению компаний холдинга». «Первым шагом стал запуск единой системы лояльности для всех компаний с повышенным кешбэком в виде валюты Freedom. Следующим параллельным шагом стала интеграция с компаниями холдинга в мобильное суперприложение. Были объединены Agbuz.kz, Aviata.kz, Ticketon, в скором времени появятся Freedom Mobile, Naimi.kz, Freedom Telecom, Freedom Media и другие компании. Это стало возможным благодаря усилению команды та-

лантливими профессионалами и развитию внутренней культуры – больше фокуса на результат», – рассказали в пресс-службе.

3. «Поскольку банк является важным пазлом экосистемы, в 2025 году будет продолжена работа по построению правильной, удобной архитектуры, чтобы максимально тесно интегрироваться в экосистему холдинга, в который входят более 30 компаний. В планах – запустить мобильное суперприложение для предпринимателей, на базе которого будет представлен ряд решений. Сейчас банк проводит калибровку скоринговых моделей и совершенствуем процедуры принятия кредитных решений, что позволяет поддерживать высокое качество кредитного портфеля в текущих условиях», – говорит Г-жа Сатиева.



Фото: Shutterstock/mirElvin

ных товаров, быстрые платежи и переводы, удобный UI/UX, онлайн-оценка коммерческой недвижимости и многое другое».

Bank RBK

1. Главным достижением 2024 года стал уверенный рост клиентской базы, сообщили в пресс-службе Bank RBK. По информации банка, за год количество корпоративных клиентов выросло с 25 тыс. до 30 тыс., розничных – с 720 тыс. до примерно 1 млн человек. «Банк на постоянной основе осуществляет значительные инвестиции в развитие инфраструктуры, информационных технологий, благодаря чему ему удается реализовывать значимые для финансового сектора инновации», – отметили в банке. Bank RBK стал первым казахстанским банком, который успешно провел транзакцию с использованием межбанковского QR, разработанного и реализуемого Национальной платежной корпорацией при Национальном банке Казахстана. Это произошло 15 ноября 2024 года в рамках Конгресса финансистов. Кроме того, Bank RBK является одним из лидеров финансового рынка в развитии партнерской платформы, основанной на концепции Bank as a Service («Банковское дело как услуга»). Банк предоставляет свою инфраструктуру для использования стартапами из разных отраслей.

2. Без комментариев.

3. «В 2025 году банк планирует продолжить поступательный рост всех ключевых показателей деятельности. Рост активов, кредитного портфеля и средств клиентов запланирован на уровне порядка 30%, чистую прибыль предполагается нарастить на 50%», – рассказали в пресс-службе.

Bereke Bank

1. «В прошедшем году банк активно восстанавливал позиции на рынке и добился улучшения финансовых показателей. В частности, рост объема вкладов свидетельствует о росте доверия клиентов», – сообщили в пресс-службе Bereke Bank, уточнив, что за 11 месяцев 2024 года депозиты физлиц и юрлиц увеличились на 39,4 и 40,2% соответственно. «Сделка по смене акционера банка явилась завершением этапа восстановления и является подтверждением планомерного исполнения ранее заявленных планов», – подчеркивают в Bereke.

2. «Ключевыми вызовами для банка и его клиентов стали продолжающиеся изменения в регулировании потребительских займов, введение пакета новых ограничений в кредитовании

физлиц. Кроме того, продолжающееся усиление санкций на российский бизнес и банковский сектор требует усиленных мер от местных банков по комплаенс-контролю, что создает новые требования/трудности для казахстанских предпринимателей – участников ВЭД».

3. «В 2025 году банк продолжит работу над повышением эффективности бизнеса и фокусе на развитии сервисов, решающих боли наших целевых клиентов наиболее эффективным образом. Устойчивость банка и надежность операций для нас наивысший приоритет. Среди вызовов для всех банков мы видим растущий фокус на кибербезопасности транзакций, неопределенность ситуации на внешних рынках», – отметили в Bereke.

ся к этим вызовам и эффективно преодолевать», – считают в Хоум Кредите.

Алтын Банк

1. Ключевым достижением 2024 года стало внедрение цифрового автокредита в сотрудничестве с крупнейшими автодилерами, что дало возможность клиентам приобретать автомобили онлайн на привлекательных условиях, рассказали в пресс-службе Алтын Банка. «Также мы успешно интегрировали внутренние и внешние платежи с Kaspi QR, расширили раздел госуслуг, добавив цифровые документы и историю владения автомобилями, увеличили количество точек пополнения счетов и погашения кредитов через популярные сети «Касса-24», PayDala и Qiwi. Мы развивали Open API проекты и интегрировались с криптобиржами ATAIX и Caspian EX, что открывает нашим клиентам новые возможности. Еще одним интересным продуктом стал запуск раздела Travel, разработанного в сотрудничестве с КТЖ, который предлагает удобные решения для ж/д перевозок», – поделились в банке.

2. «Минувший год принес немало серьезных вызовов, среди которых были рост мошенничества в части кредитования, изменения в законодательстве и природные катастрофы. Мы столкнулись с увеличением случаев мошенничества при оформлении займов, что является глобальной проблемой, а также с ужесточением законодательства в сфере кредитования. В ответ на эти вызовы мы быстро приняли меры для защиты наших клиентов, внедрив новые методы мониторинга и усовершенствованные системы безопасности. Это позволило эффективно бороться с мошенниками и минимизировать риски для клиентов».

3. «В 2025 году наши цели остаются неизменными: мы продолжим внедрять прогрессивные банковские технологии в наш сервис, а также оставаться в тренде рыночных изменений. Мы намерены непрерывно улучшать качество обслуживания и доступности к нашим продуктам в формате онлайн 24/7. Предпочтения и ожидания клиентов стремительно меняются, и наша задача не только соответствовать, но и предвосхищать их», – считают в Алтыне.

Нурбанк

1. Главным достижением 2024 года является повышение рейтинга, сообщили в пресс-службе Нурбанка. В декабре агентство S&P повысило рейтинг банка до уровня В, «что, безусловно, является подтверждением эффективности нашей бизнес-модели и устойчивой рыночной позиции», отметили в банке. В 2024 году Нурбанк и криптобиржа ATAIX «в числе первых в Казахстане» запустили сервис вывода средств с фиатного баланса для юрлиц, что ускорило расчеты между криптобиржей и юрлицами. Со всем недавно Нурбанк «первым среди БВУ подключился к международной платежной системе KWIKPAY, которая зарекомендовала себя как максимально надежный и удобный инструмент перевода средств». В апреле Банк развития Казахстана совместно с Нурбанком и БЦК подписал договор синдицированного займа для финансирования компании RG Brands. «Это первый договор синдицированного займа БРК в партнерстве с казахстанскими банками второго уровня», – подчеркнули в Нурбанке.

2. «Вызовов было много, а преодолеть их получилось благодаря слаженной работе команды Нурбанка, которая на протяжении 2024 года неоднократно подтверждала свою эффективность и высокий профессионализм».

3. Приоритетами банка на 2025 год являются развитие зеленых финансовых инструментов и кредитование МСБ. Для розничных клиентов планируется завершить модернизацию интернет-банкинга, осуществить запуск сервисов Apple Pay, Google Pay и внедрить программу кешбэка. Главным риском для банковского сектора страны, по мнению Нурбанка, является возможное ужесточение санкционной политики в отношении России. Еще одним существенным

риском в банке считают дальнейшую волатильность курса тенге, что может привести к росту долларизации, повышению стоимости фондирования для банков и в целом не самым лучшим образом отразится на доверии населения к нацвалюте. Третьим риском банк назвал возможное ужесточение требований АРРФР в части расчета достаточности данных нормативы, банки будут вынуждены размещать средства в более ликвидных активах для снижения возможных рисков, что сузит возможности кредитования», – полагают в Нурбанке.

Халык и Forte на запрос «Курсива» не ответили, Jusan Bank отказался от комментариев.

На злобу дня

Трем банкам «Курсив» адресовал дополнительный вопрос на фоне появившихся осенью 2024 года слухов о том, что Forte якобы хочет и готов купить Евразийский банк и Bank RBK. Оба якобы продаваемых банка эти слухи опровергают. «Распространяемая анонимными каналами информация о якобы готовящейся продаже Bank RBK не соответствует действительности. В настоящее время банк и его акционер не ведут переговоры о продаже акций финансового института, включая ForteBank», – утверждают в пресс-службе Bank RBK. «Банк не ведет никаких переговоров о своей продаже», – заявила председатель правления Евразийского банка Ляззат Сатиева.

«Курсив» поинтересовался у Евразийского, почему представитель одного из акционеров вышла из состава СД (речь о Мунисе Шодиевой, которая стала членом СД в октябре 2024-го, но уже 31 декабря добровольно уволилась) и намерен ли этот акционер назначить нового представителя. Как подчеркнула Г-жа Сатиева, возможность прекращения полномочий члена СД по собственной инициативе предусмотрена законодательством РК, при этом закон не требует указывать причины принятия такого решения. Далее она пояснила, что включение представителей акционеров в СД «является правом, а не обязанностью» и что закон не требует обязательного избрания члена СД в качестве представителя акционера. В случае изменения в составе СД банк разместит уведомление в установленном законодательством порядке, резюмировала глава Евразийского.

В Forte в декабре 2024-го почти полностью сменилось правление (исключены пять членов из шести), а новым главой банка назначили Талгата Куанышева (в прошлом занимал руководящие посты в различных финансовых структурах Булата Утемураганова). Как было сказано выше, на запрос «Курсива» банк не ответил, зато в начале этого месяца Г-н Куанышев дал интервью местному Forbes, где сообщил, что due diligence каких-либо банков Forte еще не проводил, «но мы готовы это сделать хотя завтра, если представится такая возможность». По словам Куанышева, «банк с новым составом правления должен быть готов к любому развитию событий».

Как рассказал «Курсиву» источник, на 30 января назначена встреча президента страны с представителями крупного бизнеса. По его информации, от финсектора на это мероприятие приглашены шесть человек, в том числе исполнительные руководители Forte и Bank RBK. Помимо них, говорит источник, на встрече будут присутствовать глава СД Kaspi Bank, мажоритарный акционер Freedom Holding Согр. и председатели правления Народного банка и БЦК.

Судя по ответу Администрации президента на запрос «Курсива», как минимум с датой мероприятия наш информатор ошибся. Проведение традиционной встречи главы государства с бизнесменами планируется предварительно в феврале 2025 года, сообщил советник президента Ерулан Жамбаубаев. На встрече будет обсуждаться формирование благоприятного инвестиционного климата, развитие национальной экономики и другие вопросы. Список приглашенных гостей «в настоящее время формируется с учетом предложений правительства и НПП «Атамекен», заключил Жамбаубаев.

На высоких оборотах

Как развивалась внутренняя торговля в 2024 году?

В следующем году во всех отраслях начался восстановительный рост, включая внутреннюю торговлю. Рост объемов продаж фактически компенсировал потери в коронакризис (ИФО внутренней торговли вырос на 9,2%, ВДС – на 4,7%).

В 2022 году высокий инфляционный фон сбавил обороты внутренней торговли. Тем не менее сектор показал довольно высокие результаты в новых жестких условиях (ИФО вырос на 5%, ВДС – на 4,6%). Наконец, в 2023 году торговля выдала один из лучших результатов за последние десять лет (если ИФО вырос на 11,3%, то ВДС – на 7,9%).

Одновременно с этим горнодобывающая и обрабатывающая промышленность (наряду с торговлей это крупнейшие отрасли казахстанской экономики) не демонстрировали стабильно высокую динамику в постковидный период. В них восстановительный рост был слабым и быстро закончился.

Итоговая статистика по сектору торговли, включающая ВДС, выйдет во II квартале текущего года, но все говорит о том, что ожидается ускорение темпов роста. Успехи торговли впечатляют и на фоне показателей других секторов. Краткосрочный экономический индикатор (КЭИ), который считается прокси-показателем ВВП и обеспечивает экономическую агентом оперативной информацией о динамике деловой активности, в январе – декабре 2024-го составил 6,2%. Торговля росла быстрее промышленности (+2,8%), транспорта и складирования (+8,5%), но медленнее сельского хозяйства (+13,7%) и строительства (+13,1%).

Такие результаты обеспечат рост удельного веса внутренней торговли в экономике, который и без того был высоким (18,3% к ВВП в 2023 году).

Как росла розничная торговля?

Внутренняя торговля структурно состоит из двух направлений. Розничная торговля традиционно формирует чуть более 30% всей внутренней торговли. Несмотря на более скромные объемы розницы, именно в ней формируются факторы, которые в конечном счете воздействуют на оптовый товарооборот.

В минувшем году оборот в розничной торговле увеличился до 22,4 трлн тенге, или на 9,8% в сопоставимых ценах. В относительном выражении это лучший результат за последние пять лет. И он был обеспечен за счет активного роста продаж как продовольственных, так и непродовольственных товаров.

Внутренняя торговля по направлениям и реальный прирост



Источник: БНС АСПР РК

В 2024 году объем реализованных продуктов питания, составив 7,3 трлн тенге, увеличился на 9,1% в сопоставимых ценах. Наблюдаемый высокий рост сформировался главным образом за счет низкой базы предыдущих двух лет, и, по сути, в прошлом году были компенсированы потери. В 2022-м и 2023-м из-за высокой инфляции розничный оборот продовольствия ужался на 5,4 и 3,4% соответственно. Причем цены на продовольствие росли быстрее, чем на непродовольственные товары.

Ко всему прочему, высокая инфляция затормозила рост реальных денежных доходов, что также отрицательно повлияло на продажи продовольственных товаров. Инфляция замедлилась в прошлом году. На этом фоне восстановился рост реальных денежных доходов населения – к примеру, по итогам трех кварталов 2024-го этот показатель вырос на 3,5% против 0,9% в 2023 году (данные за полный 2024-й еще не опубликованы).

В минувшем году розничные продажи непродовольственных товаров, составив 15,1 трлн тенге, в реальном выражении выросли на 10,2%. Рост произошел на фоне существенного увеличения потребительского кредитования. В январе – ноябре 2024-го объем новых потребкредитов достиг 13,5 трлн тенге, что на 24,4% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года (статистика за 12 месяцев 2024-го еще не опубликована).

Как росла оптовая торговля?

Оптовая торговля по итогам минувшего года достигла 47,3

трлн тенге, прибавив в реальном выражении 8,6%. Из двух компонентов быстрее выросли продажи продовольственных товаров, которые в анализируемом периоде увеличились до 8,4 трлн тенге, или на 12,6% в сопоставимых ценах. Оптовые продажи продовольственных товаров перешли к двузначному росту после обвала, зафиксированного по итогам 2023-го (-4,8%). Но не только эффект низкой базы стал причиной высокой динамики. Сформированные тренды в рознице в конечном счете положительно воздействовали на оптовый оборот продовольствия.

Однако ключевую роль в оптовой торговле играют продажи непродовольственных товаров, поскольку в ее структуре они традиционно занимают порядка 80%. Компонент непродовольственных товаров в оптовой торговле шире и включает в себя товары производственно-технического назначения (ТПТН): сырье, материалы, топливо, комплектующие, инструменты, машины, запасные части и полуфабрикаты. Спрос на эту номенклатуру предъявляет бизнес. Доступная статистика не позволяет выявить соотношение непродовольственных товаров и ТПТН, но доля последних, судя по значительному превышению оптовых оборотов над розничными, преобладает.

В минувшем году оптовые продажи непродовольственных товаров и ТПТН составили 38,9 трлн тенге, что в реальном выражении больше результата 2023-го на 7,4%. Ключевые факторы, которые определяют динамику спроса на товары производственно-технического назначения, в прошлом

году были положительными. К примеру, в январе – ноябре 2024-го выдача новых корпоративных кредитов выросла до 16,6 трлн тенге, или на 21,8% к аналогичному периоду предыдущего года (статистика за 12 месяцев 2024-го еще не опубликована). Выросли также совокупные капиталовложения в казахстанской экономике на 7,5%.

Какие факторы сбавили инвестивность?

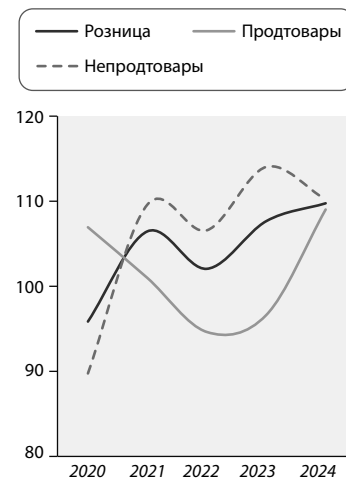
По итогам 2024 года в торговле резко сократился объем инвестиций в основной капитал (ИОК). Величина капиталовложений уменьшилась до 388 млрд тенге, или на 9,8% в реальном выражении. И это сильно контрастирует с высокой динамикой ИФО – если экономические агенты наблюдают оживление в экономике, то они мотивированы вкладывать в дальнейшее развитие бизнеса. Причем сокращение капиталовложений в торговле выбивается из общей картины, повторимся, по итогам прошлого года объем всех ИОК вырос на 7,5%.

Следует ли считать схлопывание капиталовложений началом стагнации в отдельно взятой отрасли? Напомним, в начале прошлого года на расширенном заседании правительства первый министр торговли и интеграции РК (МТИ) Айжан Бижанова, которая курирует вопросы внутренней торговли и защиты прав потребителей, обозначила на 2024 год планку в 970 млрд тенге привлеченных капиталовложений, но без деталей, почему это должно произойти. Фактические результаты оказались в 2,5 раза меньше.

Kursiv Research в очередном обзоре торговой отрасли, написанном по следам того расширенного правительственного заседания, предположил, что чиновники, прогнозируя высокую инвестиционную активность в отрасли, возлагают надежды на завершение затянувшейся программы по модернизации торговых рынков. Еще десять лет назад правительство, пытаясь цивилизовать и отрегулировать работу рынков, пересмотрело требования к ним по важнейшим для себя направлениям: наложив, безопасность, санитарное состояние, аренда и трудовые отношения.

Однако не все рынки прошли модернизацию, вступление части новых требований откладывалось несколько раз. Последний раз дедлайн переносили в конце

ИФО розничной торговли и ее компонентов, % (г/г)



Источник: БНС АСПР РК

2023-го на январь 2026-го. Чиновники тогда пообещали, что больше не станут отодвигать сроки. Тогда же были озвучены новые планы МТИ: в 2024 году модернизацию должны были пройти 24 рынка, в 2025 году – еще 35. Отчасти причины 2,5-кратного расхождения плановых и фактических ИОК, возможно, связаны с трудностями в реализации программы модернизации товарных рынков. В прошлом году было модернизировано на восемь рынков меньше, чем планировали.

Между тем в 3 раза увеличилось число рынков, чьи владельцы изъявили желание модернизировать свои объекты. По последней информации, в 2025 году будут модернизированы уже 100 торговых рынков. Не исключено, что этому способствовал запуск двух финансовых инструментов господдержки в октябре 2024-го. Для торгового бизнеса стали доступны субсидирование ставки кредита и гарантирование займа (ранее этим инструментом могли воспользоваться лишь предприятия из реального сектора).

И еще один довод в пользу отсутствия стагнации в торговой отрасли, выраженной в вялой инвестиционной активности. Зафиксированное по итогам минувшего года сокращение капиталовложений в торговле выглядит не столь критичным, например, в абсолютных значениях это второй результат за последние 20 лет (наилучший результат был в 2023 году). Если перевести объемы в доллары (по среднему курсу на соответствующий год), то это четвертый результат (порядка \$826 млн) в двадцатилетней ретроспективе.

Наибольшие инвестиции в долларовом выражении были сделаны в 2006-м (\$951 млн), 2023-м (\$923 млн) и 2008-м (\$836 млн).

Как будут развивать онлайн-торговлю?

На заседании правительства, которое прошло 14 января 2025 года, были рассмотрены вопросы развития онлайн-торговли. По информации министра торговли и интеграции Армана Шакалиева, за 11 месяцев 2024-го объем электронной торговли составил 3,2 трлн тенге, или 14,5% к розничному обороту по итогам минувшего года.

Ожидается, что по итогам 2024 года доля электронной торговли вырастет до 15% против 12,7% в 2023-м. Для сравнения: на глобальном рынке этот показатель уже сейчас достигает 30% – нам есть куда расти.

Но не только сравнение с глобальной емкостью онлайн-торговли вселяет в наших чиновников надежду на дальнейший рост e-commerce в РК. По мнению Шакалиева, у Казахстана высокий потенциал электронной коммерции, поскольку широко распространены безналичные расчеты, развивается розничный финтех, в структуре населения высока доля молодежи, которая охотно использует новые технологии. На заседании была озвучена цель на 2029 год: добиться увеличения доли электронной коммерции в розничном товарообороте до 18,5%, или до 9,3 трлн тенге.

Для этого правительство в апреле 2024-го разработало и приняло План развития электронной торговли – 2027, совершенствует законы, запустило курсы по обучению электронной торговле во всех регионах РК и внедрило финансовые меры господдержки. Бизнес со своей стороны пытается оседлать онлайн-волну и отвечает на стимулирование инвестициями.

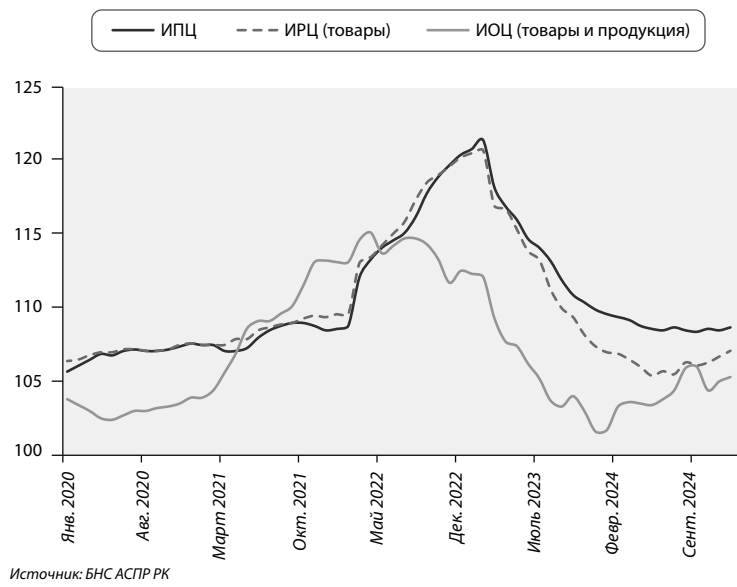
В сентябре прошлого года в Казахстане был запущен новый отечественный маркетплейс TEEZ, куда было инвестировано порядка \$50 млн. В текущем году маркетплейсы Ozon и Wildberries планируют построить три фулфилмент-центра. Не остаются в стороне и национальные компании. «Казпочта» реализует пилотный проект по ускоренному прохождению таможенных процедур и налаживает статистику по трансграничной торговле.

С ростом онлайн-торговли, как отметил Шакалиев, увеличились жалобы потребителей на зарубежные торговые площадки. По его словам, проблемы возникают из-за того, что иностранные маркетплейсы и продавцы вне юрисдикции Казахстана. Поэтому потребители не могут полноценно защитить свои права. Из-за больших расстояний невозможно вернуть или обменять товар, иностранные интернет-магазины не проходят процедуру сертификации, что ставит под вопрос качество продукции.

В свете этого министр предложил, чтобы иностранные платформы выполняли обязательные условия («не ниже, чем для отечественных»), то есть соблюдали требования по безопасности товаров, борьбе с контрафактом и защите прав потребителей, а также обеспечили сохранность и защиту личных данных. «По опыту Евросоюза предлагается внедрение электронной платформы для регистрации иностранных интернет-платформ и магазинов», – добавил Шакалиев.

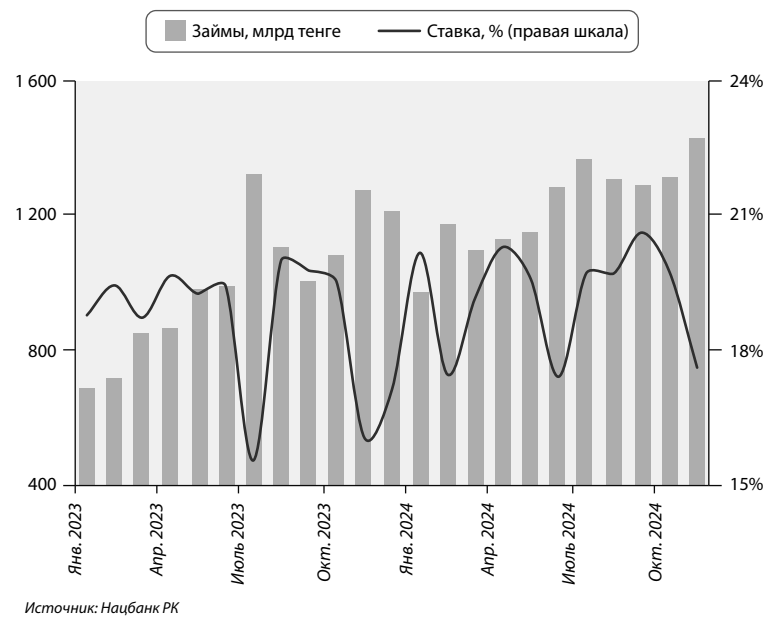
Не будет преувеличением сказать, что казахстанское правительство собралось за счет ужесточения требований к зарубежным платформам увеличить их издержки для того, чтобы укрепить позиции местных игроков.

Индекс потребительских, розничных и оптовых цен, % (г/г)



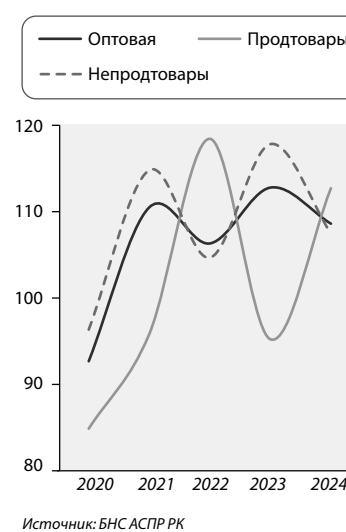
Источник: БНС АСПР РК

Выдача новых потребкредитов и ставка



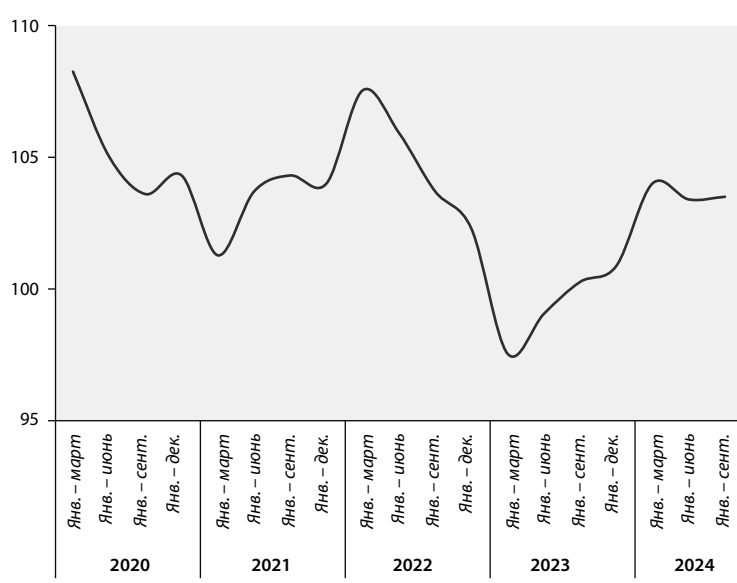
Источник: Нацбанк РК

ИФО оптовой торговли и ее компонентов, % (г/г)



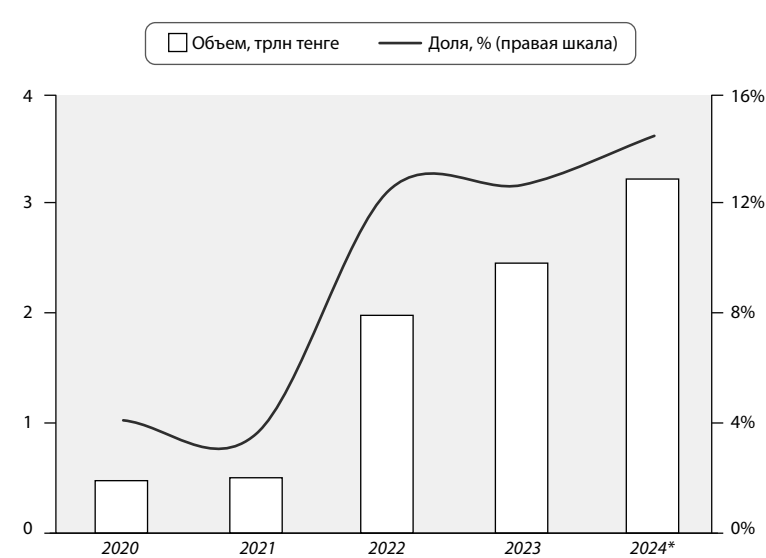
Источник: БНС АСПР РК

Индекс реальных денежных доходов (%; п/п)



Источник: БНС АСПР РК

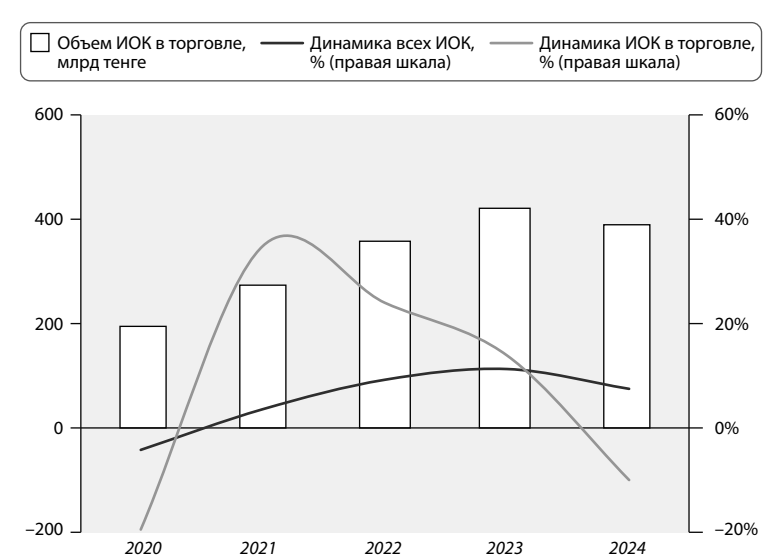
Объем и доля электронной коммерции в розничной торговле



* Оценка.

Источник: БНС АСПР РК, МТИ РК

Объем ИОК в торговле и реальная динамика по направлениям



Источник: БНС АСПР РК

Доля ВЦ в закупках групп субъектов мониторинга, %



Источник: Министерство промышленности и строительства РК

Объемы больше, ценность ниже

Почему доля закупок казахстанских товаров, работ и услуг ключевыми игроками национальной экономики сокращается?

Начиная с 2022 года доля внутристрановой ценности в закупках государства, национальных, системообразующих компаний и недропользователей идет вниз. В Национальном докладе о состоянии промышленности РК за 2023 год фиксируется: несмотря на общий полуторакратный рост объема закупок за пять лет, доля казахстанских продуктов впервые за этот период упала ниже отметки в 50%.

Сергей ДОМНИН

Почему кассодержание падает?

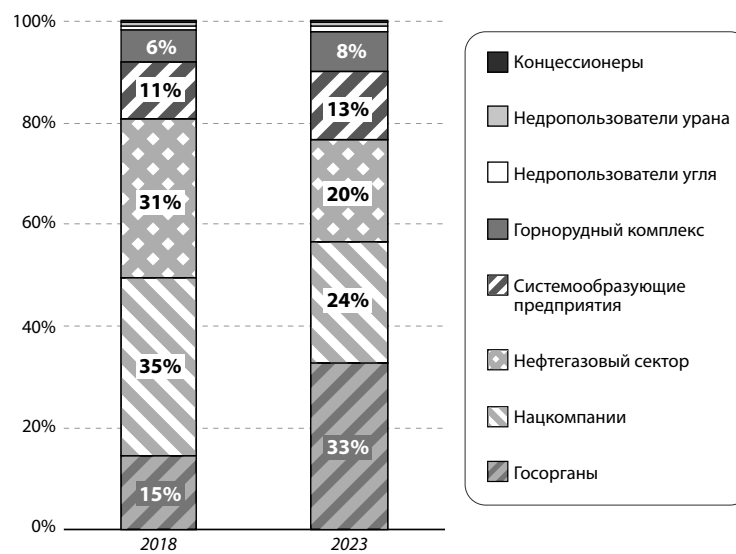
Казахстанские власти систематизировали контроль за уровнем местного содержания в ходе первой пятилетки индустриально-инновационного развития (2010–2014), создав Нацагентство по развитию местного содержания (NADLoC), одновременно была принята Программа по развитию местного содержания, в рамках которой планировалось увеличение доли товаров, работ и услуг, произведенных казахстанскими компаниями в структуре закупок государственных органов, нацкомпаний, системообразующих компаний и недропользователей.

В 2015 году Казахстан присоединился к ВТО, поэтому термин «кассодержание» исчез из государственных документов. На смену ему пришел другой – «внутристрановая ценность» (ВЦ). Действующая Программа развития внутристрановой ценности и экспортно ориентированных производств, принятая в 2022 году, не содержит таргетов по доле ВЦ в закупках отдельных групп производителей (там лишь указаны продукты, локализацию которых необходимо произвести до 2026 года), однако мониторинг динамики ВЦ в закупках ключевых игроков национальной экономики продолжает вести Казахстанский центр индустрии и экспорта QazIndustry.

Расчеты QazIndustry показывают, что по итогам 2023 года фиксируется рост совокупных закупок субъектов мониторинга ВЦ на 13% в годовом выражении (до 25,9 трлн тенге) и на 55% к показателям 2018-го. Выросли и объемы внутристрановой ценности в закупках – на 5% г/г (до 12,9 трлн) и на 52% за пять лет. При этом доля ВЦ в закупках в 2023-м составила 49,7% после 53,5% в 2022-м и рекордных 56,2% в 2021-м. «Этому способствовала в том числе отмена обязательств у недропользователей по соблюдению доли внутристрановой ценности в товарах в связи с требованиями Всемирной торговой организации», – комментируют авторы доклада.

По методике QazIndustry выделяется восемь групп субъектов мониторинга закупок: государ-

Структура закупок субъектов мониторинга в 2018 и 2023 гг., %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным МПС РК

ственные органы, нацкомпании, нефтегазовый сектор, системообразующие предприятия (промышленные гиганты), предприятия горнорудного комплекса, а также группы недропользователей угля, урана и концессионеры. При этом на четыре группы – госорганы, нацкомпании, нефтегазовый сектор и системообразующие – приходится 90% закупок субъектов мониторинга.

В структуре закупок выделяются закупки товаров, работ и услуг. За пять лет веса этих компонентов изменились не критично: объем закупок товаров остается на уровне 30%, доля работ сократилась с 39 до 35%, доля услуг выросла с 31 до 35%.

И в абсолютном выражении, и структурно наиболее динамич-

ный рост показали госорганы: объем их закупок за пять лет вырос на 350%, их вес по состоянию на 2023 год составляет 33% (15% в 2018-м). Это прямое и положительное следствие бюджетной экспансии, которая продолжается с 2018 года. Доля ВЦ в 2018–2023 годах сократилась с 34 до 26%. При этом доля казахстанских товаров в госзакупках увеличилась с 16 до 31%, а вот в закупках работ и услуг – упала: с 45 до 25% в закупках работ и с 35 до 26% в закупках услуг.

Вторая важная группа с точки зрения развития внутристрановой ценности – нацкомпании: их доля в закупках за пять лет сократилась с 35 до 24%, при этом увеличившись в денежном выражении всего на

5%, доля ВЦ увеличилась с 69 до 78%. Нацкомпании показывают лучшую долю ВЦ в закупках товаров – 61% (против 65% в 2018-м), заметно прибавили по показателю доли ВЦ в закупках работ (75% против 56%) и услуг (92% против 83%).

Совокупные закупки нефтегазового сектора – третья группа по объему закупок у субъектов мониторинга – по итогам 2023 года остались на том же уровне, что и в 2018 году, – 5,2 трлн тенге. Доля ВЦ в закупках выросла с 38 до 56%, в том числе в закупках товаров – с 14 до 16%, работ – с 38 до 74%, услуг – с 44 до 45%.

Проведенный анализ показывает, что сокращение местного содержания связано не столько со снятием обязательств недропользователей из-за требований ВТО, сколько с сокращением закупок работ и услуг у локальных поставщиков со стороны госорганов и нацкомпаний, низкой динамикой роста закупок нацкомпаний и нефтегазового сектора. Это свидетельствует о низкой эффективности политики импортозамещения прежде всего в структуре государственных сервисных закупок. Политика в отношении нефтегазового сектора и нацкомпаний (расширение практики офтейк-контрактов), похоже, начинает приносить ощутимый эффект.

Что делает правительство, чтобы повысить ВЦ?

Меры правительства по повышению доли ВЦ, отраженные в нацдокладе, сводятся к пяти основным механизмам. Во-первых, это увеличение объема переработки сырья внутри страны (для этого будут скорректированы нормы закона о промполитике и Кодекса о недрах).

Второй механизм – увеличение изъятий из национального режима, что призвано ограничить доступ иностранных поставщиков к госзакупкам. В минувшем году список изъятых из нацрежима товаров был увеличен в 3,3 раза – до 4,5 тыс. наименований. Как отмечается в докладе, благодаря этому удалось в 2,2 раза (на 123 млрд тенге) увеличить объем госзакупок отечественных товаров.

Третий механизм – вовлечение казахстанских производителей в качестве поставщиков в крупные государственные проекты (нацпроект «Комфортная школа» и нацпроект по модернизации энергетической и коммунальной инфраструктуры). Активнее

Динамика роста объема закупок субъектов мониторинга в 2018–2023 гг., 2018 = 100%

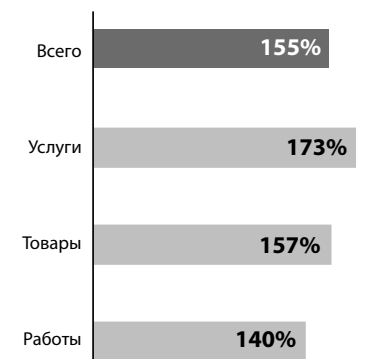


Источник: расчеты Kursiv Research по данным МПС РК

планируется применять механизм гарантированных закупок (включая офтейки, офсетные контракты, долгосрочные договоры гарантированных закупок).

Еще один механизм, на который ставят в правительстве РК, – замена сертификата «СТ-KZ» и индустриального сертификата Единым реестром казахстанских товаропроизводителей, а меры поддержки – через механизм госзакупок сконцентрировать на участниках данного реестра. Появление реестра должно помочь корректно идентифицировать компании, действительно организовавшие выпуск на территории РК. В Министерстве промышленности и строительства ожидают, что такой реестр будет создан уже в 2025 году.

Динамика роста объема закупок субъектов мониторинга в 2018–2023 гг. по видам закупок, 2018 = 100%



Источник: расчеты Kursiv Research по данным МПС РК

Что такое Нацдоклад о промышленности?

Норма о необходимости готовить и публиковать Национальный доклад о состоянии промышленности появилась в Законе о промышленной политике, который был принят в 2021 году. Согласно закону Нацдоклад «является основным инструментом формирования промышленной политики, определяемой документами системы государственного планирования в РК».

Цель доклада – информирование о состоянии промышленности и предпринимательских в этом направлении мерах правительства. Документ вносится президенту РК, а затем публикуется.

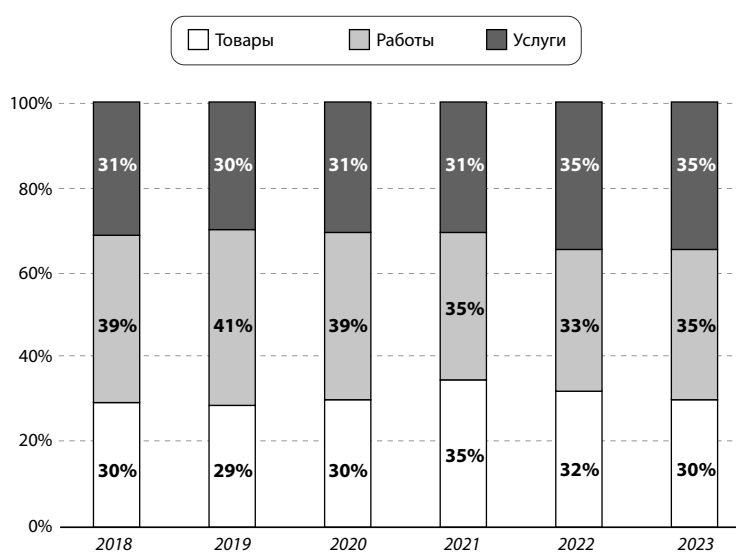
Нацдоклад формирует уполномоченный орган «в области государственного стимулирования промышленности» – Министерство промышленности и строительства РК – по итогам оценки индустриального развития и оценки эффективности реализации мер государственного стимулирования промышленности. Собрать требуемую для такого анализа

информацию МПС должны помогать другие центральные и местные госорганы: данные по итогам завершившегося года они должны предоставлять до 1 марта года наступившего.

МПС разрабатывает правила формирования доклада, а также определяет сроки опубликования. «Окончательный вариант Национального доклада размещается на официальном интернет-ресурсе уполномоченного органа на государственном и русском языках ежегодно, до 10 октября года, следующего за отчетным, и находится в открытом доступе на официальном интернет-ресурсе уполномоченного органа не менее трех лет с момента размещения».

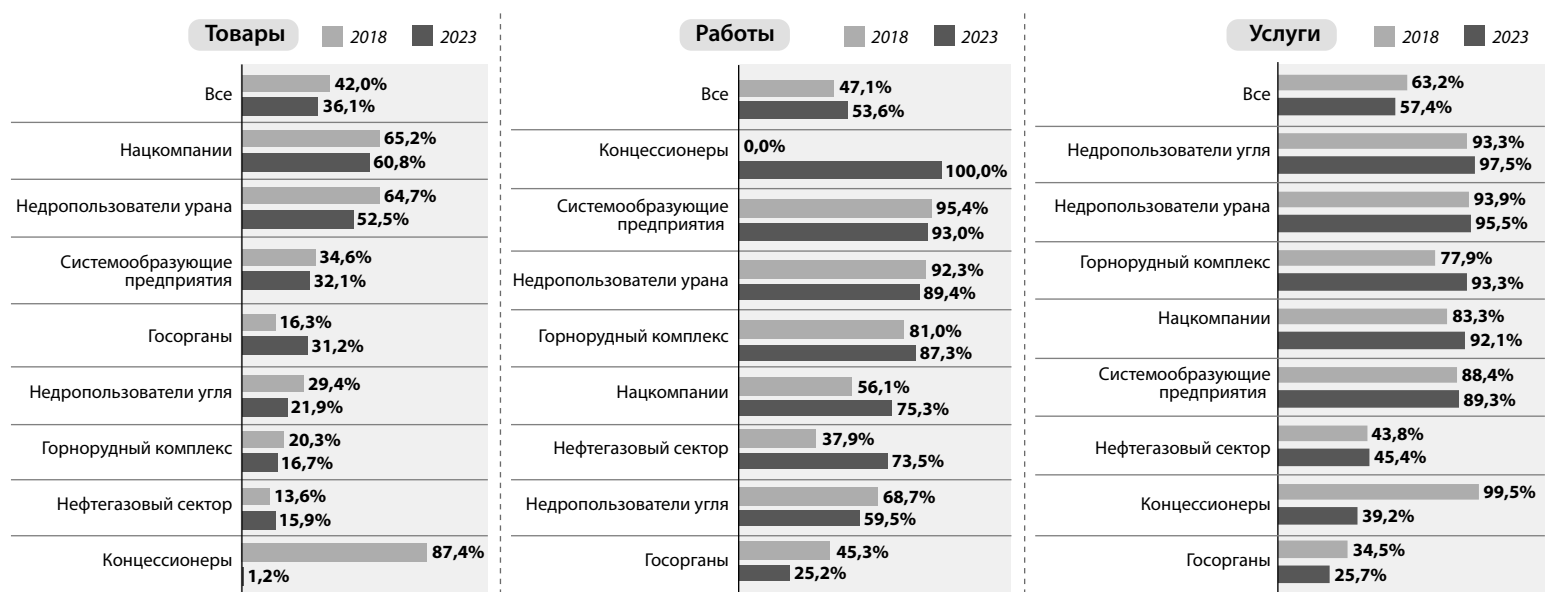
Первый доклад – по итогам 2022 года – увидел свет в октябре 2023 года. В нынешнем году доклад опубликовали в конце декабря 2024 года. В начале декабря в МПС объясняли задержку публикации доклада тем, что его проект «находится на согласовании в государственных органах».

Структура товаров, работ и услуг в закупках субъектов мониторинга, %



Источник: Министерство промышленности и строительства РК

Доля ВЦ в закупках товаров, работ и услуг по группам субъектов мониторинга в 2018 и 2023 гг., %



Источник: Министерство промышленности и строительства РК

ИНДЕКСЫ

В предыдущем выпуске нашего исследования, основываясь на полученных результатах, мы делали предположение о высокой вероятности того, что пик деловой активности, скорее всего, пройден и в IV квартале следует ожидать некоторого охлаждения. На это в первую очередь указывало значительное (в некоторых случаях семикратное) замедление темпа роста в III квартале по сравнению с II кварталом, а также более сдержанные ожидания участников рынка на IV квартал. Как будет видно ниже, полученные результаты за IV квартал подтвердили динамику ниспадающего тренда. Так, после двух месяцев активного роста МСБ в конце года показал снижение деловых индексов в большей части секторов. Однако бизнес сохраняет устойчивость, поскольку, несмотря на снижение, индексы остаются в зоне оптимизма, то есть выше отметки в 50 пунктов. Более того, участники рынка отмечают продолжающееся улучшение условий ведения бизнеса, что привело к наилучшему уровню Индекса бизнес-барьеров с момента начала исследований.

В рамках дополнительных конъюнктурных вопросов участникам рынка было предложено оценить влияние последних наиболее значимых событий, происшедших на мировых и



Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА,
главный аналитик
макроэкономических исследований,
United Research Technologies Group

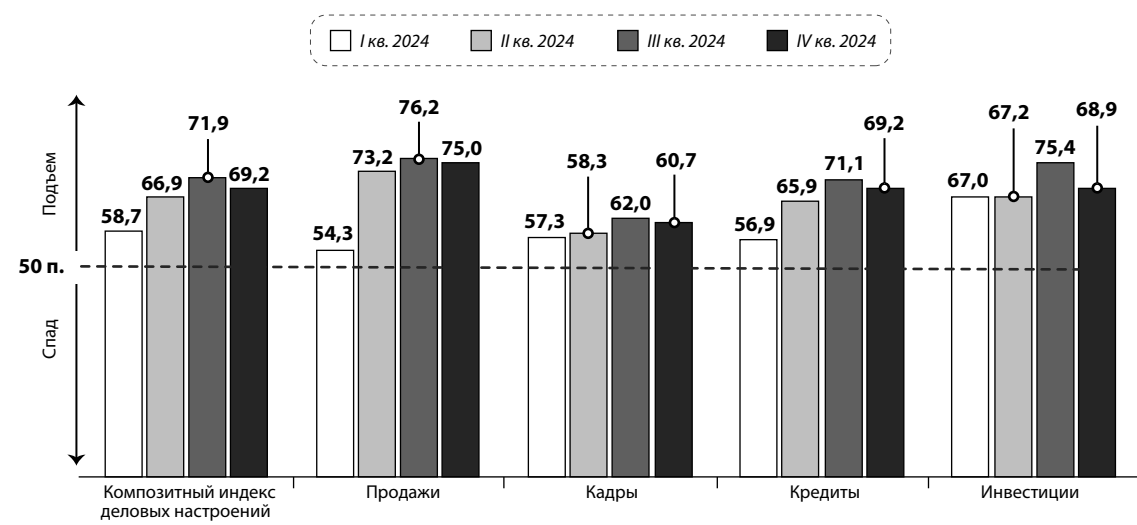
Бизнес-барометр МСБ Казахстана

Итоги IV квартала и тренд года – пройден ли пик деловой активности?

В рамках комплексного исследования «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ) United Research Technologies Group (URTG) проводит ежеквартальный опрос 500 представителей микро-, малого и среднего бизнеса производственных и непромышленных отраслей страны. Выборка построена с учетом региональных и отраслевых (торговля, обрабатывающая и добывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство и услуги) квот и размерности бизнеса, отражающих количество субъектов бизнеса в генеральной совокупности и его вклад в ВВП страны.

ББ МСБ состоит из трех групп индексов. Первый из которых – композитный Индекс деловых настроений (ИДН), состоящий из четырех субиндексов («Инвестиции», «Кредиты», «Продажи» и «Кадры»). Второй – Индекс деловой активности (ИДА) отдельно для производственных и сервисных секторов. Каждый ИДА, в свою очередь, состоит из ряда диффузных показателей. Нейтральный уровень для ИДН и ИДА – 50 пунктов, выше – зона оптимизма, ниже – пессимизма. Третий – Индекс бизнес-барьеров (ИББ), чем ниже значение которого, тем лучше. При этом значение ИББ выше 100 пунктов указывает на усугубление неблагоприятных условий ведения бизнеса.

Композитный индекс деловых настроений и его компоненты



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

региональных рынках, на экономическую ситуацию в стране. Подробнее – ниже.

Коррекция Индекса деловых настроений с сохранением в зоне оптимизма

В IV квартале Индекс деловых настроений (ИДН) впервые за последние три квартала показал отрицательную динамику, снизившись на 2,7 пункта за квартал, до 69,2 пункта, что является вторым максимальным значением после пика III квартала. Снизились все субиндексы, входящие в состав ИДН. Напомним, что данный индекс формируется из ответов респондентов о том, как сложились их условия ведения бизнеса за прошедшие три месяца (факт) и ожидания на предстоящие три месяца (план).

В разрезе субиндексов наибольшую волатильность продемонстрировал субиндекс «Инвестиции», наименьшую – «Продажи», что указывает на большую стабильность последнего.

Неоднозначность факторов спроса

Субиндекс «Продажи» показал наименьшее сокращение из всех субиндексов ИДН, достигнув 75 пунктов (с учетом фактических и ожидаемых компонент), что на 1,2 пункта ниже значения III квартала. «Продажи» три квартала подряд занимают наивысшую позицию в структуре субиндексов ИДН. Отрицательная динамика квартала была более всего связана с сервисными секторами, тогда как большая часть производственных показала улучшение. При этом высокий уровень

субиндекса сохраняется благодаря превалянию позитивных настроений на начало 2025 года, чем факта IV квартала.

В разрезе отраслей рост в IV квартале (факт) произошел в промышленности (+12,8 п. п.), сельском хозяйстве (+11,9 п. п.) и сфере услуг (+4,7 п. п.), которые чаще отмечали рост спроса, чем его снижение (в среднем –4,0 п. п. по указанным секторам). В то же время представители строительной отрасли отмечали его сокращение на –22,3 п. п. при росте в +4,6 п. п.). В торговле ситуация сохранялась стабильной, что в целом не свойственно для последних месяцев года, когда, как правило, происходит всплеск продаж. Снижение ожиданий на I квартал связано с сервисными секторами (торговля: –17,8 п. п., услуги: –10,5 п. п.), но с довольно высокими ожиданиями в строительстве (+26,4 п. п.) и сельском хозяйстве (+21,4 п. п.).

По размерности наилучшая квартальная динамика сложилась у средних предприятий, менее удачно – у микробизнеса. В разрезе регионов лидирует Кызылординская область, наибольшее отставание у Северо-Казахстанской области.

Затухание инвестиционной активности. Достигнут ли предел роста МСБ?

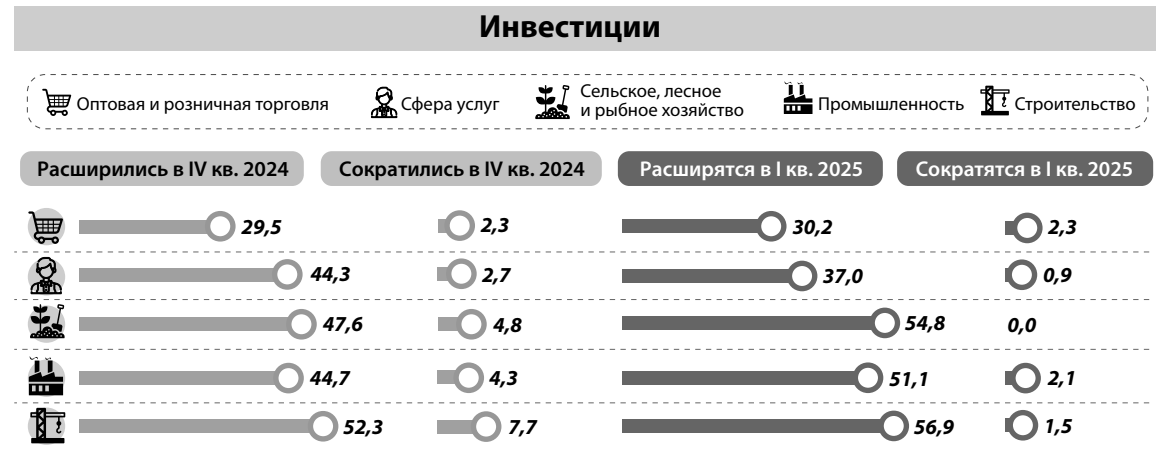
Субиндекс «Инвестиции» в IV квартале снизился до 68,9 (–6,5 пункта за квартал). Таким образом, субиндекс третий квартал подряд сохраняется на втором месте по уровню после субиндекса «Продажи». Напомним, что до

этого «Инвестиции» длительное время выступали основным драйвером деловой активности казахстанского МСБ, но картина изменилась еще в первой половине года.

Ослабление субиндекса связано как с сокращением числа компаний, расширявших бизнес в IV квартале (–18 п. п., до 41,8%), так и с уменьшением числа тех, кто ожидает расширения в I квартале 2025 года (–8,2 п. п., до 40,6%). При этом если у остальных субиндексов на протяжении практически всего 2024 года прогнозы формировались выше факта, то в «Инвестициях», напротив, прогнозы стали уступать факту. Такая динамика может указывать на достижение предела в расширении бизнеса, что может быть связано как с ожиданиями стабильного или даже сниженного спроса в перспективе, так и с истощением свободных денежных ресурсов у представителей МСБ.

Как показывает исследование, казахстанский МСБ при поиске финансовых средств в основном продолжает полагаться на собственную прибыль, а не на заемные средства. Так, доля реинвестиций в IV квартале увеличилась до 84,3% (+1 п. п. за квартал).

В разрезе секторов общий тренд на понижение, учитывая фактические и ожидаемые компоненты, наблюдается повсеместно. Наиболее выраженным этот тренд оказался в сервисных секторах: торговле (–8,7 пункта, до 63,2) и сфере услуг (–6,7 пункта, до 68,6). Несильно им уступают представители производства: промышленности (–5,9 пункта, до 72,3) и строительство



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

(–5,6 пункта, до 75). На общем фоне выделяется сельское хозяйство, продемонстрировавшее умеренное снижение (–1,2 пункта, до 74,4), что связано с компонентой ожиданий в части инвестиционных вливаний в I квартале 2025 года (+13,1 пункта). Для сравнения: в строительстве ожидания несильно меняются относительно факта IV квартала, а в других секторах – отрицательные.

В разрезе категорий бизнеса понижающийся тренд наблюдается среди всех представителей МСБ, но чем крупнее обороты, тем благоприятнее выглядит ситуация. Регионально наилучшие показатели зафиксированы в Улытауской области, наименьшие – в Шымкенте.

Сужение потока заемных средств

Субиндекс «Кредиты» снизился по итогам IV квартала до 69,2 пункта (–1,9 пункта за квартал). Падению индекса предшествовало замедление темпов роста еще в III квартале.

Как показывают результаты исследования, в целом доля обращающихся за новыми кредитами в банки второго уровня в выборке из 500 опрошенных МСБ, как правило, не велика и в течение года демонстрировала устойчивое снижение. Так, доля обратившихся за кредитами в IV

квартале составила всего 11% при 14,6% в I квартале 2024 года. Но позитивный момент состоит в том, что вместе со снижением количества обращений росло их качество. Так, количество одобренных впервые с начала запуска исследований превысило количество отказов в пять раз. В предыдущие кварталы такое соотношение не превышало двух. Более всего обращений в IV квартале было со стороны строительства и сферы услуг. При этом более высокая одобряемость наблюдалась в

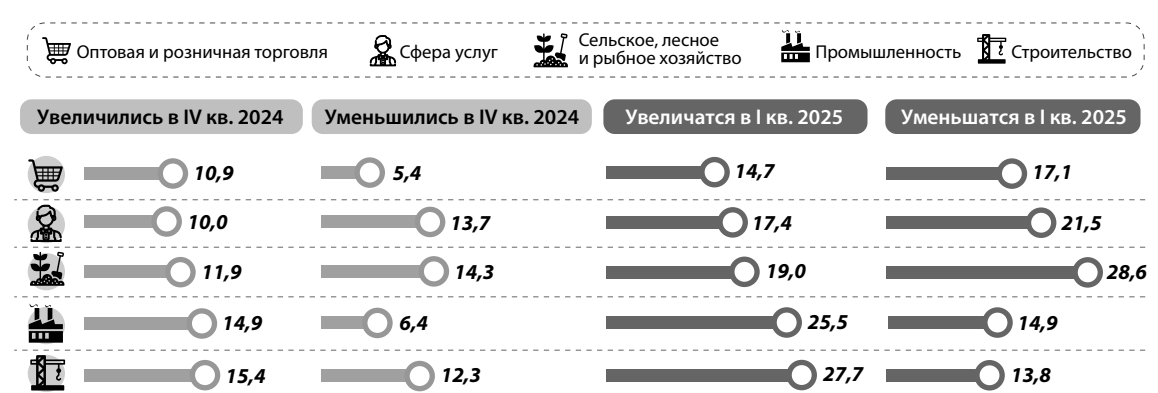
промышленности, торговле и строительстве. В данном случае уровень одобряемости еще не говорит об уровне достаточности заемных средств.

Снижение обращений за обычным банковским кредитом под процент можно связать с рядом причин, среди которых рост чувствительности МСБ к процентным ставкам. Исключение – сельское хозяйство, показавшее снижение чувствительности, что связываем с ростом государственных программ финансирования по льготным ставкам. Другие вероятные причины – это насыщенность рынка (достаточные объемы взятых ранее кредитов, достаточные объемы запасов), высокая кредиторская задолженность (не позволяющая новое кредитование), стабильный или снижающийся спрос на товары и услуги МСБ, нераспроданная ранее произведенная продукция (может вызвать отложенный спрос на заменяемые средства), требуется более высокое покрытие залоговым обеспечением (в рамках открытых вопросов встречались случаи с требованием 100%-ного покрытия), проблемы с изысканием дополнительного залогового обеспечения, МСБ стали чаще обращаться в иные финансовые организации (кредитные товарищества, институты развития, лизинг, МФО, другое).

(с коэффициентом удовлетворенности 3) и Абайская (2,3) области. Наибольший дефицит ощутили в Улытауской (0,3) и Восточно-Казахстанской (0,5) областях. По размерности лучше всего дела обстояли в малом бизнесе, с недостаточностью в среднем бизнесе.

Исследование было дополнено новым вопросом, направленным на более полное раскрытие информации по объемам кредитования МСБ, как в части периода, так и в части видов кредитования. Так, вопрос охватывает как полученные участниками рынка в рассматриваемом квартале, так и ожидаемые к получению в предстоящем квартале: новые кредиты, транши по ранее или вновь одобренным кредитным линиям, торговое финансирование, займы овернайт, финансовый лизинг, факторинг, кредиты по государственным или специальным программам финансирования, другое. Согласно этим данным, рост объемов кредитования в I квартале 2025 года ожидают в промышленности и строительстве, тогда как остальные больше склонны к сокращению, особенно в сельском хозяйстве. Таким образом, торговля и услуги снизили ожидания в части обоих источников финансирования – собственных (говорилось выше) и заемных средств.

Кредиты



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

квартале составила всего 11% при 14,6% в I квартале 2024 года. Но позитивный момент состоит в том, что вместе со снижением количества обращений росло их качество. Так, количество одобренных впервые с начала запуска исследований превысило количество отказов в пять раз. В предыдущие кварталы такое соотношение не превышало двух. Более всего обращений в IV квартале было со стороны строительства и сферы услуг. При этом более высокая одобряемость наблюдалась в

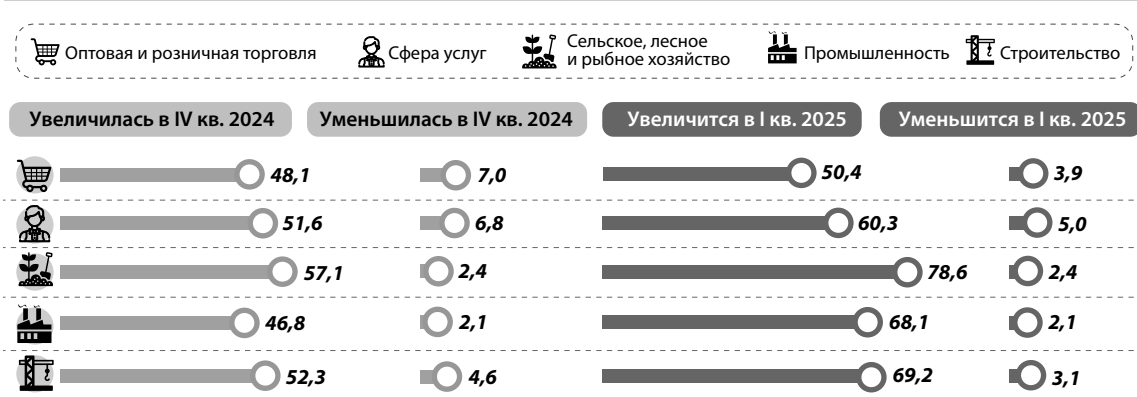
Таким образом, с одной стороны, увеличилось количество компаний, которым не нужно дополнительное финансирование (+4 п. п., до 42% из 500 опрошенных), с другой стороны, снизилось количество компаний, не пытавшихся обратиться за новыми кредитами по причине уже действующих (–8,1 п. п., до 32,3%). Наиболее характерна такая динамика стала для торговли, услуг и строительства.

С позиции достаточности в разрезе регионов в IV квартале лидировали Кызылординская

Кадровые вопросы

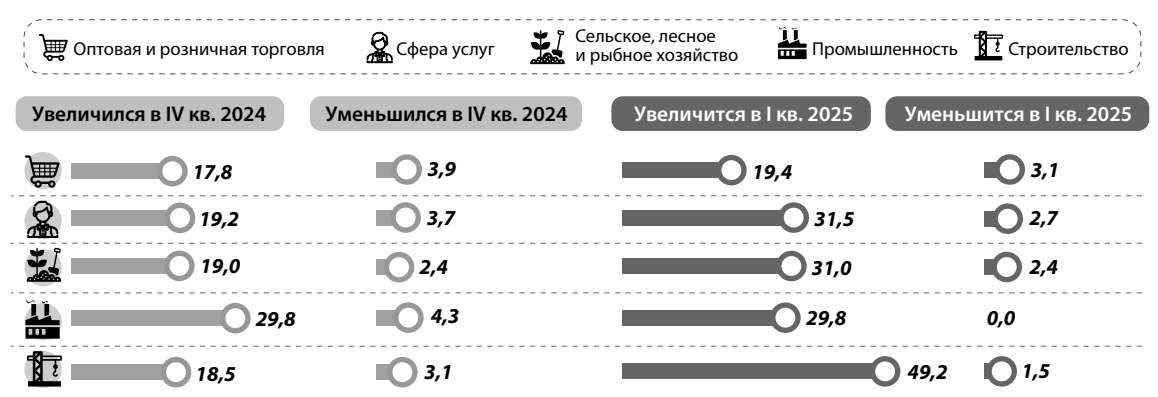
Субиндекс «Кадры» снизился до 60,7 пункта (–1,3 пункта за квартал) с наименьшим значением в структуре Индекса деловых настроений. В IV квартале расширение штата происходило во всех секторах. На общем фоне выделяется строительство, с высоким уровнем волатильности. Так, строительство после активного расширения в III квартале, когда увеличение штата отметили 49,2% представителей отрасли (при в среднем 16,7% по другим отраслям), уже в IV квартале

Выручка



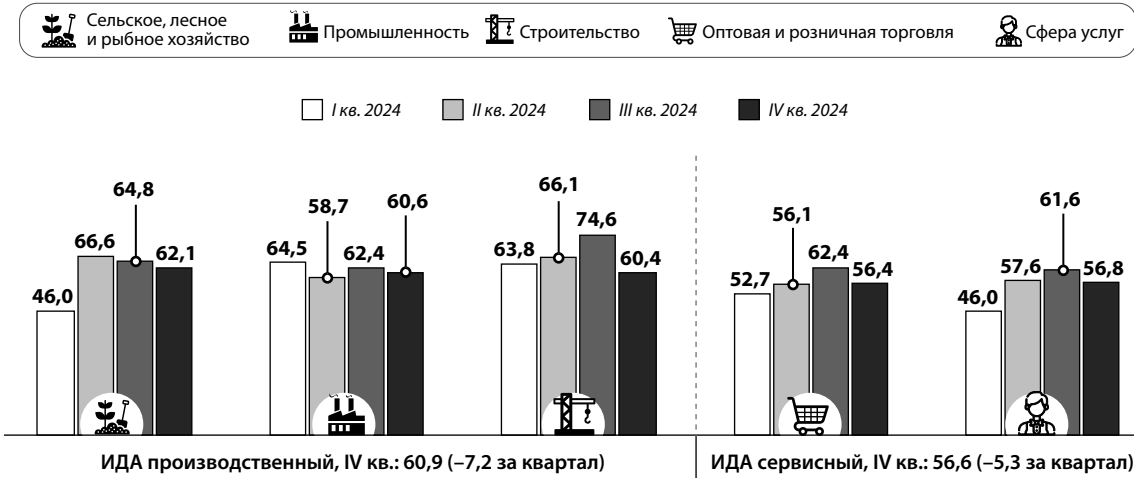
Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

Штат



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

Индекс деловой активности



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

продемонстрировало резкий спад, с заявлениями об увеличении штата всего в 18,5% случаев (21,5%). В планах на I квартал 2025 года строительство вновь отличилось, ожидая 2,7-кратного квартального роста при в среднем 1,3-кратном ожидаемом росте по другим отраслям.

Традиционно наибольший субиндекс среди представителей малого бизнеса – «Кадры», с наименьшим в микробизнесе. При этом региональная структура трендов нестабильна и меняется ежеквартально. На этот раз в лидерах Улытауская и Туркестанская области. В антилидерах – Северо-Казахстанская и Актобинская области.

Производственный ИДА: снижение новых заказов и объемов производства

Производственный ИДА снизился до 60,9 пункта (-7,2 пункта к сентябрю). Данный уровень один из минимальных за последние пять кварталов и превышает только значение марта 2024 года, но продолжает удерживаться в зоне оптимизма (выше 50 пунктов).

Наиболее резко деловая активность упала в строительстве (-14,2 пункта, до 60,4), а также у малых (-13,4 пункта, до 61,4) и части средних (-7,1 пункта, до 59,3) предприятий. При этом, несмотря на то что активность в сельском хозяйстве падает второй квартал подряд и темп падения только усиливается, все же отрасль пришла к концу года с преобладающим уровнем индекса (-2,7 пункта, до 62,1). То же самое можно сказать про микропредприятия (-2,2 пункта, до 61,8). Стабильно выглядит ситуация и в промышленности (-1,8 пункта, до 60,6).

В последние месяцы года снижались все диффузные показатели производственного ИДА, с наибольшим снижением в новых заказах (-11,1 пункта, до 70,1), объемах производства (-9,7 пункта, до 62,7) и новых экспортных заказов (-9,5 пункта, до 45,5). Одновременно с этим сократились объемы закупок (включая импортные), запасы сырья и материалов, а также занятость (в среднем -4,8 пункта, до 62,1). При этом в остатках готовой продукции (-5,8 пункта, до 43,2) и незавершенного производства/невыполненных заказов (-4,6 пункта, до 26,9) продолжили превалировать ответы о неизменности. Остальные же чаще отмечали ускорение их истощения, чем рост. Такая динамика может указывать на своевременную реализацию произведенной продукции по ранее заключенным контрактам. Ситуация со сроками поставок несколько улучшилась, с удер-

жением показателя в зоне пессимизма третий квартал подряд (42,2 пункта). У большей части предприятий сохраняются проблемы маржинальности: цены на сырье и материалы росли в 59,1% случаях при росте цен на готовую продукцию в 46,8% случаях. Некоторое улучшение условного коэффициента маржинальности наблюдается в строительстве (0,83) и промышленности (0,79), со снижением в сельском хозяйстве (0,73). Несмотря на отрицательную динамику периода, участники рынка ожидают, что деловая активность сохранится на довольно высоком уровне (-3,5 пункта, до 68,5).

Сервисный ИДА: падение темпов роста микро- и малого бизнеса при росте среднего

Сервисный индекс снизился до 56,6 пункта (-5,3 пункта к сентябрю) за счет обоих секторов, входящих в расчет индекса, – оптовой и розничной торговли и сферы услуг. При этом торговля испытала большую волатильность: высокие темпы роста предыдущих кварталов сменились резким падением деловой активности в конце года (-6 пунктов при -4,8 пункта в сфере услуг). На фоне общего спада сервисного ИДА присутствуют компании, демонстрирующие улучшение ситуации. Более всего среди них представителей среднего бизнеса (+12,5 пункта, до 70), в то время как большинство микро- и малых предприятий показали потерю оборотов (в среднем -6,6 пункта, до 55,9).

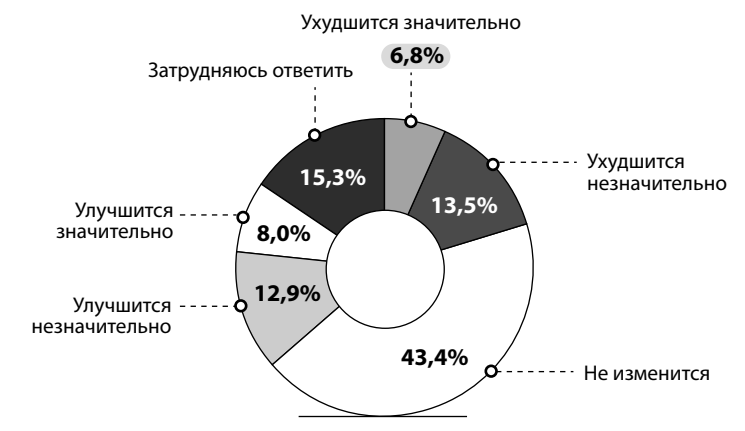
Понижительная динамика сервисных секторов связана с тем, что новые заказы, поставки от поставщиков и запасы в большинстве случаев оставались на прежних объемах либо сокращались. Вопрос маржинальности сохраняет свою актуальность, но выглядит несколько лучше, чем в производственных секторах. Так, условный коэффициент маржинальности в торговле увеличился за квартал до 0,82 (0,78 в сентябре), а в услугах – до 0,84 (0,73). Как видно, в услугах наблюдается больший прогресс в этом вопросе, поскольку представительная отрасль в декабре чаще, чем представителям торговли, удавалось поднимать отпускные цены вслед за ростом закупочных цен. При этом в торговле закупочные цены росли в 41,6% случаях (59,7% в сентябре), а в услугах – в 38,8% (51,6%).

Улучшение бизнес-климата

Индекс бизнес-барьеров (ИББ) продолжает демонстрировать позитивную динамику, снизившись до 56,8 пункта (-8,6 пункта за квартал).

Заметно возросла доля МСБ, которых «ничего не волнует» (+13 п. п., до 51,2%), с наибольшей позитивной динамикой в сельском хозяйстве (+28,6 п. п. за квартал) и отсутствием изменений в промышленности. Также участников рынка стали меньше волновать: нехватка рабочей силы (-7,8 п. п., до 10,8%), спроса (-3,4 п. п., до 7,6%) и сырья/материалов/оборудования (-3,2 п. п., до 2,4%). Но усилилось беспокойство в части стоимости аренды (+1,9 п. п., до 14,7%) и финансовых ограничений (+2,1 п. п., до 13,7%). Последнее более всего связано со строительством (+13,8 п. п. за квартал), тогда как сельское хозяйство отметило

Вопрос 1. Как вы считаете, изменится ли состояние экономики Казахстана в результате последних изменений в международной экономике (например, из-за курса нового президента США, геополитических событий на соседних рынках, торгового противостояния Китая и США, энергетического кризиса в Европе, замедления экономики Китая и др.)?



Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

улучшение в вопросах финансирования (-7,1 п. п.). Также сельское хозяйство сильно отличилось и в оценке экономической политики, влияющей как на сектор, так и на экономику в целом, отметив заметное снижение неопределенности (по -7,1 п. п.).

О степени воздействия внешних факторов на экономику страны

В последние месяцы 2024 года на мировых и региональных рынках произошел ряд важных событий. Конечно, таковые имели место и раньше, и с разной степенью выраженности. Некоторые из них носят затяжной либо повторяющийся характер. Но на этот раз был замечен высокий уровень их концентрации и влияния, с неминуемым откликом как в международных взаимоотношениях, так и в национальных экономиках разных стран. Среди таких событий можно отметить курс нового президента США,

геополитическую ситуацию на соседних рынках, торговое противостояние Китая и США, энергетический кризис в Европе, замедление экономического роста Китая и другие.

В связи с этим участникам рынка, попавшим в настоящую волну опроса в рамках ББ МСБ (500 компаний), было предложено выразить мнение по поводу того, как изменится состояние экономики Казахстана под воздействием внешних событий (см. Вопрос 1). Дополнительно тем, кто проголосовал за ухудшение (в совокупности значительное и незначительное), было предложено указать, какие из предложенных 14 факторов национальной экономики, по их мнению, подвергнутся неблагоприятному воздействию, с возможностью множественного выбора (см. Вопрос 2.1). Проголосовавшим за улучшение – выбрать факторы, которые, по их мнению, подвергнутся благоприятному воздействию, также с возможностью множественного выбора (см. Вопрос 2.2).

Как показывают результаты опроса, большая часть участников рынка (43,3%) считала, что состояние экономики Казахстана не претерпит существенных изменений в результате внешних событий. Примечательно, что относительно большей процент участников опроса затруднился с ответом или отказался от него (15,3%).

Голоса за ухудшение (20,3%) и улучшение (20,9%) состояния

Вопрос 2.1. Как вы считаете, что именно ухудшится в казахстанской экономике под воздействием внешних факторов* (множественный ответ, в %)



* Данный вопрос был задан тем респондентам, которые в Вопросе 1 отметили возможные ухудшения в экономике РК.

Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

рост стоимости недвижимого имущества (40,2%), рост стоимости аренды коммерческой недвижимости (39,2%) и рост ставок кредитования для бизнеса (38,2%).

Группа позитивно настроенных респондентов (за улучшение экономики) наиболее часто отмечала новые логистические возможности (35,2%). Примечательно, что на втором месте оказалось улучшение курса тенге (28,6%), что, с учетом голосов в группе пессимистично настроенных респондентов, указывает на довольно высокий уровень как важности, так и неопределенности в этом вопросе, хотя с перевесом в сторону ослабления. Напомним, что опрос проводился в декабре. Именно тогда в стране произошло резкое ослабление тенге, что было особенно характерно для первой декады декабря.

Итоги года и ожидания на ближайшую перспективу

2024 год завершился на ноте относительной стабильности. С одной стороны, в течение года наблюдалось постоянное улучшение условий ведения бизнеса, с достижением наилучшего результата в конце года по Индексу бизнес-барьеров. С другой стороны, основные деловые индексы (ИДН и ИДА) в течение года демонстрировали высокую волатильность. Так, пессимизм, наблюдавшийся в начале года, сменился резким восстановлением в весенне-летний период, что более всего связано с ростом деловой активности

во II квартале. Однако уже в IV квартале наблюдаем повсеместный спад деловой активности, но с сохранением в зоне оптимизма. Волатильность, наблюдавшаяся в течение года, связываем с сезонностью и всплесками освоения государственных программ развития/поддержки, в конце года – с усилением неблагоприятного влияния внешнеэкономических факторов и усугублением внутренних макроэкономических вызовов. При этом если фактор сезонности был актуален для сервисных секторов и сельского хозяйства, то государственные программы поддержки/развития больше отразились на обрабатывающей промышленности, сельском и рыбном хозяйстве и строительстве. Дополнительный конъюнктурный опрос, проведенный в декабре, позволил выявить, что наибольшее беспокойство в связи с высокой турбулентностью на внешних и соседних рынках вызывают курс тенге, цены на ГСМ, стоимость недвижимости (любой), аренда коммерческой недвижимости и ставки кредитования бизнеса. Но, несмотря на все эти события, представители МСБ сохраняют оптимизм, закладывая рост деловой активности в I квартале, хотя и с некоторым снижением относительных оценок, делавшихся в предыдущие два квартала. С наибольшим оптимизмом в новый год вошли производственные сектора (65,4-74,5 пункта), особенно промышленность. Меньше оптимизма в сервисных секторах (61,2-63 пункта), особенно в торговле.

Вопрос 2.2. Как вы считаете, что именно улучшится в казахстанской экономике под воздействием внешних факторов* (множественный ответ, в %)



* Данный вопрос был задан тем респондентам, которые в Вопросе 1 отметили возможные улучшения в экономике РК.

Источник: исследовательская компания United Research Technologies Group

Барьеры



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

НЕДВИЖИМОСТЬ



Фото: Илья Ким

На трибунах становится тише

По какому проекту будут реконструировать Центральный стадион в Алматы

В ближайшие два года Центральный стадион Алматы не примет ни одного футбольного матча. А легкоатлеты насовсем покинут некогда главную спортивную арену страны. Рассказываем, как изменится спортивный объект после реконструкции.

Наталья КАЧАЛОВА

После почти 70 лет эксплуатации Центральный стадион Алматы в 2025-м закрывают на реконструкцию. Стадион должен стать крытым, исключительно футбольным, без легкоатлетической инфраструктуры. Советская скульптура легкоатлетов, «бегущих» от главного входа стадиона на северо-запад, оказалась пророческой. Именно туда, в район «Алматы Арена», сейчас планируют «выселить» представителей «королевы спорта».

История некогда главного спортивного сооружения столицы союзной республики, где проходили первые официальные матчи «Кайрата» в классе А (так ранее называлась Высшая лига) и легендарные матчи «Кайрат» – «Пахтакор», а легкоатлеты устанавливали всесоюзные рекорды,

не защищенной от осадков и не предназначенной для эксплуатации в холода. Ежегодно натуральный газон Центрального стадиона Алматы консервировали в конце ноября. Но оказалось, что в Казахстане больше нигде провести поединок лиги УЕФА – столичная арена закрыта на реконструкцию из-за аварийного состояния. Пришлось расконсервировать травяное покрытие на алматинской арене.

Перед матчем болельщики сетовали, что часть трибун оказалась не расчищена от льда и снега. Крайнего нашли быстро – руководитель Центрального стадиона потерял свою должность в день проведения матча.

ного сектора стадиона (2,7% от общего количества посадочных мест – «Курсив») не произвели своевременную уборку. Менеджмент Центрального стадиона не доработал, поэтому были приняты меры», – пояснил решение ДСС аким города Ерболат Досаев в ходе брифинга в СЦК.

Но представители стадиона в коллективном обращении к акиму парировали: из-за низкой зарплаты менее чем за полгода

холодный», – вспоминает один из посетителей матча.

Главное спортивное сооружение Алматы (а на момент постройки – всей союзной республики) сдали в эксплуатацию в 1958-м. Под возведение сооружений, способных принимать крупнейшие спортивные мероприятия, были отданы 24 га на дальней (на тот момент) окраине Алматы – в границах современных улиц Абая – Байтурсынова –

роны трибун – удерживающая его металлическая конструкция. В 2009-м на поле поменяли газон. В 2010–2011 годах проводили работы по гидроизоляции, а также меняли покрытие на беговых дорожках. В 2016 году реновировали газон и начали приводить в соответствие с четвертой категорией регламента УЕФА инфраструктуру стадиона: раздевалки для футболистов и судей, медпункт, комнату допинг-контроля, зону для СМИ, VIP-зону и другие помещения. В 2017-м обновили освещение, запустили систему видеонаблюдения и электронную систему доступа на стадион. В 2022 году провели те-

Над зрительскими местами по проекту ФК «Кайрат» планировали надстройку из легких мембранных конструкций, а количество мест должно было увеличиться с 23 тыс. до 30 тыс. за счет понижения уровня поля на 10 метров и подведения зрительских трибун непосредственно к границам футбольного поля.

Но реализацию проекта отложили из-за юридических вопросов. На тот момент часть земель вокруг Центрального стадиона перешла в частные руки (ТЦ «Promenade», спорткомплекс «Достык» и Rakhat Fitness и т.д.). А чтобы иметь право проводить матчи на европейском и мировом уровне (одна из главных задач реконструкции), соответствовать требованиям FIFA и УЕФА должен был не только сам стадион, но и прилегающее к нему пространство.

«Мы отдали проект городу. Дальше ситуация несколько осложняется. Дело в том, что вокруг стадиона много земли, приобретенной частными лицами в разные годы. Теперь город занимается тем, чтобы всю эту территорию, скажем так, очистить. После этого, надеюсь, город займется стадионом, так как мы свою часть обязанностей выполняем», – приводили СМИ слова Боранбаева в 2019 году.

К этому моменту управление стадионом было передано упомянутой выше Дирекции спортивных сооружений.

Проект с десятилетней выдержкой

После скандала на фоне матча с «Челси» аким Алматы Досаев вновь заявил о предстоящей реконструкции. «Стадион будет соответствовать всем стандартам, это будет закрытая площадка. На сегодня утверждена концепция развития по новой системе ЕРС-контракта («под ключ»). Можно будет проводить высокие кубки на европейском и мировом уровне. Кроме того, я попросил руководство Центрального стадиона, чтобы они могли дополнительно нанять компании, которые будут помогать им в проведении качественной работы», – сказал аким на брифинге СЦК.

«Консультантом по разработке концепции выступила европейская компания Sinesis, государственные средства на данную работу не выделялись», – сообщил на запрос «Курсива» главный специалист управления строительства Алматы Саят Куанышбеков. Детали реконструкции, озвученные управлением строительства, схожи с проектом Боранбаева: увеличение одновременной вместимости трибун на 48% – с 23 тыс. до 35 тыс. человек (а при проведении концертов – до 42 тыс. человек) за счет демонтажа легкоатлетической инфраструктуры.

Сроки проведения работ управлением оптимистично заявлены на 2025–2026 годы. Известно, что работы будут проводиться за счет бюджетных средств, но стоимость до сих пор не определена. Сначала проект пройдет госэкспертизу, а чиновники проведут конкурсы по выбору подрядчиков. Да и сам концептуальный проект, по словам Куанышбекова, до сих пор находится в доработке.



Фото: Shutterstock/Sergey Varygin



Фото: Shutterstock/Yuri

увеличили 60% дворников (восемь человек). Руководство стадиона не раз обращалось в ДСС с просьбой повысить зарплату техперсоналу, а перед матчем – выделить дополнительно дворников для расчистки 10 га территории стадиона от снега (с 8 на 9 декабря в Алматы выпало 9 см снега, осадки продолжились 11 декабря). Но подмога появилась лишь на 4–5,5 часа 10 и 11 декабря. Чтобы закончить расчистку, техперсонал арены трудился почти до четырех часов ночи перед матчем. В первую очередь чистили западную сторону трибун и правительственный холл. На восточные трибуны сотрудников попросту не осталось.

Ветшающее наследие

Но и без вмешательства погоды состояние стадиона оставляло желать лучшего. Ржавые и разрушающиеся железобетонные конструкции трибун, поломанные пластиковые сидения, унылые туалеты со следами многочисленных протечек и запахом плесени. «Я заплатил за билет на матч «Астана» – «Челси» 40 тыс. тенге и ожидал получить за эти деньги хотя бы минимальный комфорт. Но стадион абсолютно не соответствовал уровню мероприятия и погодным условиям. Трибуны и туалеты в ужасном состоянии. Было очень холодно и некомфортно, и даже чай давали

Сатпаева и реки Есентай. Проектом была предусмотрена инфраструктура практически для всех летних видов спорта – открытый и закрытый бассейн, футбольное поле, легкоатлетический сектор для прыжков в длину и высоту, метания снарядов, беговые дорожки на 400 м, залы и площадки для фехтования, волейбола, баскетбола, настольного тенниса, бокса и борьбы. А до открытия «Медеу» здесь же проводили конькобежные соревнования.

Алматинский Центральный стадион – младший брат московских «Лужников»: за основу был взят тот же проект. Но молодые архитекторы учли местные особенности – стадион вписали в наклонный рельеф, поэтому южные трибуны арены сделали одноярусными, а остальные – двухъярусными. Надежность сооружения создатели проверяли буквально на себе – на трибуны собрали солдат, которые сажались и вставали по команде, создавая колебания конструкции. А под трибунами в это время находились проектировщики.

С тех пор арену лишь «латали» и «достраивали». В 1997 году деревянные посадочные места заменили на пластиковые, установили электронное табло и провели работы по гидроизоляции беговых дорожек. В 2004-м над западной трибуной появился навес, а с внешней сто-

кущий ремонт запасного поля с раздевалками и металлоконструкциями западной трибуны.

Из «Центрального» в «Кайрат Арена»

О реконструкции Центрального стадиона в Алматы говорят с 2016 года, когда арена была передана на баланс футбольного клуба «Кайрат» (до этого «Кайрат» тратил на аренду по \$1,2 млн в год). А городскому акимату достались 30% акций футбольного клуба.

Проект реконструкции у немецкой gmp Architekten von Gerkan, Marg und Partner заказал и оплатил бизнесмен Кайрат Боранбаев, на тот момент председатель наблюдательного совета ФК «Кайрат». Архитекторы из Германии в футбольной теме не новички – проектировали «Краснодар Арена» (вошел в тройку лучших стадионов мира, открыт в 2016 году) и участвовали в remodelировании знаменитого «Сантьяго Бернабеу» в Мадриде.

В 2018 году рендеры нового стадиона появились на сайте футбольного клуба «Кайрат», а макет – в офисе компании «Алматы», управляющей основными активами Боранбаева. Судя по описанию, Центральный стадион Алматы должен был стать «Кайрат Ареной», а вся легкоатлетическая инфраструктура – ликвидирована.

завершилась скандалом во время футбольного матча между столичной «Астаной» и лондонским «Челси» в конце минувшего года.

Английских «аристократов», прилетевших в Алматы на одном из самых роскошных бортов – Boeing 767-35D (ER) частной авиакомпании Aeroneus Coporate и поселившихся в самом дорогом алматинском отеле Ritz Carlton, в середине декабря встретили на открытой арене.

Шапочные разборки

«Управляющий объектом «Центральный стадион» Бауыржан Жумажанов уже отстранен от занимаемой должности», – сообщили 12 декабря в Дирекции спортивных сооружений (ДСС), компании, в доверительном управлении у которой находится Центральный стадион и другие крупные спортивные сооружения Алматы. «К началу матча между сиденьями шести рядов восточ-

Что послужило бурному росту китайского автопрома?

Китай является абсолютным лидером по объему производства автомобилей в мире. В стране выпускается значительно больше машин, чем в США, Японии, Германии или в других традиционно ведущих в автомобильной промышленности странах. Что предшествовало его такому статусу – в обзоре истории китайского автопрома.

Аскар МАШАЕВ

Первая интернационализация

Китайскому автопрому, чтобы выйти на выпуск собственных высокотехнологичных брендов, потребовалось 70 лет. Исторические фотохроники и газеты тех лет фиксируют появление первых производственных площадок в начале 1930-х благодаря содействию американских и европейских конструкторов. Но японское вторжение в 1937 году и последовавшие после него политические события привели к практически полному уничтожению зарождающейся отрасли.

В начале 1950-х руководство Коммунистической партии Китая объявило автомобилестроение наряду с ГМК и металлургией «опорной» отраслью. И уже в 1953 году при финансовой и технической помощи СССР был основан государственный First Automotive Works в Чанчуне (ныне известен как China FAW Group). В первую индустриальную пятилетку, в 1953–1957 годы, также запускались автозаводы муниципального подчинения – к примеру, Shanghai Auto Works или Beijing Auto Works.

Поскольку госпланирование строго регламентировало количество и категории выпускаемых автомобилей, на конвейер первыми встали грузовики и военные внедорожники. К примеру, завод FAW начал с выпуска грузовика Liefang CA10, который по сути являлся копией советского ЗИС-150.

Производство легковых автомобилей было мизерным. В 1958 году в пропагандистских целях на FAW начали собирать автомобиль Dongfeng CA71 (сегодня его назвали бы седаном среднего класса). В следующем году стартовало производство лимузинов Hongqi CA72 для руководителей госучреждений и партии – за девять лет было собрано всего 203 экземпляра.

В начале 1960-х китайско-советские отношения ухудшились, соответственно, прекратилась техническая помощь со стороны СССР. К примеру, запущенный в 1969 году второй завод центрального подчинения The Second Automobile Works (ныне Dongfeng Motor Corporation) был построен инженерами КНР самостоятельно. А прототипы грузовиков, ставших на конвейер нового завода, помогли создать инженеры FAW. В отсутствие технической поддержки со стороны Советов и в условиях незначительных контактов с западными странами автопром КНР начал деградировать.

Вторая интернационализация

Серьезная модернизация автопрома КНР началась после 1978 года, когда стартовавшая Политика реформ и открытости разрешила совместные предприятия с участием иностранного капитала. К тому моменту автомобильная промышленность Поднебесной могла выдавать не более 150 тыс. единиц автотранспорта в год, причем доля легковых автомобилей оставалась ничтожной, поскольку отсутствовали необходимые для этого технологии.

В новых условиях подход к модернизации «опорной» отрасли остался прежним – посредством интернационализации автопрома, но уже с участием западных компаний, у которых было больше компетенций, чем у

советских предприятий. Первые переговоры о создании СП начались в 1979 году (с General Motors и Isuzu), но они затянулись на несколько лет.

Тем временем новая экономическая политика начала приносить плоды: подушевой ВВП вырос с \$381 в 1978 году до \$667 в 1985 году. За ростом благосостояния вырос спрос на автотранспорт, который из-за ограниченных производственных мощностей удовлетворялся прежде всего за счет зарубежной техники, и это несмотря на заградительные импортные пошлины в размере 200% и 250% на легковые и грузовые автомобили соответственно. К середине 1985-го Китай стал для Японии

были созданы 49 совместных предприятий по выпуску автозапчастей. Благодаря этому к концу 1990-х доля местного содержания в модели Santana, которая в Поднебесной обрела статус «народного автомобиля», выросла до 80–90%, в Passat и Jetta – превысила 90%.

Таким образом, автомобильная промышленность КНР подошла к 2001 году, когда страна вступила в ВТО, с накопленными технологическими и управленческими компетенциями. Чтобы адаптировать автомобильную промышленность к изменившимся условиям, правительство Китая в 2004 году опубликовало новую стратегию, в рамках которой инструменты господдержки были



вторым по величине экспортным рынком после США – тогда Поднебесная потратила порядка \$3 млрд на импорт 350 тыс. автомобилей, из которых 106 тыс. были легковыми.

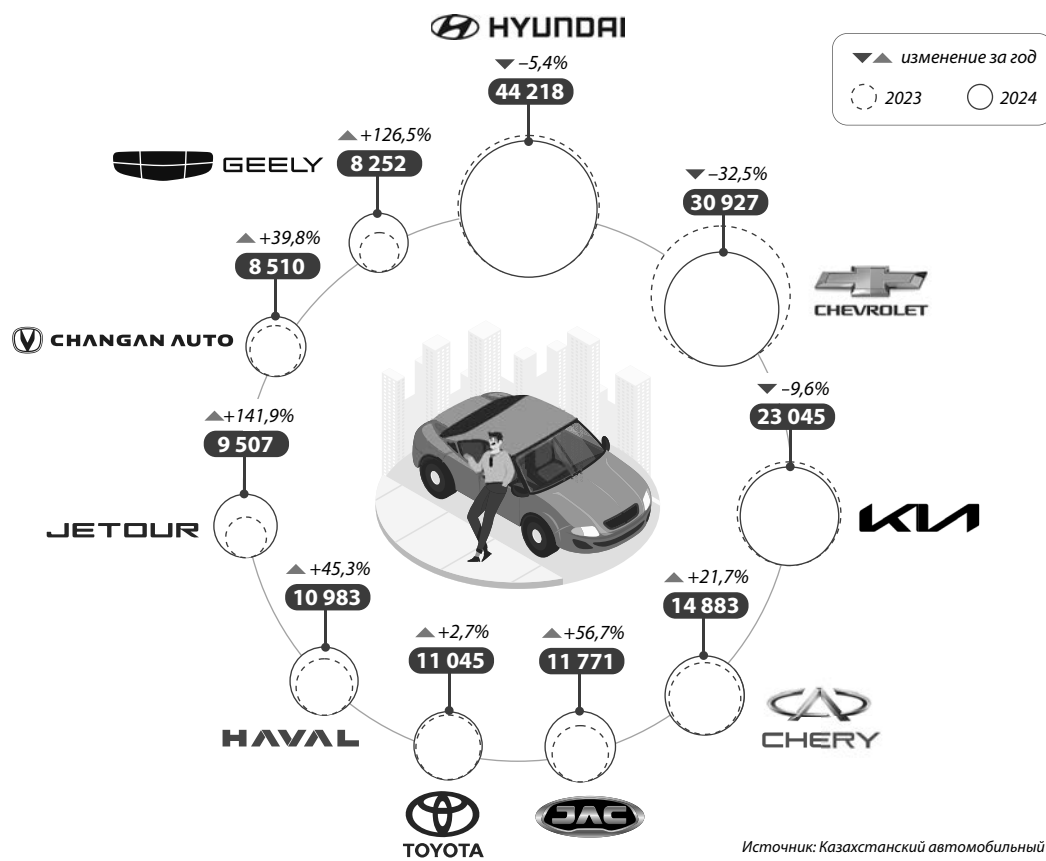
Иностранные компании не могли игнорировать растущий потенциал внутреннего рынка КНР. Поэтому с января 1984-го по июль 1985-го последовательно были созданы четыре СП с государственными компаниями КНР: Beijing Jeep (доля American Motors Corporation – 50%), Tianjin-Daihatsu (доля Daihatsu Motor – 40%), Shanghai Volkswagen (доля Volkswagen AG – 50%) и Guangzhou Peugeot (доля французского партнера – 45%).

Одновременно с этим власти КНР позволили частному китайскому капиталу участвовать в автомобилестроении. Локальный бизнес отреагировал незамедлительно – в 1986 году появилась первая независимая автомобильная компания Geely Automotive. Причем для независимых производителей власти, чтобы консолидировать этот сегмент рынка, установили производственный ориентир в 200 тыс. автомобилей. Именно из частного сектора в последующие годы выйдут Great Wall, Lifan, ByD и Chery – сейчас они значимые игроки в китайском автопроме.

В 1992 году выпуск впервые превысил 1 млн единиц, однако на низком уровне оставалась как доля легковых автомобилей, так и уровень местного содержания. Чтобы ускорить трансфер технологий, Национальная комиссия по развитию и реформам КНР опубликовала в 1994 году первый для отрасли программный документ «Политика по автомобильной промышленности».

Новые условия не отпугнули зарубежные автоконцерны. Создание новых СП продолжилось – General Motors пришел в 1997 году, в следующем году зашла Honda, спустя три года Toyota. Успешным примером интернационализации считается сотрудничество с Volkswagen: штаб-квартира немецкой компании активно взаимодействовала с правительством КНР, чтобы адаптировать собственную систему контроля качества в новом СП; для завода FAW Volkswagen

Топ-10 брендов 2024 года по количеству продаж новых легковых автомобилей



Источник: Казахстанский автомобильный союз

Под порывами восточного ветра

Chevrolet теряет свои позиции на казахстанском авторынке

> стр. 1

Уровень продаж автомобилей Hyundai в 2024 году и динамика продаж бренда в сравнении с 2023 годом были для нас ожидаемыми», – комментирует пресс-служба моторной компании «Астана-Моторс», куда входит Hyundai Auto Kazakhstan. «Данные по количеству проданных автомобилей Hyundai в абсолютных цифрах не означают падение клиентского спроса на автомобили, а лишь отражают некоторые корректировки в стратегии», – добавляют в компании. В числе корректировок называют смену модельного ряда: в 2024 году решили сосредоточиться на моделях, которые пользуются наибольшим спросом у казахстанцев.

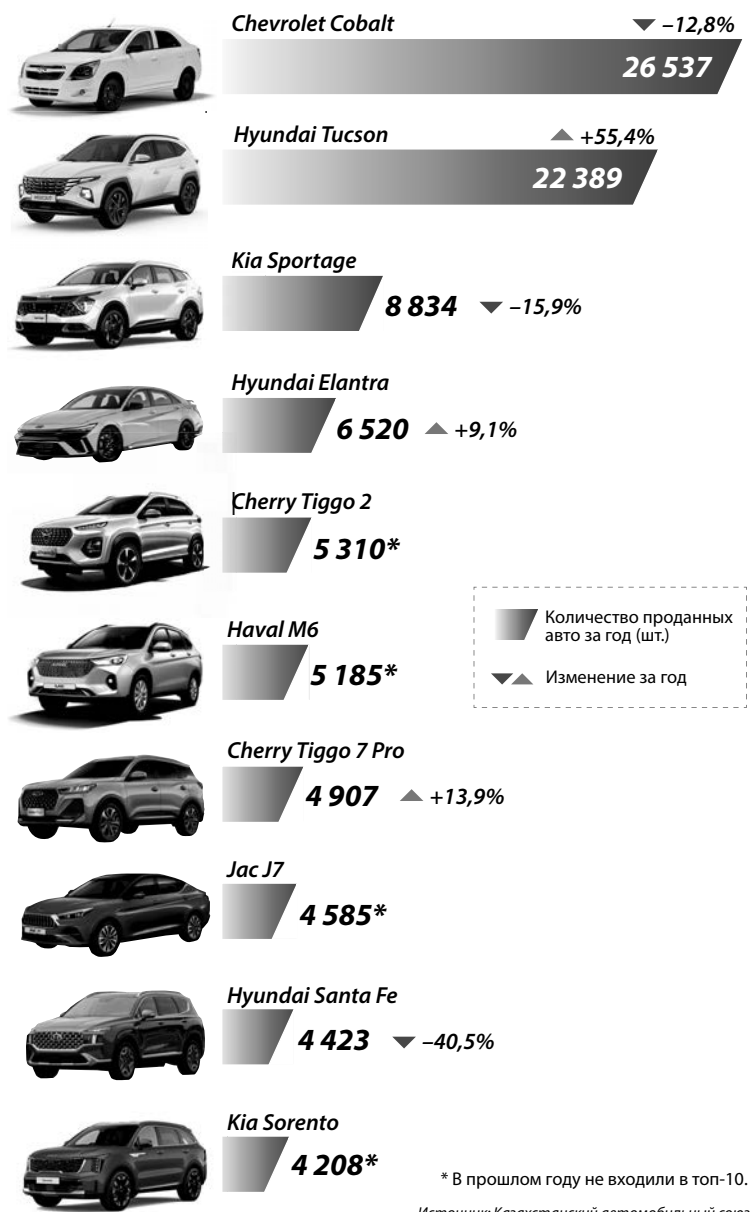
Корректировкой стратегии объяснили снижение продаж на 9,6% и в Kia: «Незначительное сокращение продаж Kia по итогам 2024 года по отношению к 2023 году объясняется нашей стратегией по поддержке моделей определенных сегментов, в которых нам удалось вырасти. Это сегменты C (модель Kia Ceed, +4,2% год к году за январь – ноябрь) и D-SUV (Kia Sorento, +29,6% год к году за январь – ноябрь)».

Китай в доле

Любопытно, но сокращение продаж коснулось только тройки лидеров, у остальных производителей из первой десятки популярности автобрендов продажи росли. Самый скромный прирост у японской Toyota – плюс 2,7%. Она опустилась с пятой строчки на шестую. Остальные шесть брендов из первой десятки – выходцы из КНР. Все они продемонстрировали за год уверенный прирост.

По итогам года «китайцам» из первой десятки брендов принадлежит уже 31,2% всех проданных авто, из первой двадцатки – 32,8%, а всем китайским брендам, представленным на рынке, 39%. Еще три года назад доля «китайцев» из первой десятки составляла 7,8%, а из первой двадцатки – 9,8%.

Топ-10 моделей по количеству продаж в 2024 году



* В прошлом году не входили в топ-10.

Источник: Казахстанский автомобильный союз

Популярность авто из Поднебесной, как объясняли эксперты «Курсиву», растет по нескольким причинам: доступная цена при приемлемом качестве, широкий выбор моделей и брендов, а также гибкая политика дилеров.

Как изменится обстановка на рынке?

Укрепить свои позиции на фоне бурного роста «китайцев» бренд Kia планирует за счет

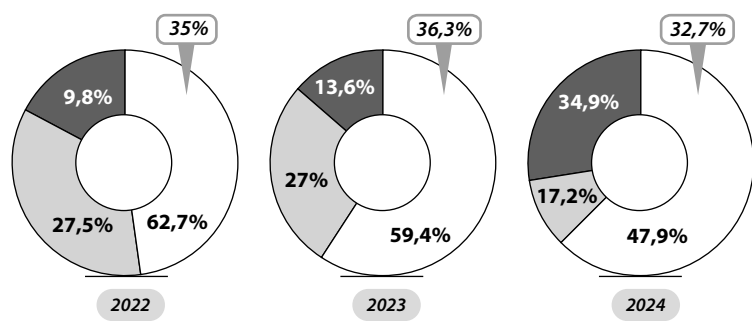
запуска в 2025 году нового завода в Костанайской области с проектной мощностью в 70 тыс. автомобилей в год. Hyundai также планирует продолжить инвестировать в производство и в развитие дилерской сети.

По мнению президента КАС Анар Макашевой, в 2025 году позиции игроков серьезно не изменятся, а доля китайских брендов останется примерно в тех же пределах, что и в 2024-м.

«С запуском мультибрендового завода в Алматы количество моделей китайских брендов на рынке постепенно будет увеличиваться. Но, с другой стороны, действующий завод Hyundai Trans Kazakhstan в 2025 году планирует нарастить производство за счет модернизации, которая закончится уже в феврале», – объясняет она. Макашева считает, что в 2025 году в Казахстане произведут больше автомобилей китайских брендов – ведь мультибрендовый завод не сразу заработает на полную мощность, а будет наращивать ее постепенно в течение года. Запуск завода KIA запланирован на четвертый квартал 2025-го и его показатели отразятся на статистике только в следующем году.

Доля китайских автобрендов на казахстанском рынке

- Суммарная доля китайских автобрендов, входящих в топ-20 по продажам
- Суммарная доля тройки лидеров (Hyundai, Chevrolet, Kia)
- Из них доля корейских автобрендов
- Остальные



Источник: Казахстанский автомобильный союз

Харассмент: работает ли культура отмены

Галия БАЙЖАНОВА

В Голливуде сегодня есть два преступления, на которые реагируют практически мгновенно – это домашнее насилие и харассмент. Сейчас идет сразу несколько скандальных процессов, связанных с сексуализованным насилием и домогательствами.

Самая неожиданная битва разыгралась между популярной актрисой Блейк Лайвли и режиссером ее последнего фильма «Все закончится на нас» Джастин Бальдони. Они обменялись исками против друг друга. Второй громкий кейс, за которым сейчас следит весь мир, – это история автора бестселлеров и одного из самых экранизируемых писа-

телей мира Нила Геймана, по книгам которого сняты сериалы «Благие знамения», «Песочный человек», «Американские боги» и мультфильм «Коралина в стране кошмаров». Недавно группа женщин обвинила его в сексуализованном насилии. Они утверждают, что писатель принуждал их к грубому сексу, бил и требовал, чтобы они называли его «хозяином».

Еще один прецедент – шумевшее дело рэпера Шона Комбса, которого знают под псевдонимом P. Diddy. Но поскольку P. Diddy обвиняют не только в сексуализованном насилии, но и торговле людьми, рэжете и других преступлениях, эту историю в тексте рассматривать не будем, она слишком объемна и заслуживает отдельного разбора.



Блейк Лайвли и Джастин Бальдони
Кадр из фильма «Все закончится на нас»

Блейк Лайвли и Райан Рейнольдс VS Джастин Бальдони

Актриса Блейк Лайвли (сериал «Сплетница») и супруга одного из самых популярных и влиятельных актеров Голливуда Райана Рейнольдса («Дэдпул») подала иск против актера и режиссера Джастина Бальдони в декабре 2024 года, хотя слухи о конфликте появились летом, когда картина «Все закончится на нас» вышла в прокат. Лайвли обвиняет Бальдони в харассменте, фэтшэйминге и организации сетевой травли против нее. А он ее – в попытке давления и желании Лайвли с мужем отобрать его фильм.

Сюжет мелодрамы «Все закончится на нас» прост: флористка (Блейк Лайвли), выросшая с отцом-абыюзером, влюбляется в перспективного нейрохирурга (Джастин Бальдони) и выходит за него замуж. Но тот тоже оказывается насильником – «случайно» ударяет ее на кухне, затем сталкивает с лестницы, прилюдно дерется с ее бывшим из ревности и уже в браке пытается ее изнасиловать. В итоге героиня бросает мужа и заканчивает эти токсичные взаимоотношения.

Проблемы начались с промо-кампании фильма. На посвященных премьере мероприятиях Лайвли мало обсуждала абыюз, зато появлялась в розовых и цветочных нарядах, рекламировала свою линию косметики и алкоголя. И за это подверглась резкой критике со стороны жертв домашнего насилия. «Все закончится на нас», снятый за \$25 млн, собрал \$310 млн в прокате, но над карьерой Лайвли – примерной супруги, матери четверых детей и просто красавицы – впервые нависла тень. Актриса обвинила в этом Бальдони. Она считает, что организатор шквала критических нападок – именно этот режиссер. Блейк Лайвли утверждает, что Бальдони обсуждал с ней свою сексуальную жизнь и зависимость от порно, целовался с ней дольше заявленного в сценарии времени, добавил пару откровенных сцен, которых не должно было быть, входил в ее трейлер, когда она кормила ребенка грудью, узнавал ее вес у тренера и т. д.

Бальдони ответил встречным 179-страничным иском. Он рассказывает, что Блейк была нанята как актриса, но вскоре попыталась стать продюсером, художником по костюмам (требовала дорогие туфли для съемок) и едва ли не режиссером. При возникновении любых проблем вызывала своего мужа Райана Рейнольдса – в результате они смогли повлиять на одну из ключевых сцен в фильме, а из-за сцены родов Рейнольдс пригласил координатора по интимным сценам.

Бальдони нанял кризисного пиар-менеджера Мелиссу Натан, которая работала над имиджем Джонни Деппа во время его судебных разбирательств с Эмбер Херд. Пока дело Лайвли и Бальдони ничем не закончилось, но известное актерское агентство WME уже прекратило сотрудничество с Бальдони. Сам он протестует и говорит, что позиционирует себя как феминист, выпустил приложение для беременных женщин и молодых мам, у него даже было ток-шоу о том, каково быть мужчиной в современном мире.

Что случилось с теми, кого ранее обвиняли в харассменте

Пока единственный из «голлиудских» обвиняемых, кто по-настоящему лишился всего, в том числе и свободы, – это продюсер Харви Вайнштейн. Хотя его юристы договорились с тридцатью женщинами, подавшими иск о выплате им компенсаций, общий размер которых составил \$25 млн, это Вайнштейна не спасло. Свои последние годы 72-летний преступник проведет в тюрьме.

С обвиняемым еще с 1990-х годов Вуди Алленом в Штатах никто больше не работает, его «Дождливый день в Нью-Йорке» не выпустили в большой американский прокат, он лишился продюсерской поддержки и финансирования в США, но режиссер по-прежнему снимает свои фильмы, теперь уже в Европе – там вышли две его ленты.



Харви Вайнштейн
Фото: Reuters/Jeenah Moon/Pool REFLE

Другой режиссер – Роман Полански, которому вменяли изнасилование несовершеннолетней, также трудится в Европе, даже после активизации движения MeToo он выпустил там три работы.

Зато лишился большой карьеры двукратный лауреат «Оскара» Кевин Спейси. Его обвиняли в домогательствах больше двадцати мужчин, часть из них на момент произошедшего были несовершеннолетними. Netflix ликвидировал его персонажа – Фрэнка Андервуда – из мегапопулярного сериала «Карточный домик», а Ридли Скотт вырезал его роль из картины «Все деньги мира». У Спейси выходили фильмы в момент скандалов, но после того, как в 2023 году с него полностью сняли все обвинения, по-настоящему громких работ не было. Теперь Спейси гастролирует по миру – два года назад побывал на кинофестивале в Ташкенте, где попал в больницу с подозрением на инфаркт.

Арми Хаммер
Фото: kinopoisk



Кевин Спейси
Кадр из сериала «Карточный домик»

38-летний актер Арми Хаммер отсиделся в «зоне отмены» два года (его бывшие обвиняли мужчину в жестоким обращении, БДСМ-практиках без их на то согласия и даже каннибализме). Хаммер лишился брака, \$14–15 млн, потраченных на судебные издержки, но был оправдан. Точнее, дело свернули за неимением доказательств и актер уже снова снимается в кино. Можно считать, что отделался легким испугом.

Комик Луи Си Кей, обвиненный в сексуализованных домогательствах в 2017 году, лишился сотрудничества с телеканалами FX и TBS, продюсерская компания разорвала с ним контракт, а уже готовая картина с его участием «Я люблю тебя, папочка» не была выпущена в прокат. В клубах Луи Си Кей начал выступать с 2018 года, а в 2021 году дал большой концерт в нью-йоркском Медисон-сквер-гарден. И тогда протестующих против его шоу было в разы меньше, чем в 2018-м, а аплодирующих стоя – больше.

Луи Си Кей
Фото: Peggy Sirotta



Дайан Китон и Вуди Аллен
Кадр из фильма «Эни Холл»



Нила Геймана безвозвратно отменили

О темных пристрастиях и домогательствах Нила Геймана заговорили после того, как в июле прошлого года британское издание Tortoise выпустило шестисерийный подкаст под названием «Господин». Киноиндустрия отреагировала довольно оперативно – в августе стриминговая платформа Netflix закрыла сериал «Детективы с того света», сценарий которого был написан по произведению Геймана. В сентябре дала свою оценку скандалу компания Disney, отменив экранизацию его «Кладбищенской книги». А в октябре стриминг Prime Video свернул работу над третьим сезоном сериала «Благие знамения» с Майклом Шином и Дэвидом Тен-



Фото: Imago/Steve Bealing/Landmark Med/Global Look Press

нантом по одноименной книге писателя. Шоу решено было закончить 90-минутным эпизодом, к которому Гейман уже не имеет отношения.

Свежая январская статья New York Magazine, в которой восемь женщин обвинили популярного писателя в неподобающем поведении, похоже, похоронила его карьеру. В интервью изданию его обвиняют все – от бывшей жены и няни ребенка до помощницы по саду и фанаток. Судя по всему, с этого момента его состояние в \$10 млн будет таять на глазах – коммерческих перспектив у писателя нет, а выплаты компенсаций вряд ли удастся избежать.

Работает ли культура отмены?

В США – да, работает. Но результат сильно зависит от каждого конкретного обвиняемого – его талантов, тяжести преступления и количества пострадавших от его действий. Как мы видим, у большинства – это вопрос серьезных финансовых потерь и судебных тяжб. Если речь о звездах масштаба Спейси, то это еще и вопрос уровня проектов, которые теперь ему предлагают – очень громкие фильмы со знаменитыми режиссерами и многомиллионными бюджетами в карьере этого актера теперь вряд ли случатся.

В Европе к таким вопросам относятся терпимее. Крупнейшие фестивали спокойно ставят в программу картины мэтров, обвиняемых в домашнем насилии и харассменте. До казахстанской киноиндустрии культура отмены за такие преступления не дошла – все ограничивается слухами и намеками, без официальных заявлений. И тем не менее – режиссерам, актерам, писателям, комикам и другим публичным мужчинам всего мира стоит быть настороже, ведь эта культура отмены работает в ретроспективе и им могут вспомнить дело даже многолетней давности.

Кино кешбэк болсын!

До 30% кешбэка* в экосистеме Freedom

	<p>Ледовое шоу «1001 ночь»</p> <p>г. Алматы, «Алматы Арена», 22 февраля</p>		<p>BLUE</p> <p>г. Алматы – 12 марта г. Астана – 13 марта</p>
	<p>Winter fest</p> <p>г. Астана, QazExpoCongress, 1 февраля, 20:00</p>		<p>Ne Prosto Orchestra – «Игра престолов» и «Дом Дракона»</p> <p>г. Алматы – 9 февраля г. Астана – 15 февраля</p>
			<p>Концерт мужского хора «Княжичи»</p> <p>г. Алматы, ГАРТЮЗ им. Н. И. Сац, 9 февраля, 18:00</p>