

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ПРЯМО ПО КОРИДОРУ

стр. 3

НЕДВИЖИМОСТЬ:
РАЗМЕР ДЛЯ КАЗАХСТАНА

стр. 6

LIFESTYLE:
МАЙКА НА МИЛЛИАРД

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursiv.media
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Тонкая грань равновесий

По наблюдениям Нацбанка, в августе в стране сохранилась тенденция дедолларизации кредитов, однако на депозитном рынке долларизация, наоборот, увеличилась за счет роста валютных вкладов «одного БВУ». «Курсив» изучил банковскую отчетность, чтобы понять, какого неназванного игрока имел в виду макрорегулятор.

Виктор АХРЁМУШКИН

Совокупные активы банковского сектора в августе выросли на 2,95%, или почти на 1,2 трлн тенге (до 41,5 трлн). Августовский рост оказался самым высоким в этом году, если учесть фактор валютной переоценки. В феврале и июне активы номинально росли быстрее (на 3,3 и 5,7% соответственно), однако ключевой причиной этой динамики было резкое ослабление тенге (на 14,2% в феврале и на 13,4% в июне). В августе биржевой курс нацвалюты укрепился на 1% (с 477,1 до 472,2 тенге за доллар), таким образом, августовский рост активов произошел на фоне «бумажного» снижения стоимости их валютной составляющей.

Выживший

Впрочем, высокие августовские темпы не являются следствием какого-то бурного оживления деловой активности в стране (которого и не следовало ожидать в сезон массовых отпусков). Основным драйвером роста стал единственный игрок – Сбербанк, чьи активы, после семи месяцев падения, в августе увеличились сразу на 736 млрд тенге (до 2,6 трлн), или на 39% за месяц. Доля Сбера в совокупном августовском приросте активов составила 62%.

Частичное восстановление Сбера объясняется масштабным притоком ликвидности от корпоративных клиентов: в августе объем средств юрлиц в этом банке вырос на 678 млрд тенге. Для сравнения: по итогам июля остатки на счетах бизнес-клиентов в Сбере составляли всего 67 млрд тенге. Возможно, августовский приток обеспечил новый акционер в лице холдинга «Байтерек» и его дочерних компаний. В результате Сбер за последний отчетный месяц поднялся на две строчки в топе крупнейших банков страны (до шестого места по размеру активов, хотя начинал год вторым), опередив Jusan (2,5 трлн тенге) и Евразийский (2 трлн) и вплотную приблизившись к Forte (2,8 трлн).

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Кто заказывает музыку на рынке недвижимости Казахстана

Рынок недвижимости РК оживился после трех месяцев затишья. В августе количество сделок купли-продажи в мегаполисах увеличилось более чем на треть, в сентябре покупатели стали еще активнее. «Курсив» разобрался, из-за чего в этот раз поднялся рынок недвижимости.

Наталья КАЧАЛОВА

«В сентябре я продал столько квартир, сколько не продавал за все лето и весну», – удовлетворенно констатирует независимый столичный риелтор Арман Абденов. И это, несмотря на рекордный весенний спрос на недвижимость, спровоцированный повышением порогов достаточности ЕНПФ. Тогда казахстанцы торопились вывести деньги с пенсионных счетов, чтобы купить квартиры.

> стр. 6

Станции плюс, баланс минус

Казахстанская электроэнергетика спланирована вдолгую с дефицитом

К 2035 году казахстанской электроэнергетикой станет управлять отдельный орган при участии совета рынка. Также отрасль будет включать элементы распределенной генерации и демонстрировать устойчивый дефицит внутреннего производства примерно в 15% от уровня потребления электрической мощности. Это следует из проекта долгосрочной национальной электроэнергетической концепции РК.

Сергей ДОМНИН

Где кортит?

В конце сентября Минэнерго РК опубликовало проект Концепции развития электроэнергетической отрасли Казахстана до 2035 года. Отличительная черта новой отраслевой концепции – богатый аналитический материал, вскрывающий основные проблемы электроэнергетического сектора и предлагающий применение самого разнообразного международного опыта решения этих проблем.

Проблем в секторе за последние годы накопилось немало. Их основа – снижение инвестиционной привлекательности отрасли из-за директивно-го сокращения тарифов по всей цепочке поставок отрасли (от генерации до снабжения) в 2018–2019 годах и сдерживания их до последнего времени. Пока компании не могли инвестировать в расширение мощности, потребление активно росло как по объективным причинам (рост экономики), так и в результате бурного развития новых энергоемких отраслей. В 2021-м майнинг криптовалют требовал, по разным подсчетам, от 600 до 1000 МВт мощности при всей располагаемой мощности в системе в 16 200 МВт.

Общий рост потребления был настолько серьезным, что при необходимом резерве в 2500 МВт доступный резерв оказался в пять раз меньше. Высокая нагрузка на мощности привела к росту аварийности: в 2021-м количество аварийных остановок выросло на 17%, в I полугодии 2022 года – на 19%.

> стр. 2

Число трудоустроенных граждан РФ в РК, тыс. человек

10,4



2021 г.

6,6



8 месяцев 2022 г.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Экспаты превратились в гастарбайтеров

Как работодатели Казахстана относятся к притоку российских специалистов

«Курсив» поговорил с казахстанскими работодателями о том, готовы ли они нанимать граждан РФ.

Ольга ТОНКОНОГ

С 21 сентября, когда в соседней стране объявили мобилизацию, по 3 октября в Казахстан въехали более 281,5 тыс. граждан РФ. За этот же период, по данным КНБ, выехали 134 тыс. россиян. Волна приехавших толкнула вверх цены на аренду, и некоторые владельцы жилья стали выселять ка-

захстанцев из «насиженных» арендных квартир, чтобы «заместить» их россиянами. Теперь в обществе зреет опасение, что на рынке труда также произойдет замещение местных кадров релокантами.

Кодовое резюме

HeadHunter.kz зафиксировал, что всего за неделю после мобилизации количество активных резюме на портале выросло на 31%. Часть опрошенных «Курсивом» работодателей подтвердила, что после 21 сентября CV от россиян стали приходить более активно.

Например, в IT-компанию S1lkray поступило 20 резюме от граждан РФ, но стартап-проект их даже не рассматривал, так как у компании штат уже укомплектован.

В Kolesa Group «прилетело» свыше 60 откликов из Москвы, Санкт-Петербурга, Ижевска, Новосибирска, Иркутска на вакансии в сферах мобильной разработки, QA (quality assurance инженеры), дизайна, аналитики, product-менеджмента. Двоим россиянам – iOS-разработчику и product-менеджеру – уже сделали предложения.

> стр. 3



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

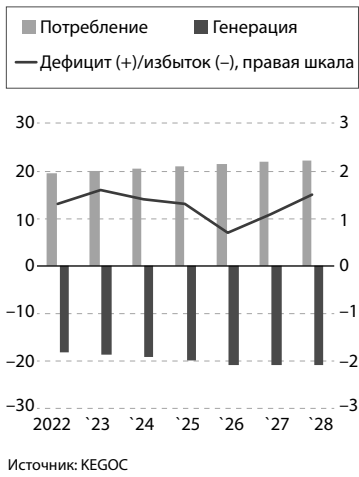
Подписка через каталоги:

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

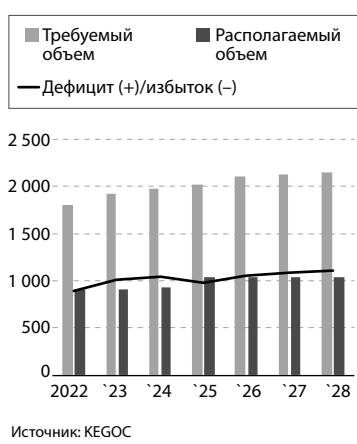
Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Прогнозный электробаланс РК на 2022–2028 годы, ГВт



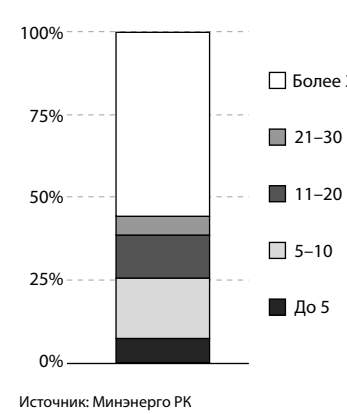
Прогноз регулировочной мощности (маневренная генерация) РК на 2022–2028 годы, МВт



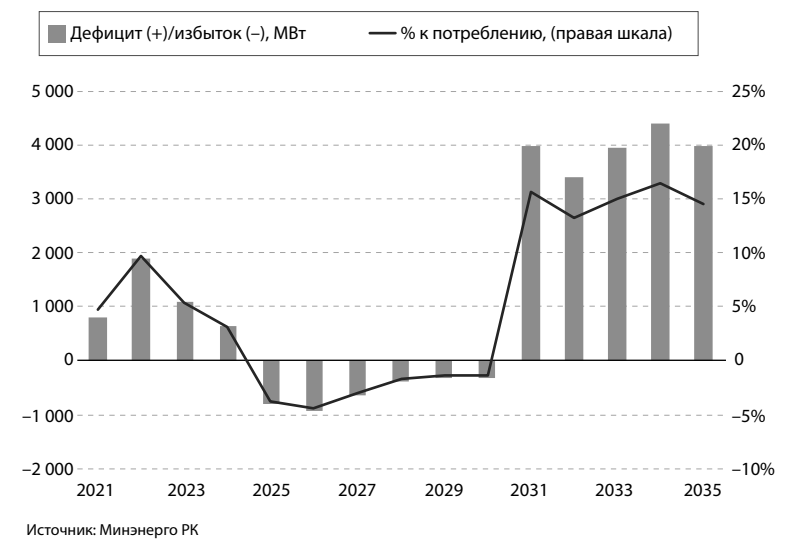
Структура рынка генерации электроэнергии в РК (внутреннее производство) в 2021 году, %



Возрастная структура генерирующего оборудования ЭС РК по состоянию на 2022 год, %



Прогнозный электробаланс РК до 2035 года



Станции плюс, баланс минус

Казахстанская электроэнергетика спланирована вдолгую с дефицитом

> стр. 1

В системе начал накапливаться износ. Около двух третей генерирующего оборудования старше 20 лет, общий износ на электростанциях составил 56%, причем на ТЭС – 55%, а на ГЭС – 62%. Значительно больше 50% износ оборудования электро- и тепловых сетей. Это обуславливает высокий уровень потерь, например, в распределительных сетях он колеблется от 6 до 18%.

Тарифная политика в электроэнергетике крайне уязвима. Конечные цены для населения ниже среднеоптовых – фактически физлица, которые потребляют около 60% электроэнергии, субсидируются за счет юрлиц и бюджета.

В организации оптового рынка также есть серия проблем. Во-первых, Казахстану так и не удалось запустить балансирующий рынок (вот уже 13 лет он работает в имитационном режиме). Для генераторов (энергопроизводящих организаций) с 2019 года действует индивидуальное ценовое регулирование, которое исключает конкуренцию: электростанции с низкими тарифами реализуют их через аффилированные снабжающие компании, тогда как прочие игроки вынуждены покупать электроэнергию у станций с более высокими тарифами.

причине слабых региональных сетей и недостаточности маневренных мощностей».

Фиксируют авторы концепции и набор регуляторных проблем, среди которых «разрозненное регулирование электроэнергетической отрасли со стороны уполномоченных государственных органов», «отсутствие государственного регулирования стоимости угля и тарифов на железнодорожные перевозки энергетического топлива», избыток передающих организаций и бесхозяйных сетей. Отдельный блок – организация рынка, на котором нет независимого системного оператора (KEGOC одновременно является оператором магистральных сетей и предоставляет услуги по диспетчеризации и балансировке), и отсутствие независимого совета рынка.

Насколько отрицательно?

Одним из принципов, заявленных в концепции, является «полное удовлетворение спроса потребителей энергии». Судя по прогнозному электробалансу до 2035 года, с этим могут возникнуть проблемы, особенно если речь идет о самообеспечении экономики страны электроэнергией. С учетом необходимого резерва мощности к концу периода в РК может сложиться дефицит в размере 4,0–4,4 ГВт при общем

объемом потребления в 27,3 ГВт, то есть в размере около 15%.

Еще одно направление – модернизация существующих и строительство новых мощностей. Согласно электробалансу Минэнерго, в 2021–2035 годах чистый рост установленной мощности в РК должен составить 70% (до 40,1 ГВт), располагаемой мощности – 72% (до 27,8 ГВт). В документе упоминается АЭС как неотъемлемый элемент национальной энергосистемы в будущем (после 2030 года), однако не фиксируется объем создаваемой мощности. В случае с возобновляемыми источниками электроэнергии (ВИЭ), напротив, яности больше: их доля должна вырасти с 3% в 2021-м до 15% к 2030-му и до 30% – к 2035 году. Для этого будет построено около 7 ГВт.

К 2035 году ЕЭС РК должна стать единым электросетевым комплексом, для чего западная зона будет объединена с остальной ЕЭС (по факту – с северной

зоной), сети южной зоны будут усилены. Также в числе мер указаны «создание интеллектуальных систем и повышение эффективности электросетевого комплекса», «развитие кадрового потенциала и социальная защита работников электроэнергетической отрасли», «создание условий для укрепления позиций Казахстана в мировой энергетике, включая развитие экспортного потенциала», и «практическая реализация подходов энергосбережения и энергоэффективности в электроэнергетической отрасли».

Успех реализации концепции можно будет оценить по уровню достижения следующих индикаторов: кроме увеличения установленной мощности всей генерации на 70% и генерации ВИЭ в 10 раз планируется сократить рыночную концентрацию на 40%, снизить среднюю продолжительность отключений по системе (SAIDI) на 25%, средней частоты отключений (SAIFI) – на 25%. Серия таргетов связана с сокращением износа: генерирующей мощностей – до 40%, электросетей – до 50%, тепловых электростанций – до 45%. Эмиссия CO₂ в электроэнергетике сократится на 25%. Автоматизация бизнес-процессов достигнет 50%.

Рынку – совет

Главная новация концепции – создание отдельного отраслевого

оператора), которая не будет совмещать эту деятельность с коммерческой. Эту реформу планируется провести в 2026–2030 годах.

Третья новация – обновление модели Совета рынка (СР) «как органа, обеспечивающего институциональные основы электроэнергетики». Планируется, что СР консолидирует интересы всех сторон рынка – и энергетиков, и инвесторов, и потребителей. С 2016 года эту функцию выполняет КЭА. Ранее в экспертной среде звучали предложения передать эти функции оператору централизованной торговли КОРЭМ. Авторы концепции не считают нынешнюю модель СР независимой. Создание СР планируется в 2023 году.

В период реализации концепции планируется начать переход к распределенной генерации, когда потребители сами строят компактные генерирующие мощности для удовлетворения собственных нужд и продажи излишков в сеть.

На завершающем этапе (2030–2035 годы) после полного оснащения интеллектуальными приборами учета планируется внедрение принципиально новых подходов к организации сетей – Smart Grid и Smart Metering – на принципах гибкости и децентрализации.

Бюджет – ВИЭ

Концепция оставляла неясными ряд деталей, связанных с организацией рынка: как будет разделены полномочия KEGOC и нового оператора, как будет устроена модель переходящего в реальный режим балансирующего рынка. Часть ответов содержится в проекте закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам теплоэнергетики и электроэнергетики».

Зоны ответственности KEGOC и системного оператора расходятся следующим образом: KEGOC в статусе сетевого оператора продолжит оказывать услуги по передаче электроэнергии (также отвечает за техническую готовность ЕЭС), а системный оператор возьмет на себя услуги по технической диспетчеризации, резервированию мощностей и организации балансирования. Тарифы на балансировку больше не будут утверждаться уполномоченным органом. Они будут определяться автоматически исходя из предельных тарифов электростанций – иными словами, у каждого генератора тариф на балансировку будет свой. «Расчеты почасовых объемов балансирующей электрической энергии будет осуществлять расчетный центр балансирующего рынка, как и финансовое урегулирование дисбалансов электрической энергии», – указывается в законопроекте.

Вместо расчетно-финансового центра появляется единый закупщик электроэнергии у ВИЭ. Он должен приобретать электроэнергию у данных энер-

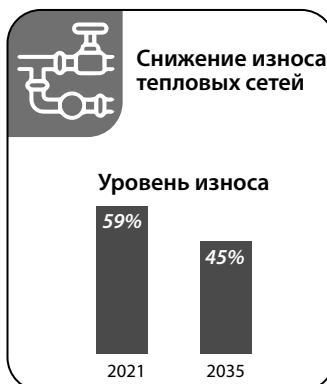
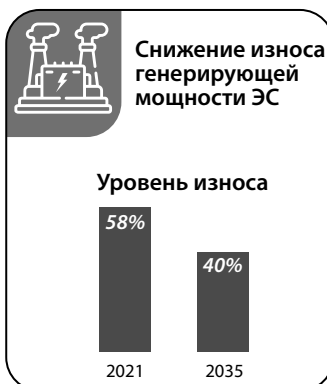
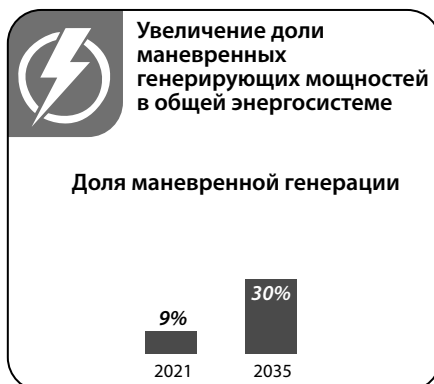
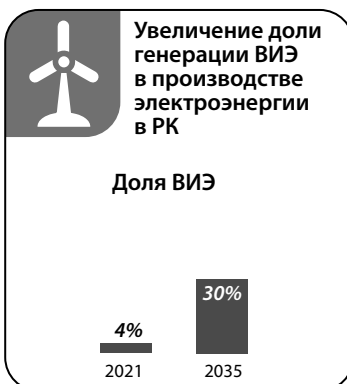
гопроизводящих организаций в течение 15 лет (а по аукционам, проведенным с начала 2021 года, – в течение 20 лет) с начала их работы, то есть с первого отпуска электроэнергии в ЕЭС или предоставления акта приема объекта в эксплуатацию. Ранее электроэнергию от ВИЭ формально покупали традиционные электростанции, за счет чего на РФЦ не садился убыток (пока энергия большей части ВИЭ неконкурентоспособна с учетом конечных тарифов). Теперь единый закупщик будет закрывать убыток за счет средств из бюджета.

Авторы поправок предусмотрели и возможность прямой продажи электроэнергии с ВИЭ потребителям – такая опция будет предоставляться: тем экспортерам, которым в рамках введения европейского углеродного налога потребуются доказательства использования чистой энергии. Эти потребители могут получить тариф с временным понижающим коэффициентом, если докажут свою экспортную ориентированность, сокращение эмиссии CO₂ и рост энергоэффективности.

Еще одна новация для сектора ВИЭ – стимулы для электростанций с накопителями. В концепции эта тема упоминается лишь однажды в целевых индикаторах: «Увеличение доли маневренных генерирующих мощностей и накопителей энергии до 30% от общей установленной мощности». В законопроекте указано, что будут проводиться аукционные торги «на отбор проектов по строительству новых объектов по использованию возобновляемых источников энергии, оснащенных системами накопления электрической энергии». Смысл нововведения в том, чтобы превратить ВИЭ в объекты маневренной генерации, используя их энергию для удовлетворения более высокого спроса в периоды максимумов нагрузки.

Пока остается туманным будущее атомной генерации. Несмотря на заявления о том, что ФНБ «Самрук-Казына» планирует строить АЭС на площадке у Балхаша (то есть на границе северной и южной зон ЕЭС РК), и фиксацию deadlines по проекту АЭС – 2035 год, пока нет ясности с мощностью станции. Не вполне понятно, как будет стимулироваться переход к Smart Grid: в большинстве стран, на чей опыт опираются авторы концепции, платит государство совместно с консорциумом ключевых отраслевых игроков. И если казахстанские электростанции наверняка внедряют интеллектуальные системы, получив инвестиции в эти проекты из предельных тарифов, то в случае с конечными потребителями все неопределеннее. Авторы концепции делают ставку на то, что «из пассивных и в значительной степени неосведомленных пользователей они станут активными и проинформированными действующими лицами в системе электроснабжения, повышая собственное энергетическое сознание».

Основные таргеты концепции



Сегмент генерации разделен между несколькими крупными игроками, в числе которых нацкомпания «Самрук-Энерго» (по данным авторов концепции, ее рыночная доля составляет 34%), электростанции, входящие в Евразийскую группу (17%), а также холдинги ЦАЭК (6%), ККС (5%) и другие крупные игроки. В общей сложности на топ-7 приходится 76% выработки электроэнергии.

В документе приведен и набор рутинных технических проблем: слабый уровень внедрения цифровых технологий в отрасли, неполный охват всех потребителей АСКУЭ, отсутствие систем мониторинга состояния объектов производства и передачи теплоэнергии. Отмечаются «слабое развитие автономной и распределенной генерации (маломощные газовые станции и ВИЭ)», «проблемы, связанные с интеграцией ВИЭ в ЕЭС РК, по

объеме потребления в 27,3 ГВт, то есть в размере около 15%.

В концепции не приводятся расчеты по отдельным зонам единой электроэнергетической системы РК, однако общие направления изменений отражены в утвержденном ранее Минэнерго электробалансе до 2028 года. В ключевой для энергосистемы северной зоне в этот период сохранится профицит на уровне 12% (в 2022 году – 13%), в южной дефицит стабилизируется на уровне 61% (в 2022-м – 62%), а западная зона окончательно превратится в дефицитную в профицитную – 14% (в 2022-м – 4%).

Планируется, что электроэнергетика будет диверсифицирована и пройдет цифровую трансформацию. «В результате чего будет обеспечена полная прозрачность, открытость и качество всех процессов в электроэнергетическом комплексе, повышена эффек-

тивность работы всех секторов, создана интеллектуальная система учета и оперативного-технологического управления, будет повышена роль потребителя, масштабное развитие получит низкоуглеродная и распределенная энергетика, повышение роли электроэнергетики в экономике страны», – указано в документе.

В концепции зафиксированы 15 мер, которые помогут достичь целей развития отрасли. Одна часть мер связана с выстраиванием рынка электроэнергии, на котором основные сделки будут проходить через централизованные каналы продажи – КОРЭМ, а также с запуском балансирующего рынка электроэнергии в режиме реального времени с финансовыми взаиморасчетами. Сейчас доля электроэнергии, реализуемой централизованно, составляет около 3 млрд кВтч, или менее 3% потребления (2021), а балансирующий рынок работает в имитационном режиме.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Розбакиева, 127. Тел./факс: +7 (727) 339 84 41 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Меурет СУЛТАНКУЛОВА m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор: Сергей ДОМИНИН s.dominin@kursiv.kz

Редакционный директор: Александр ВОРОТИЛОВ a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов: Татьяна ТРУБАЧЕВА t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЕМУШКИН v.akhremushkin@kursiv.kz

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ o.fominskikh@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА n.kachalova@kursiv.kz

Редактор Kursiv Research: Аскар МАШАЕВ a.mashaev@kursiv.kz

Редакция: Ксения БЕЗКОРОВАЙНАЯ ирина ОСИПОВА i.kurbanova@kursiv.kz

Жанболат МАМЫШЕВ Анастасия МАРКОВА

Корректора: Светлана ПЫЛЫЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБААНОВА i.kurbanova@kursiv.kz

Тел.: +7 (727) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ s.agabek-zade@kursiv.kz

Тел.: +7 (707) 950 88 88 s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения: Ренат ГИМАДИНОВ r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1, БЦ «На Водро-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42 astana@kursiv.kz

Руководитель представительства в Астане:

Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии ТОО РПМК «Джури»

РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17 Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше

Экспаты превратились в гастарбайтеров

Как работодатели Казахстана относятся к притоку российских специалистов

> стр. 1

В ТОО «КазИнфоТех АЦП» открыта вакансия web-разработчика, на которую откликнулись шесть россиян, еще не прибывших в Казахстан. К их кандидатурам пока присматриваются: работодателю нужно один-два месяца, чтобы выбрать кандидата, а нынешние релоканты не планируют оставаться в РК надолго.

«Не каждый хочет перебраться в Казахстан. Сначала прощупают почву – узнают зарплату, варианты с жильем. А нам нужен IT-специалист уже здесь, в Алматы», – объяснила представитель «КазИнфоТех АЦП» Лада Нерченко.

Реальные вакансии

Основатель и владелец Алматынского вентиляторного завода **Марат Бакулов** только за неделю после объявления мобилизации получил отклики от 20 россиян, пятерых позвал на собеседование.

«Это те специалисты, которых у нас тяжело или невозможно найти, редкие кадры. Нам в основном нужны инженерно-технические работники, конструкторы, и мы уже приглашаем людей на работу. Я попросил HR подождать и не бежать за первым попавшимся. Сейчас в нашу страну едут главные механики крупных заводов с 10-летним опытом», – говорит Бакулов.

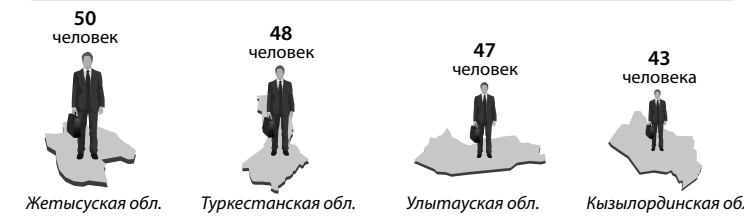
В актюбинской компании ТОО «Айза Құрылыс» ищут на свободные рабочие места специалистов с высокой квалификацией – инженеров-проектировщиков. Резюме получают в том числе и от россиян. На работу пока никого не приняли. Впрочем, по словам главного инженера компании **Ержана Уразова**, гражданство соискателя не имеет значения. Главное – профессионализм, навыки и опыт.

В золотодобывающей компании «Алтыналмас» рассказали, что к ним прислали резюме 30 россиян – на позиции бухгалтера по налогам, финансового менед-

Регионы РК, где работает больше всего россияне



Регионы РК, где работает меньше всего россияне



Данные за январь – август 2022 года. Источник: Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан

жера, специалиста по информационным технологиям. Но на собеседование пока никого не приглашали, так как указанные вакансии предполагают знание казахстанского законодательства. В компании «Маревен Фуд Тянь-Шань», которая производит продукты под брендами Rolltop, Bigbon и другими, отметили увеличение количества резюме из России, Беларуси и Украины. Например, сейчас доля CV из РФ и РБ составляет 10–15%, еще в прошлом году было 3–5%. Некоторые кандидаты заинтересовали компанию, с ними провели собеседования, но на работу никого не приняли.

В павлодарскую строительную компанию ТОО «Жардем» после 21 сентября россияне не присылали резюме. Директор предприятия **Серик Ахметов** предполагает, что в основном соседнюю страну покидают менеджеры, программисты, различного рода посредники. Простой рабочий не имеет финансовой возможности переждать мобилизацию за границей.

«В нашем регионе наблюдается хронический дефицит трудовых ресурсов – не хватает рабочих рук, чтобы строить

дома. Нам нужны плотники, каменщики, отделочники. Хотя мы предлагаем стабильную работу с приемлемым размером заработной платы (от 140 до 190 тыс. тенге), откликов от соискателей почти не получаем», – посоветовал Серик Ахметов. Основатель Международного сообщества кинематографистов и учредитель продюсерского центра TVPRO **Андрей Кузьмин** говорит, что после объявления мобилизации в России к нему стали ежедневно обращаться десятки российских и украинских режиссеров, продюсеров, актеров, которые уже находятся в Алматы. «Они имеют достаточно большую и весомую фильмографию», – сказал он.

Продюсерский центр уже пригласил двух специалистов из РФ – маркетолога и сценариста. Директор петропавловского ТОО «Медя-Север» **Наталья Лысакова** говорит, что с 21 сентября они получили только одно резюме от опытного российского специалиста – врача-педиатра из научно-исследовательского института Новосибирска. Но ему пришлось отказать, так как у медика не было нострификации и транскрипта по диплому.

Сферы, где работают россияне в РК



Данные за январь – август 2022 года. Источник: Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан

«Мы не можем без документов человека принять, нарушить лицензионные требования для кандидата», – объяснила Лысакова. Но, по ее словам, Казахстан заинтересован в таких кадрах, так как на рынке дефицит врачей. «Я вижу, что россияне хотят остаться подольше. Они считают, что их страна будет десятилетиями восстанавливаться, и потому рассматривают перспективы работы в Казахстане. Наш рынок их вполне устраивает», – сказала она.

Узкие специалисты

В ТОО «КазИнфоТех АЦП» ожидают, что сотрудники из РФ окажутся более продвинутыми специалистами, так как, по мнению работодателя, в России уровень развития IT-отрасли находится на более высоком уровне. В Kolesa Group считают, что приток новых специалистов из России и, шире, из СНГ – это отличная возможность для рынка вырасти количественно и качественно, а для бизнеса – закрыть потребности в кадрах. «Профессионалы разнообразят казахстанское IT-сообщество, будет больше возможностей делиться знаниями и опытом», – уверены в Kolesa Group.

Такого же мнения придерживается и владелица уральского ИП KvM2 Kz **Наиля Амандыккызы**. «Обмен опытом в любом случае пойдет на пользу нашей компании. Но мы не возлагаем больших надежд на россиян – все понимают, что они приехали лишь на время», – полагает предпринимательница. В «Маревен Фуд Тянь-Шань» полагают, что оживление кандидатов из России, Беларуси и Украины позволит компаниям пригласить узкопрофильных специалистов, перекрыв дефицит кадров, и внедрить с помощью новых людей лучшие практики стран ближнего зарубежья.

Марат Бакулов также видит большую пользу от приезжающих россиян. Даже если специалисты проработают на вентиляторном заводе всего полгода, они поднимут его на новый уровень. Еще до сегодняшних событий Алматынский вентиляторный завод пытался «хантить» специалистов из РФ и Украины, но желающих не было. Приходилось приглашать консультантов, которым платили большие деньги.

Основная задача, которую ставит перед собой Бакулов, – подпитать компетенцию местных

специалистов, так как они более «постоянные». «Мы не будем брать россиян начальниками цехов, замещать наших не будем, потому что они там не впишутся из-за языка. В индустрии язык особо не нужен, мы чертежами «разговариваем», терминология на русском, все справочники – со времен СССР», – объясняет Марат Бакулов.

Тенговые вклады

Зарплату релокантам предлагают, как правило, такую же, как местным специалистам. «Зарплаты в целом такие же, как в России, поэтому никто никого обижать не собирается», – говорит основатель Международного сообщества кинематографистов **Андрей Кузьмин**.

«Оклад определяется по результатам технического собеседования и по уровню специалиста», – рассказала руководитель HR-отдела Kolesa Group **Асель Мухтарова**. Она говорит, что зарплатные ожидания российских кандидатов соответствуют предложениям Kolesa Group.

В «Маревен Фуд Тянь-Шань» рассматривают всех кандидатов на общих основаниях: «Компания не будет предоставлять особые условия кандидатам из других стран».

В «Алтыналмасе» оклады местных и зарубежных работников также не отличаются, за исключением случаев, когда иностранный специалист опытнее казахстанского или если среди граждан РК таких специалистов нет.

Марат Бакулов уверен, что за большой опыт и компетенции казахстанские работодатели готовы платить россиянам бешеные деньги. По его словам, зачастую в Российской Федерации специалистам платят меньшую зарплату, чем за аналогичную работу в РК. Если брать курс по 8 тенге за рубль, то у себя дома они получают в районе 300–400 тыс. тенге. В Казахстане их доход может быть выше.

Редактор текста
Татьяна Трубочева

Прямо по коридору

Перевозка грузов по Транскаспийскому международному транспортному маршруту (ТМТМ) увеличилась в 3 раза

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил осуществить реорганизацию национальной компании «Қазақстан темір жолы» в транзитно-логистическую корпорацию. Для реализации поставленной цели предстоит воплотить в жизнь несколько масштабных инвестпроектов на Каспии.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Набор факторов

Обозначенное президентом стратегическое видение КТЖ напрямую и неразрывно связано с Каспийским регионом.

Устойчивый объем торговли стран Европы и Азии, нестабильность морских перевозок и востребованность железнодорожных перевозок повысили транзитный потенциал транспортных коридоров, проходящих через Казахстан. Вместе с тем изменения геополитической ситуации и разрыв традиционных транспортно-логистических цепочек создали необходимость развития альтернативных транзитных маршрутов и обеспечения безопасного и бесперебойного экспорта отечественной продукции.

Для сохранения темпа роста транзитных перевозок и реализации экспортного потенциала созрела необходимость

формирования логистической корпорации транснационального масштаба с полным спектром компетенций. Детали по трансформации нацкомпании будут еще прорабатываться. Основная идея трансформации заключается в изменении бизнес-модели компании, в которой будут сосредоточены и усилены все логистические функции. Вместе с тем концентрация на предоставлении бесперебойных и безопасных железнодорожных услуг сохранится.

Транзитное направление является ключевым для КТЖ. Направление ТМТМ у КТЖ показывает стабильный рост все последние годы. Причем в 2021 году железнодорожный контейнерный транзит по нему увеличился на 81,5%. Для сравнения: самое крупное по объему перевозок транзитное контейнерное направление Китай – ЕС – Китай в минувшем году показало рост на 28,0%. Более динамичным был только рост по направлению Китай – РФ – Китай – 87,4%.

Меняющаяся логистика привела к значительному снижению контейнерных перевозок по основному традиционному маршруту Китай – Европа – Китай весной 2022 года. КТЖ были приняты меры для восстановления темпов роста транзитных перевозок и сохранения его на уровне прошлого года. За 8 месяцев 2022 года рост контейнерного транзита к аналогичному периоду 2021 года составил 3%.

На этом фоне ТМТМ остается мощной точкой роста. Гене-

ральный секретарь Ассоциации ТМТМ **Гайдар Абдикеримов** отмечает бурный рост интереса к этому транспортному коридору.

«Весь грузопоток, который сейчас находится под санкционным влиянием, переориентировался на наш маршрут. По сравнению с прошлым годом объем перевозок у нас вырос в 2,7 раза и составил уже более 970 тыс. тонн», – рассказывает он. – Для сравнения: в прошлом году мы только 580 тонн грузов перевезли».

В условиях меняющейся логистики ТМТМ активно пользуется спросом и является одной из точек роста контейнерных перевозок в направлении портов Грузии, Турции и далее на европейские рынки. На маршруте обеспечиваются скорость, безопасность и конкурентоспособные ставки на контейнерные перевозки в транзитном и экспортном сообщениях. ТМТМ динамично развивается, и за 8 месяцев 2022 года экспортные перевозки по маршруту ТМТМ увеличились в 9 раз по отношению к аналогичному периоду 2021 года.

Маршрут загружают казахстанские экспортеры, использующие железнодорожный транспорт: производители черных и цветных металлов, химикатов, нефтепродуктов. За 8 месяцев 2022 года экспортные перевозки по маршруту ТМТМ увеличились в 9 раз по отношению к аналогичному периоду 2021 года.

Плюс хаб

В начале нынешней весны Казахстан и другие страны – партнеры по ТМТМ, Азербайджан и



Грузия, на уровне правительств обсуждали возможность создания совместного предприятия по развитию маршрута. СП позволило бы решить вопросы сквозного тарифообразования и декларирования грузов, а также применить единые IT-инструменты и консолидировать транзитные грузы на маршруте. Тогда же планировалось, что об СП стороны договорятся до конца этого года.

«Этот проект сейчас еще на этапе разработки, согласования сторонами-участниками. Сейчас определяется формат взаимодействия, и конкретных, определенных сроков, как ранее заявляли, на данный момент нет. Мы должны концептуально достигнуть соглашения сторон. Пока это все до конца не решится, мы этот вопрос не выносим на обсуждение», – сообщил Абдикеримов.

На минувшей неделе вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК **Алмаз Идырысов** подтвердил, что проект строительства контейнерного хаба в порту Актау будет реализован до 2025 года, стоимость проекта – 13,7 млрд тенге, строительство предполагается за счет внебюджетных средств.

«Предполагается переориентация на Транскаспийский международный транспортный маршрут части транзитных грузов (ТМТМ), следующих из Китая в Европу, и развитие контейнерной линии Туркменбаши – Актау – КНР», – сообщил представитель Министерства индустрии и инфраструктурного развития (МИИР).

В МИИР РК отмечают, что итогом реализации этого проекта, как ожидается, станет рост

контейнерного потока с 40 тыс. до 133 тыс. ДФЭ к 2025 году.

Предстоит усилить инфраструктуру и в Идырысова, на сегодня прорабатывается проект по строительству новой железнодорожной линии Дарбаза – Мактаарал и модернизация участка Достык – Мойынты, части транзитного коридора Китай – Европа.

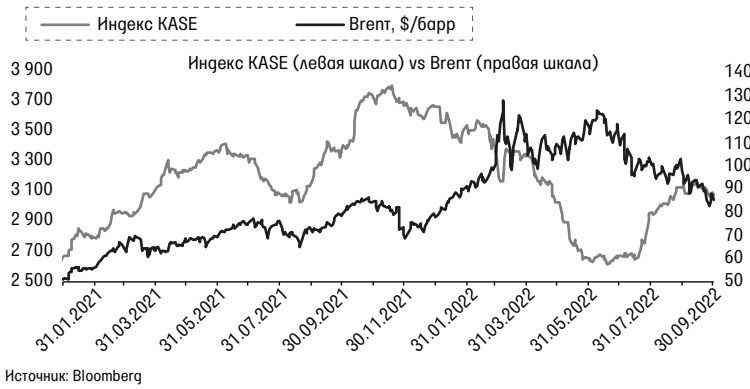
Заявленная президентом **Токаевым** цель нарастить мощность альтернативных экспортных направлений включает и такую задачу, как строительство новых терминальных и транспортных мощностей.

МИИР ранее сообщило о планах Казахстана построить собственный паромный флот. Планируется строительство 10 судов, вместе с новой портовой мощностью это должно увеличить экспортный потенциал РК в Каспийском море.

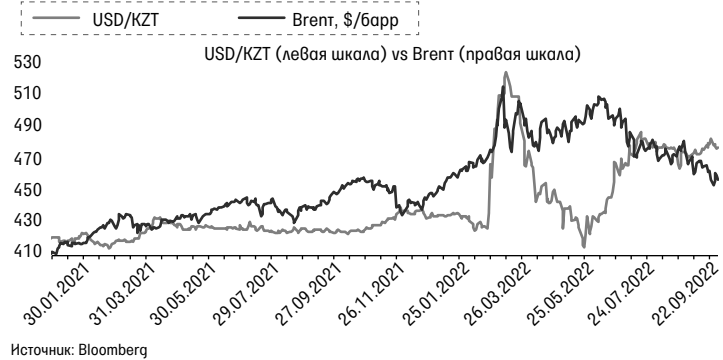
Действующий торговый флот РК на Каспии включает четыре сухогруза, поэтому основные перевозки осуществляются азербайджанским оператором ASCO (ЗАО «Азербайджанское Каспийское Морское Пароходство»), который располагает 54 судами, в том числе 20 танкерами, 18 паромами и 15 универсальными сухогрузами. Как отмечают в МИИР, сегодня отрасль морского транспорта приобретает особую актуальность и реализация указанных проектов позволит в полной мере раскрыть потенциал морских портов и флота.

ИНВЕСТИЦИИ

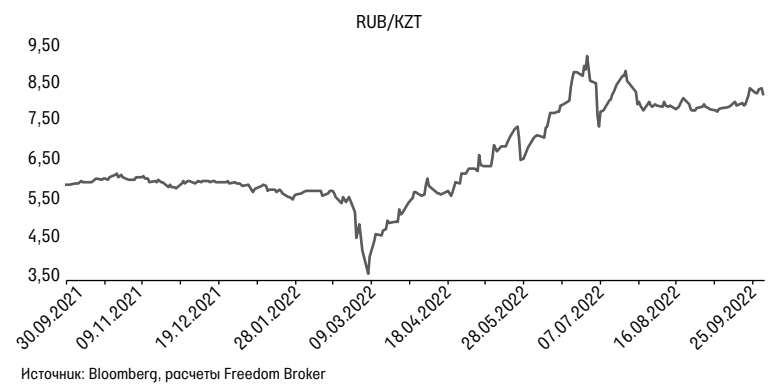
Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent октябрь 2021 – сентябрь 2022 года



Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге октябрь 2021 – сентябрь 2022 года



Динамика пары рубль/тенге октябрь 2021 – сентябрь 2022 года



Макрообзор: ставки, курсы, акции

Сентябрь, 2022

Ансар АБУЕВ,
Данияр ОРАЗБАЕВ

Шторм на мировых рынках

Цены на нефть в сентябре упали почти на 11%, это самое большое снижение за месяц с ноября 2021 года. Более того, это четвертое подряд снижение цены по итогам месяца. Цена в конце сентября достигла примерно \$85 за баррель нефти сорта Brent.

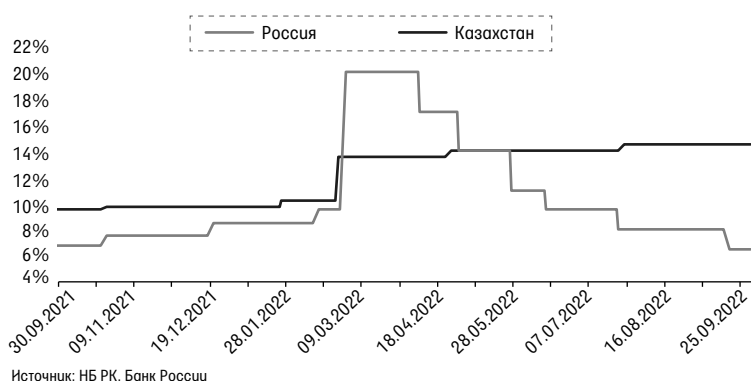
В начале месяца ОПЕК+ заявил о первом за год сокращении нефтедобычи на 100 тыс. баррелей в сутки начиная с октября. Тем не менее через пару дней цены снизились до \$87 – вероятно, на фоне опасений по поводу снижения спроса из-за возможной рецессии и роста доллара относительно многих активов и валют в мире. Появились также данные о складских резервах нефти в США, которые выросли на 8,8 млн баррелей вместо ожидаемых 3,6 млн, а стратегические резервы упали на 7,5 млн баррелей. Затем, после небольшого восстановления в середине месяца, цены вновь резко упали на фоне строгих карантинных ограничений в некоторых крупных городах Китая. Через неделю мы увидели цену \$84 за баррель, это самый низкий уровень с начала января. Падение вновь произошло вместе со снижением фондовых рынков и ростом доллара из-за опасений по поводу глобальной рецессии. Все это вынудило представителей ОПЕК+ подумать над сокращением добычи еще на 1 млн баррелей в сутки.

Индекс KASE после трех месяцев роста показал небольшое снижение на 2,1%. Увеличение цены среди бумаг индекса показали лишь акции БЦК и «Казактелекома», которые выросли на 12 и 3,8% соответственно. Акции «КазТрансОйла» и «Казатомпрома» упали на 8,5 и 8,4% по итогам месяца, менее существенное падение показали акции «Кселл» и Народного банка – на 5,8 и 5,4% соответственно.



Ансар АБУЕВ,
младший инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ октябрь 2021 – сентябрь 2022 года



Рост «Казактелекома» произошел после того, как компания объявила о внеочередном собрании акционеров 31 октября, на котором может быть принято положительное решение о выплате дивидендов. А вот снижение «Казатомпрома» было обусловлено общим падением акций из уранового сектора на мировых рынках. ETF URA снизился на 15% по итогам месяца вместе с фондовыми рынками, несмотря на стабильные ры-



ночные цены на уран. Падение «КазТрансОйла» произошло по большей части из-за понижения целевых цен аналитиками некоторых инвестиционных банков после выхода не самого удачного отчета за II квартал 2022 года. В итоге индекс KASE оказался относительно стабильным в этом месяце, несмотря на шторм на мировых фондовых рынках (хотя этот шторм отчасти повлиял на индекс через лондонских эмитентов). Тем не менее рост инфляции в сентябре и, следовательно, возможный рост ставки, а также повсеместный рост доллара могут оказать негативное влияние и на наш рынок.

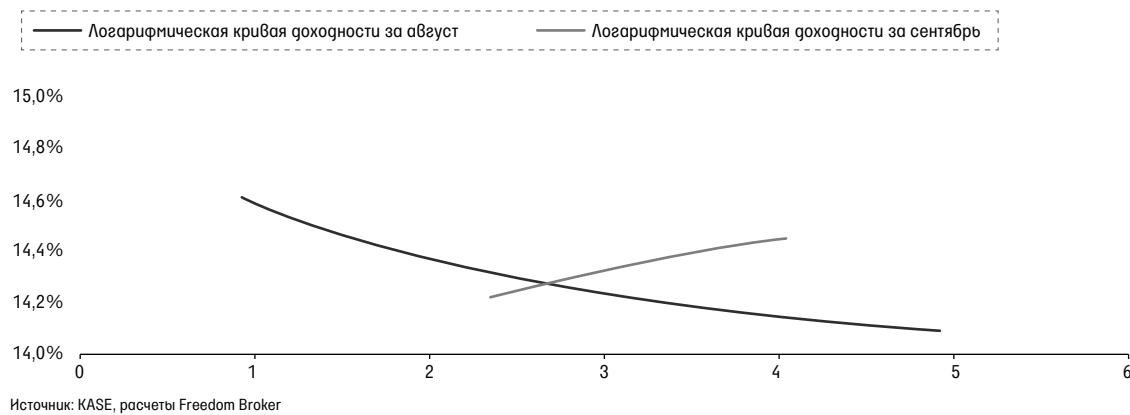
Стабильный тенге при глобальном росте доллара второй месяц подряд

Национальная валюта по итогам сентября показала небольшое ослабление на 0,8%, достигнув отметки 476 тенге за \$1. В целом месяц прошел относительно спокойно, медленный рост доллара происходил с объемами ниже среднего, которые подросли лишь в последнюю неделю месяца, когда мировые рынки стали резко снижаться, а индекс доллара начал обновлять новые максимумы этого года.

В России рубль был относительно стабильным и начал укрепляться в третьей декаде сентября, несмотря на внешние факторы. Итоговое укрепление составило почти 3%, а кросс-курс рубль/тенге вырос на 3,9%, или до 8,15 тенге за рубль. С точки зрения теханализа для долгосрочного снижения этой пары необходимо уходить ниже уровня

7,7 тенге. В целом пока основным прогнозным сценарием является движение в боковом диапазоне от 7,7 до 8,3 тенге за рубль. Индекс доллара четвертый месяц подряд показал рост котировок и достиг новых рекордов текущего года. На этот раз рост составил 3%, а индекс достиг отметки 112 пунктов. Новым рекордным уровнем стал 114,78 пункта. Основной историей месяца на валютных рынках стало рекордное ослабление британ-

Кривые доходности размещений гособлигаций август и сентябрь 2022 года



ского фунта относительно доллара после того, как правительство Великобритании решило объявить о новом фискальном плане, который предполагает снижение налогов. В то же время евро продолжил снижение (-2,5%) вместе с данными по рекордной инфляции в еврозоне в сентябре. А ФРС еще раз подняла ставку на 75 б. п. При этом рынки больше напугали прогнозы ФРС, которые оказались более негативными, так как Федрезерв ожидает снижения темпов роста экономики и увеличения безработицы, а скорость поднятия ставки и сама ставка теперь будут выше относительно прежних прогнозов.

Денежно-кредитная политика

5 сентября Национальный банк РК провел заседание по базовой ставке, которая была сохранена на прежнем уровне в 14,5%. Нацбанк отмечает внешнее давление, а именно рост стоимости логистических услуг, ослабление тенге к рублю и инфляция в странах – торговых партнерах. С другой стороны, в мире снижаются цены на продовольствие, но этот эффект, по мнению Нацбанка, не ощущается в Казахстане из-за фискального импульса. Регулятор считает, что высокая инфляция складывается из-за адаптации внутренних цен под внешний ценовой шок, что не требует ужесточения ДКП. Отмечается, что не до конца проявился эффект значительного роста ставки в этом году, и для корректировки мер необходимо проведение соответствующей оценки. Кроме того, Нацбанк пересмотрел прогнозы по росту ВВП, снизив их до 2,5–3,5% (прежняя оценка – 2,8–3,8%), а новый прогноз по инфляции к концу 2022 года составляет 16–18% (прежняя оценка – 13–15%) с дальнейшим замедлением инфляции до 7,5–9,5% в 2023 году и до 5,5–7,5% в 2024-м. Следующее решение будет объявлено 24 октября.

В России 16 сентября было объявлено о снижении ключевой ставки на 50 б. п., до 7,5%. ЦБ отмечает, что темпы прироста цен остаются низкими, а динамика деловой активности оказалась лучше ожиданий. Однако внеш-



Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
АО «Фридом Финанс»

ние условия для российской экономики остаются сложными и по-прежнему значительно ограничивают экономическую деятельность. На повышенном уровне остаются инфляционные ожидания населения и ценовые ожидания предприятий. По прогнозу ЦБ, годовая инфляция составит 11–13% в 2022 году (предыдущий прогноз – 12–15%).

Следующее решение будет объявлено 28 октября. На фоне сохранения базовой ставки доходность на рынках не показала особых изменений. Месячные ноты Нацбанка продавались по той же доходности, что и в августе, в районе 14,48%. По гособлигациям доходность показала мизерный рост в сентябре. Однако размещение новых облигаций с плавающей ставкой привело к увеличению доходности, если сравнивать с бумагами с фиксированной ставкой. Ставка РЕПО TONIA, в свою очередь, показала снижение по итогам месяца после резкого роста в конце августа на фоне налоговой недели.

В России же, на локальном рынке, доходность ОФЗ в сентябре резко выросла. Так, доходность 10-летних ОФЗ увеличилась с 9,11 до 10,79%, а доходность однолетних бумаг – с 7,69 до 8,79%. Все это указывает на то, что рынок закладывает рост ключевой ставки ЦБ на ближайшем заседании.

Новые рекорды инфляции

Инфляция в сентябре составила 1,8% м/м, а годовая инфляция достигла 17,7%, что является новым рекордом с августа 2016 года. Основной вклад в месячную инфляцию в сентябре второй раз подряд внес сегмент ЖКХ (33%), тогда как вклад продуктов пита-

ния снизился до 24% на фоне продолжения сезонного снижения цен на фрукты и овощи. Продукты питания в среднем выросли в цене на 1,2% м/м, хотя в предыдущие три года в сентябре рост цен составлял лишь 0,07% м/м.

Самый большой вклад в месячную инфляцию среди различных сегментов продуктов питания вносит сегмент «хлебобулочные изделия и крупы» – 11%. В среднем цены в этом сегменте выросли на 3,1% м/м. Вторым, показавшим наибольший вклад в общую инфляцию, вновь стал сегмент «мясо и мясopодукты» (вклад – 10%). Продолжают дорожать мясо птицы (+2,6% м/м) и колбасы (+2,1% м/м). Сегмент

имели более высокую доходность, что в итоге привело к возвращению кривой в нормальное состояние. Тем не менее пока что рано делать какие-то выводы из-за вышеперечисленных причин.

Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в сентябре состоялись 10 размещений, 9 из которых пришлись на Казахстанский фонд устойчивости (КФУ). Еще одно размещение провела Казахстанская ипотечная компания на небольшую сумму в 540 млн тенге по льготной ставке 2,99%. КФУ, в свою очередь, показал рост доходности по однолетним бумагам, которые выросли с 15,45 до 15,69%. Были также размещены новые облигации с двухлетним сроком, доходность которых достигла 16%. Вслед за гособлигациями КФУ также разместили трехлетние бумаги с плавающей ставкой в 1,25% плюс ставка TONIA, спрос на которые оказался довольно высоким.

Акции программы «Народное IPO», «Казатомпрома» и Kaspi.kz

ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже показали снижение на 20%, закрыв сентябрь на отметке \$25,18. На KASE же акции нацкомпании упали лишь на 8,4%. Главной причиной падения стало всеобщее снижение мировых фондовых рынков, которое потянуло за собой и урановый сектор. Среди новостей отметим, что ранее исполнивший обязанности председателя правления компании Ержан Муқанов был официально назначен председателем правления. Для утверждения этого решения было объявлено о проведении внеочередного собрания акционеров.

Акции «КазТрансОйла» упали на 8,5% после снижения на 8% в августе. К концу месяца цена составила 693 тенге. В целом снижение было обусловлено снижением оценок со стороны инвестиционных банков после выхода финотчета за II квартал. Среди новостей отметим увеличение тарифа по перевалке нефти с НПС имени Шманова в нефтепровод Кенкияк – Атырау с 30,5 тенге за тонну до 37,23 тенге за тонну с 1 октября. Компания также создала внеочередное собрание акционеров по поводу изменения устава.

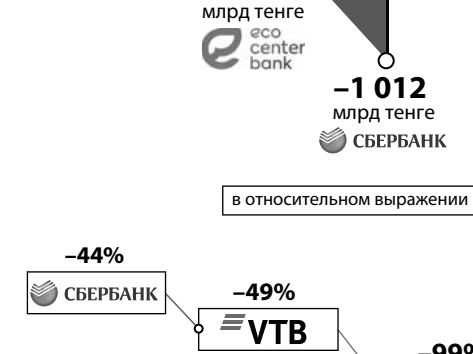
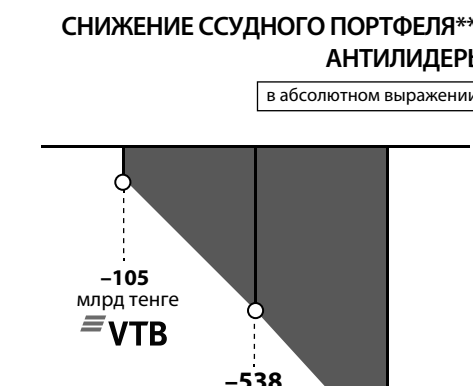
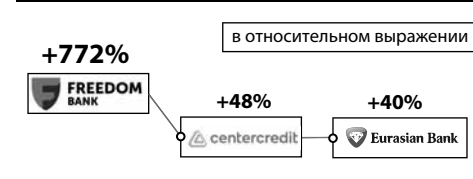
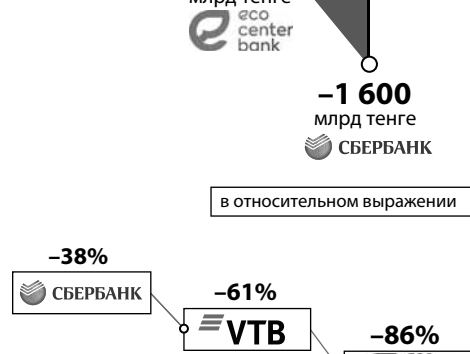
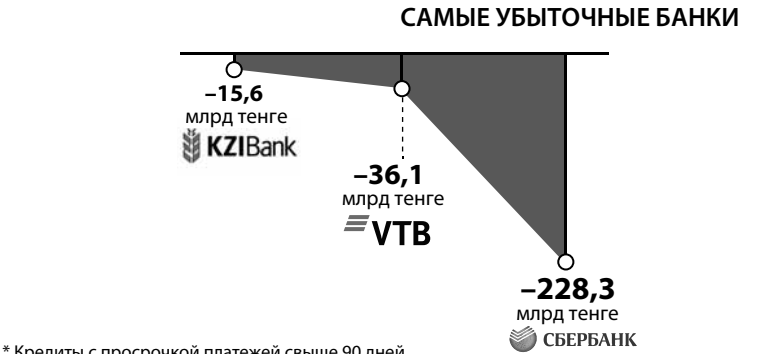
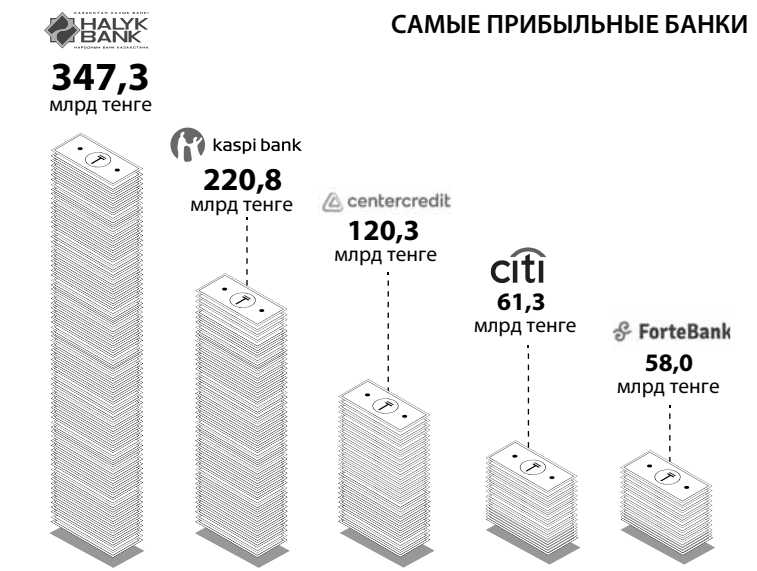
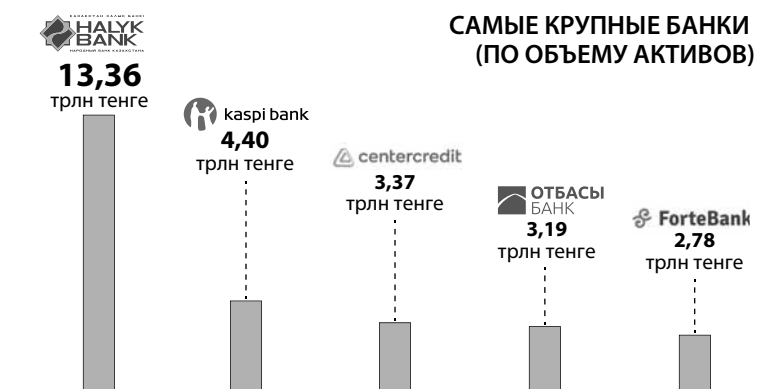
Акции KEGOC показывают падение шестой месяц подряд, однако последние три месяца темпы снижения были незначительными. В сентябре цена упала лишь на 0,7% и достигла 1582 тенге. Среди новостей компании отметим утверждение кредитного рейтинга на уровне «BB+» от S&P Global с понижением прогноза со «стабильного» до «негативного». Это произошло в рамках ухудшения прогноза по суверенному рейтингу Казахстана. Компания также создала ВОСА для утверждения выплаты дивидендов по итогам первого полугодия 2022 года.

ГДР Kaspi.kz после двух месяцев подряд неплохого роста в сентябре показали снижение на 3,8%. Среди важных новостей отметим улучшение кредитного рейтинга от S&P с «BB-» до «BB» с прогнозом «стабильный». Агентство отметило, что рейтинг Kaspi Bank отражает проверенную стратегию и прочные рыночные позиции в сегменте бизнес-кредитования, потребительского кредитования и платежей. Компания в течение сентября приобрела собственные ГДР с рынка на общую сумму \$16,8 млн.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

01.01.2022 01.09.2022 ↑↓ % - изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
41,52 трлн ↑+10,4%	21,79 трлн ↑+7,9%	787 млрд ↑+17,6%	1 582 млрд ↑+12,4%	36,54 трлн ↑+10,4%	14,22 трлн ↑+5,9%	14,03 трлн ↑+11,5%	январь – август 2022 январь – август 2021
37,62 трлн	20,20 трлн	669 млрд	1 407 млрд	33,09 трлн	13,43 трлн	12,58 трлн	804,4 млрд 937,0 млрд -14,2%



БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
Eco Center Bank	12,3%	0,5 млрд
Jusan	12,0%	135 млрд
Sberbank	7,9%	103 млрд

РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Kaspi Bank	+41,9 млрд	142 млрд
Jusan	+34,5 млрд	135 млрд
Eurasian Bank	+25,2 млрд	67 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

банк	рост	объем
Kaspi Bank	+506 млрд	3 082 млрд
Centercredit	+435 млрд	1 207 млрд
Halyk Bank	+360 млрд	4 683 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
Sberbank	-890 млрд	153 млрд
Eco Center Bank	-196 млрд	17 млрд
Jusan	-87 млрд	591 млрд

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

банк	рост	объем
Halyk Bank	+1 113 млрд	5 185 млрд
Centercredit	+599 млрд	1 173 млрд
Bank RBK	+334 млрд	744 млрд

ОТТОК СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
Sberbank	-842 млрд	745 млрд
Eco Center Bank	-434 млрд	5 млрд
VTB	-263 млрд	40 млрд

* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсив». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – август 2022 г.), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 сентября 2022 г.)

Тонкая грань равновесий

> стр. 1

Сделка между российским Сбербанком и «Байтерекком», по официальным сообщениям, была закрыта 1 сентября, ее сумма не разглашается. 14 сентября новоиспеченная «дочка» «Байтерека» прошла перерегистрацию и была переименована в Bereke Bank. 20 сентября регулятор выдал банку новую лицензию в связи с ребрендингом. Как сказано в пресс-релизе, который «Байтерек» выпустил по итогам сделки, она была совершена «на взаимно приемлемых финансовых условиях» и позволит банку «возобновить в полном объеме активные операции, привлечение депозитов, проведение платежей, а также продолжить развитие продуктов и услуг для населения и бизнеса».

Невыживший

Второй результат по наращиванию активов в августе показал БЦК (+159 млрд тенге за месяц). 8 сентября банк сообщил, что завершил интеграцию с Eco Center Bank (бывшая дочерняя Альфа, которую БЦК купил в начале мая). 5 сентября акционеры двух организаций утвердили акт о передаче БЦК всего имущества, прав и обязанностей бывшей Альфы. Таким образом, на сегодня в банковском секторе страны остался 21 игрок, из них 13 универсальных, в том числе два специализированных розничных. Из трех российских «дочек» на рынке продолжает оперировать ВТБ (в той мере, в какой ему это позволяют санкции), как институт сохранился Сбер, а вот от Альфы (которая проработала в Казахстане почти 30 лет) остались одни воспоминания. Что касается поглотившего Альфу БЦК, то в начале года он занимал седьмое место в секторе по объему активов, однако уже по итогам июля поднялся на третью строчку и укрепился на ней по итогам августа. Еще двум банкам в августе удалось нарастить активы на сумму более 100 млрд тенге: Bank

RBK (+120 млрд за месяц) и Freedom Bank (+106 млрд). Двум универсальным игрокам покорила планка в 50 млрд тенге: Евразийский (+66 млрд) и Халык (+50 млрд). Немного недотянул до нее Хоум Кредит (+47 млрд).

Среди участников АQR отрицательную динамику в августе продемонстрировали Forte (-47 млрд тенге за месяц) и Jusan (-24 млрд). Также в минус ушли иностранные Ситибанк (-51 млрд), ТПБ Китая (-51 млрд) и Банк Китая (-34 млрд). За весь отчетный период (январь – август) совокупные активы сектора выросли на 10,4%, или на 3,9 трлн тенге. Лидерами по приросту являются Халык (+1,7 трлн) и БЦК (+1,3 трлн). Их ближайшими конкурентами выступают Kaspi (+794 млрд) и Евразийский (+622 млрд). Свообразный третий эшелон, если ограничиться универсальными банками, сформировали Bank RBK (+382 млрд), Freedom (+344 млрд), Forte (+300 млрд) и Алтын (+293 млрд). За ними следует Хоум Кредит (+135 млрд), которому в августе тоже была переоформлена лицензия в связи со сменой названия (с ДБ АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» на АО «Home Credit Bank»). Минимальный прирост демонстрирует Нурбанк (+14 млрд).

В относительном выражении быстрее всех растут Freedom (+86%) и БЦК (+63%). У крупнейших и (потому обладающих самой высокой стартовой базой) Халыка и Kaspi активы за восемь месяцев увеличились на 15 и 22% соответственно.

Шесть игроков за период с начала года допустили снижение активов, в том числе три не находящиеся под санкциями. В эту тройку вошли крохотные исламские Al Hilal (-3,1 млрд тенге) и Заман (-1,4 млрд), компанией которым в списке аутсайдеров составил Jusan (-103 млрд).

Кредиты: динамика

Ссудный портфель сектора (включая обратное РЕПО и меж-

банковские займы) в августе вырос на 246 млрд тенге, а с начала года – на 1,6 трлн тенге (до 21,8 трлн), или на 7,9%. Без учета РЕПО рост был существенно выше и составил 12,3% за восемь месяцев.

По данным Нацбанка, объем кредитов юрлицам за август уменьшился на 0,5% «на фоне снижения общей деловой активности и сокращения кредитной активности дочерних российских банков». Однако без учета подсанкционных игроков, уточняет макрорегулятор, совокупный корпоративный портфель вырос на 0,1% и при этом стал менее долларизованным (объем тенговых займов за месяц увеличился на 0,8%, а валютных – снизился на 2,3%). Что касается розничных кредитов, то они, по информации Нацбанка, в августе выросли на 2,9% «в условиях сохранения высоких инфляционных ожиданий населения».

Лучшими по наращиванию ссудника в августе (здесь и далее – среди универсальных банков и без учета операций РЕПО) стали БЦК (+123 млрд тенге за месяц) и Kaspi (+115 млрд). Третью строчку занял Халык (+73 млрд). Скорее, но достаточно прилично на общем фоне, подросли также Freedom (+25 млрд), Forte (+25 млрд), Евразийский (+23 млрд) и Bank RBK (+18 млрд). Наименее впечатляющую динамику продемонстрировали Хоум Кредит (+8,8 млрд), Нурбанк (+4,3 млрд), Алтын (+4,2 млрд) и Jusan (+0,9 млрд). У тройки банков, пострадавших из-за санкций, кредиты в августе продолжили снижаться: Eco Center Bank (-73 млрд), Сбер (-62 млрд), ВТБ (-2,6 млрд).

За период с начала года максимального прироста портфеля добился Халык (+1,5 трлн тенге). Второй результат показал БЦК (+587 млрд). Далее расположился Kaspi (+368 млрд), Евразийский (+285 млрд) и Forte (+247 млрд). Планку в 100 млрд тенге прироста преодолели также Bank RBK (+145 млрд), Freedom (+129 млрд) и Jusan (+106 млрд). Наи-

меньшую кредитную активность демонстрируют Хоум Кредит (+40 млрд), Алтын (+33 млрд) и Нурбанк (+17 млрд). Снижение кредитования произошло только у тройки подсанкционных игроков (см. инфографику).

Лидером по темпам прироста является Freedom, который начал год с низкой базы и за восемь месяцев смог увеличить ссудник с 17 млрд до 146 млрд тенге, или почти в 9 раз. В тройку самых быстрорастущих вошли также БЦК (+48%) и Евразийский (+40%). Помимо них высокую скорость демонстрируют Forte (+30%), Халык (+26%) и Bank RBK (+22%). Kaspi (+14,4%) пока отстает от более проворных конкурентов. В нижней части рейтинга расположились Алтын (+12,4%), Хоум Кредит (+10,7%) и Jusan (+10,4%), а место аутсайдера досталось Нурбанку (+7,5%).

Кредиты: качество

Безнадежная просрочка, которая росла с начала года на протяжении семи месяцев подряд, в августе снизилась на 41 млрд тенге, или на 5%. За весь отчетный период совокупный объем NPL (кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней) увеличился на 118 млрд тенге (с 669 млрд до 787 млрд), или на 17,6%. При этом доля NPL в совокупном ссуднике сохраняется на низком уровне (3,6% на 1 сентября), не вызывая особых опасений.

Августовское снижение NPL было достигнуто в основном усилиями двух игроков – Сбера (-23 млрд тенге за месяц) и бывшей Альфы (-14 млрд). В случае со Сбером, как сообщили в банке, к погашению вернулись крупный корпоративный клиент, после того как его кредит был реструктурирован. Что касается Альфы, то здесь, скорее всего, большая часть NPL была списана, а меньшая перешла на баланс БЦК, где безнадежная просрочка выросла на 3,6 млрд тенге за месяц.

Самый высокий рост NPL в августе допустил Kaspi (+8 млрд тенге за месяц). За период с

начала года у этого банка тоже худшая динамика в абсолютном выражении (+42 млрд), при этом доля NPL в портфеле Kaspi (4,85% на 1 сентября) хотя и превышает среднерыночную, но сам по себе данный показатель выглядит невысоким. В тройку антилидеров по абсолютному приросту NPL входят также Jusan (+34,5 млрд тенге с начала года) и Евразийский (+25,2 млрд). В относительном выражении худшее качество портфеля с точки зрения безнадежной просрочки демонстрирует Jusan, где доля NPL на 1 сентября составила 12%.

Средства клиентов

Средства физлиц в системе выросли в августе на 145 млрд тенге (+1% за месяц), а с начала года – на 788 млрд (+5,9%), приток которого за восемь месяцев ослабел на 9,4%. Больше всего розничных вкладов в августе привлек БЦК (+74 млрд тенге за месяц), и это были именно новые клиенты, а не вкладчики бывшей Альфы, где августовский отток составил всего 4 млрд тенге. Помимо БЦК еще четыре банка могут считать август удачным с точки зрения розничного фондирования: Kaspi (+41 млрд), Евразийский (+22 млрд), Forte (+22 млрд) и Freedom (+16 млрд). И наоборот, максимальные оттоки в августе произошли в Халыке (-27 млрд) и Bank RBK (-13 млрд).

За период с начала года лидерами по приросту средств физлиц являются Kaspi (+506 млрд тенге), БЦК (+435 млрд) и Халык (+360 млрд). Четвертым и последним банком, которому удалось привлечь свыше 100 млрд тенге на нетто-основе, стал Евразийский (+161 млрд). У пяти универсальных игроков по итогам восьми месяцев произошли розничные оттоки. В эту пятерку аутсайдеров вошли три подсанкционных банка, а также Нурбанк (-15 млрд тенге) и Jusan (-87 млрд).

Совокупные остатки на счетах юрлиц выросли с начала года на

1,45 трлн тенге (+11,5%), в том числе в августе – на 388 млрд (+2,9%). Как отмечалось выше, в Сбере чистый приток корпоративных вкладов в последнем отчетном месяце составил 678 млрд тенге. Таким образом, в остальных банках в августе произошел чистый совокупный отток в размере 290 млрд тенге. Сильнее всего в августе просел корпоративный портфель Халыка (-271 млрд тенге за месяц). Также значительные оттоки зафиксировали Kaspi (-92 млрд), ТПБ Китая (-63 млрд), Ситибанк (-44 млрд), Банк Китая (-44 млрд) и Forte (-39 млрд).

По данным Нацбанка, в целом объем депозитов резидентов (юрлиц и физлиц) в депозитных организациях РК увеличился за август на 0,8%, причем этот рост был целиком сформирован валютными притоками: валютные остатки за месяц выросли на 4,1% при сокращении тенговых на 1%. «Валютные вклады выросли за счет депозитов юрлиц, увеличение которых за август произошло на фоне значительного роста валютного депозитного портфеля одного банка, – говорится в обзоре Нацбанка. – Приток средств в валюте, сопровождаемый снижением тенговых вкладов, способствовал увеличению уровня долларизации на 1,1 п. п., до 36,5%. Без учета роста валютных депозитов одного банка долларизация вкладов в банковской системе составила 35,8%».

Августовские оттоки не помешали Халыку сохранить уверенное лидерство в секторе по приросту средств юрлиц с начала года (+1,1 трлн тенге). В тройку лучших по этому показателю входят также БЦК (+599 млрд) и Bank RBK (+334 млрд). И наоборот, аутсайдерами рейтинга являются Сбер (-842 млрд), бывшая Альфа (-434 млрд), ВТБ (-263 млрд), а также Jusan (-108 млрд), оттоки клиентских средств в котором не имеют никакого отношения к санкциям.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Кто заказывает музыку на рынке недвижимости Казахстана

> стр. 1

К концу весны (пороги ЕНПФ повысились с 1 апреля) количество сделок снизилось вдвое – с 60 тыс. в марте до 30 тыс. в мае, констатировало Бюро национальной статистики (БНС).

В августе БНС вновь зафиксировало резкое повышение спроса на жилье в мегаполисах – в Алматы и Шымкенте число сделок выросло на 30%, а в Астане сразу на 46%. Статданных за сентябрь пока нет, но опрошенные «Курсивом» участники рынка говорят об осенней активизации покупателей, выделяя две основные причины – сезонность и повышение ставок Отбасы банка.

Осенний урожай

Большинство крупных застройщиков связывают повышение спроса с ежегодным сезонным оживлением покупателей. «Многие, кто откладывал вопрос покупки недвижимости, снова возвращаются к этому пункту. Родители студентов начинают приобретать квартиры для своих детей. Бизнесмены, занятые в сельскохозяйственном секторе, вкладываются в жилье после сбора осеннего урожая. В целом реализация «первички» выросла на 29,6%, трафик клиентов увеличился на 14,3%», – сообщили в BI Group.

«В сентябре продажи недвижимости действительно увеличились, и связано это прежде всего с сезонностью», – подтвердил «Курсивом» еще один крупный казахстанский застройщик. В региональном отделении этого застройщика, поясняя причины сезонного спроса, также сделали акцент на окончании уборочных работ: «Люди собрали урожай, заработали денег, не знают, что с ними делать. Вот и вкладывают в недвижимость, каждый сезон происходит одно и то же».

С озвученным коллегами фактором сезонности соглашаются и в компании Oren Development, где количество обращений со стороны покупателей выросло в сентябре на 25–30%.

Успеть до повышения

Риелторы и участники сделок, которых опросил «Курсив», причину сентябрьского всплеска видят в повышении ставок Отбасы банка, через который на рынке приобретается более 60% жилья.

Для тех заемщиков, чьи деньги пролежали на депозитах жи-



лишнего банка менее полугодом, ставки с 6 октября поднимутся с 7–8,5% до 10–11,5%. Фактически удорожание коснется самых популярных промежуточных займов, на которые в банке приходится почти 80%. Промежуточные займы используют заемщики, у которых на момент покупки квартиры на депозите есть 50% стоимости жилья.

Изменение ставки вознаграждения по промежуточным займам Отбасы банка в перспективе негативно скажется на рынке жилья, полагают в Kusto Home. «Мы считаем, что будет некий всплеск (спроса. – «Курсив») перед последующим угасанием. В целом долгосрочное влияние повышения данной ставки является скорее негативным фактором, который обещает охладить рынок», – комментирует директор по маркетингу Kusto Home Нурсултан Белходжаев.

Действительно, многие казахстанцы, имеющие накопления, постарались закрыть сделки по покупке жилья до повышения ставок, создав дополнительный спрос на рынке недвижимости.

«Когда в начале сентября Отбасы банк объявил о повышении ипотечных ставок на ощутимые 3 п.п., начался такой же ажиотаж, как и при повышении порогов ЕНПФ. Народ хлынул в Отбасы срочно оформлять ипотеку, начали раскупать квартиры», – описывает ситуацию в Астане риелтор Арман Абденов.

«Квартиру на продажу мы выставили еще в мае. Но до конца августа было лишь один звонок от покупателей. С начала сентября звонить стали почти каждый день, мы быстро нашли покупателя. Он оформлял сделку через Отбасы банк и очень хотел закрыть ее до 1 октября (изначальные сроки повышения ставок, озвученные Отбасы банком. – «Курсив»), – рассказывает житель Алматы, недавно продавший «трешку» в Ауэзовском районе.

«Намерение Отбасы банка повысить ставку вознаграждения сыграло свою роль в увеличении продаж в сентябре. Успеть приобрести первичное жилье по более низкой ставке – логично», – застройщики тоже под-

тверждают появление в начале осени дополнительного фактора влияния на рынок.

Как поддержать спрос

Сейчас спрос на дорожающее жилье, по мнению девелоперов, поддерживает преимущественно ипотека по госпрограмме «7–20–25». Свой лимит в триллион тенге эта программа, по предварительным оценкам, исчерпает в начале 2023 года.

«Единственное, что стимулирует спрос, – это внутренние скидки (застройщиков. – «Курсив») и подходящая к завершению программа «7–20–25». Многие покупатели ищут возможность попасть в программу. Очень популярны объекты, которые сдаются в IV квартале 2022-го и I квартале 2023 года. Активность по ним оживилась ввиду окончания программы», – прокомментировали в Oren Development.

Чтобы не дать спросу «залечь на дно», девелоперы активно лоббируют появление новых госпрограмм. «На сегодняшний день, к сожалению, практически отсутствуют выгодные для

населения ипотечные продукты. Увеличение таких продуктов позволило бы в большей мере обеспечить имеющийся на сегодняшний спрос на жилье, – сетуют в Ассоциации застройщиков Казахстана (АЗК). И тут же объясняют свои мотивы: – Ведь текущая ситуация на рынке жилья, а именно отсутствие государственной поддержки и закрытие ипотечных программ, может привести к банкротству как минимум 30% работающих сегодня компаний».

Пока девелоперы вынуждены сами поддерживать интерес к новостройкам. «Практически все застройщики сейчас активно вкладываются в маркетинг: продумывают различные акции, скидки для увеличения спроса для стимуляции рынка», – рассказывают в Oren Development.

Пытаясь предложить рынку продукт, который население сможет «переварить» на фоне снижения платежеспособности, одни строительные компании ищут новых поставщиков и готовят совместные продукты с коммерческими банками,

позволяющие снизить первоначальный взнос, а другие уменьшают общий метраж квартир. «Ряд застройщиков все же готовят наработки в отношении малогабаритного жилья, соответствующего действующим строительным нормам в РК», – признаются в АЗК.

«Естественно, все застройщики пытаются понять, как сократить расходы и оптимизировать себестоимость. Большое количество материалов импортировалось из РФ, и сейчас из-за мобилизации, возможно, заводы будут удлинять цикл производства. Это может повлиять на сроки поставки, поэтому застройщики пытаются выйти на китайских поставщиков, стараются максимально искать внутренний продукт», – рассказывают в Oren Development.

Долгосрочные перспективы рынка жилья эксперты оценивать не берутся. И даже до года дают очень разные прогнозы – одни ожидают постепенного восстановления спроса, другие после сентябрьского всплеска прогнозируют затишье до декабря.

Размер для Казахстана

Магазины каких форматов SPAR планирует открывать в Казахстане и в каких форматах сеть работает по миру.

Полина ВИКТОРОВА

В Казахстане открыла первый магазин международная сеть SPAR – прямую лицензию SPAR получило ТОО «СКИФ Трейд» (владеет брендами Small и Skif). Магазин в Алматы открыт в формате EUROSPAR – это классический большой супермаркет, ориентированный на еженедельные семейные закупки. Супермаркеты EUROSPAR имеют розничную торговую площадь от 1000 до 3000 м² – площадь магазина в Алматы, например, 2400 м².

В мире SPAR работает в четырех основных форматах: Spar, Eurospar, Interspar и Spar Express. SPAR – самый распространенный формат, это «локальные» супермаркеты с торговой площадью от 300 до 1000 кв. м, их локация – жилые микрорайоны. Магазинов именно этого формата больше всего в мире у сети SPAR – 10 397 на начало 2022 года. Для сравнения: количество EUROSPAR – 1283. При этом на EUROSPAR приходится 24,6% от глобальных продаж сети, а на формат SPAR – 57,9%.



Два других формата – «малыши» с торговой площадью от 100 до 300 кв. м Spar Express, которые открываются в местах с высокой проходимостью (заправки, аэропорты, центр города) и отличаются расширенным ассортиментом продуктов для употребления на месте и навынос.

И «гиганты» Interspar/Нурсултан Белходжаев. Два других формата – «малыши» с торговой площадью от 100 до 300 кв. м Spar Express, которые открываются в местах с высокой проходимостью (заправки, аэропорты, центр города) и отличаются расширенным ассортиментом продуктов для употребления на месте и навынос. И «гиганты» Interspar/Нурсултан Белходжаев – гипермаркеты торговой площадью до 5000 кв. м, где около 50% торговых пло-

щадей занимают непродовольственные товары.

На конец 2021 года в сети было 1577 магазинов Spar Express, на них приходилось 3,6% глобальных продаж. Доля гипермаркетов (их всего 336) в глобальных продажах – 13,9%.

Генеральный директор торговой сети «SPAR Казахстан» Демид Самошкин сообщил: «Мы будем развивать форматы EUROSPAR и, скорее всего, Spar,

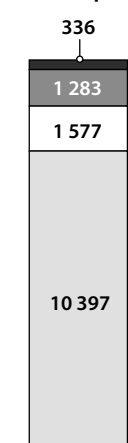
в дальнейшем это будут Spar Express. Формат гипермаркетов, скорее всего, в Казахстане пока развивать не будем».

До конца 2023 года SPAR планирует открыть в Казахстане минимум семь новых магазинов; инвестиции в экспансию сети и открытие новых магазинов исполнителем директором «SPAR Казахстан» Сергей Гадецкий оценил примерно в 5 млрд тенге на ближайшие два года.

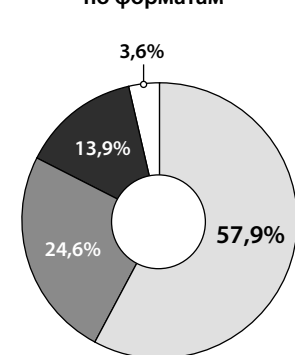
Форматы

Spar Express	Spar	Eurospar	Interspar
< 300 кв. м	300–1 000 кв. м	1 000–3 000 кв. м	до 5 000 кв. м
Расположен в местах с высокой проходимостью, имеет расширенный ассортимент продуктов для употребления на месте и навынос	Локальный супермаркет (магазин у дома)	Большой супермаркет для еженедельных семейных покупок	Гипермаркет, в котором до 50% торговой площади отведено под непродовольственные товары

Количество магазинов Spar разных форматов в мире



Глобальные продажи по форматам



Больше всего магазинов SPAR (а с выходом в Казахстан сеть представлена в 49 странах) открыто в Великобритании. На начало 2022 года их было 2512, в основном это магазины Spar Express – средняя площадь

торговой точки сети в стране 164 кв. м. Самая большая средняя площадь магазинов SPAR в Индии – 4218 кв. м. В Индию SPAR вышел в 2014 году и пока открывает там исключительно гипермаркеты.

Объявления

• ТОО «Alabota GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Племзавод Алабота», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Alabota GSK» по адресу: СКО, Тайыншинский р-н, Алаботинский с. о., с. Аккудык, ул. Центральная, здание 35, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Агрофирма Бабук Бурлук» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Фирма Бабук Бурлук», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Агрофирма Бабук Бурлук» по адресу: Северо-Казахстанская обл., Айыртауский р-н, с. Нижний Бурлук, ул. Школьная, д. 37, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «AF Burabay-2007 GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Агрофирма Бурабай – 2007», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «AF Burabay-2007 GSK» по адресу: Акмолинская обл., Бурабайский р-н, Златопольский с. о., с. Златополье, ул. Центральная, здание 30, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Viktorovskoye GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Викторовское», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Viktorovskoye GSK» по адресу: Акмолинская обл., Зерендинский р-н, с. Викторовка, ул. Мира, здание 132, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Vishnevskoye GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Вишневокское», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Vishnevskoye GSK» по адресу: СКО, Тайыншинский р-н, Яснополянский с. о., с. Вишневка, ул. Садовая, здание 32, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Dostyk Dan GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Достык Дэн», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Dostyk Dan GSK» по адресу: СКО, Айыртауский р-н, с. Казанка, ул. Советская, здание 11, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Zerenda GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующих ТОО «Зеренда-Астык», ТОО «Карлы-көл», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в

ТОО «Zerenda GSK» по адресу: Акмолинская обл., Зерендинский район, с. о. М. Габдулина, с. Серафимовка, ул. Орталык, здание 30, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Zlatogorka GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Фирма Златогорка», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Zlatogorka GSK» по адресу: СКО, Айыртауский р-н, с. Агынтай Батыр, ул. Советская, здание 45, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Ilyich Tayinsha GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Орловка», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Ilyich Tayinsha GSK» по адресу: Северо-Казахстанская обл., Тайыншинский р-н, с. Ильич, ул. Степная, здание 1, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Klyuchi GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Ключи», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Klyuchi GSK» по адресу: Северо-Казахстанская обл., Айыртауский р-н, Лобановский сельский округ, с. Шалкар, ул. Центральная, здание 8, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Kzyltu Astyk GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Кзылту Астык», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Kzyltu Astyk GSK» по адресу: СКО, Уалихановский р-н, с. Кишкенеколь, ул. Промзона, здание 7, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Kzyltu Nan GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Агрофирма Кызылту-Нан», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Kzyltu Nan GSK» по адресу: СКО, Уалихановский р-н, с. Кишкенеколь, ул. Аблай Хана, здание 1, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Maibalyk GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Агрофирма Майбалык», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Maibalyk GSK» по адресу: СКО, район Магжана Жумабаева, с. Возвышенка, ул. Промышленная, здание 1, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Orlovka GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Орловка», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Orlovka GSK» по адресу: Акмолинская обл., Есильский р-н, с. Орловка, ул. Мира, здание 8, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Syymbet GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Сырымбет-1», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Syymbet GSK» по адресу: Северо-Казахстанская обл., Айыртауский р-н, с. Сырымбет, ул. Уалиханова, здание 25, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «GSK-Taynsha Astyk» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Тайынша-Астык», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «GSK-Taynsha Astyk» по адресу: СКО, Тайыншинский р-н, с. Ясная Поляна, ул. Куйбышева, здание 62, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• ТОО «Eximnan GSK» объявляет о передаче в безвозмездном порядке долей в уставном капитале новым участникам (физлицам), являющимся участниками действующего ТОО «Агрофирма Эксимнан», путем заключения договоров дарения. Просим всех желающих обратиться в ТОО «Eximnan GSK» по адресу: СКО, Тайыншинский р-н, с. Петровка, ул. С. Ешкеев, здание 31, в срок до 18 октября 2022 года. При себе иметь удостоверение личности и иные правовые подтверждающие документы. Оформление документов будет производиться в рабочее время, по очереди.

• Уважаемый участник товарищества с ограниченной ответственностью СК «Казстройсоюз» Поморцев Вадим Ильядорович!

Участник ТОО СК «Казстройсоюз» Назаров Аскар Ахметович, пользуясь своим правом, предусмотренным пунктом 2 статьи 45 Закона РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», уведомляет вас о созыве внеочередного общего собрания участников ТОО «Казстройсоюз», которое состоится 10 ноября 2022 года в 10.00 по адресу: г. Астана, ул. Бейбитшилик, 47/2. Предлагаемая повестка дня внеочередного собрания: избрание исполнительного органа товарищества и досрочное прекращение его полномочий. С уважением, Назаров А. А.

• ТОО «FC «01 REGION», БИН 210240017361, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Анатолий Храпатый, д. 25, кв. 14, тел. 8 775 336 1051.

• Печать ТОО «North Company» (БИН 190840028421) считать недействительной в связи с утерей.

• ТОО «North Smart Invest» (БИН 200140006886) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Айнаколь, д. 54а, н.п.-6, тел. 8 701 121 0719.

• ТОО «North Company» (БИН 190840028421) сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Айнаколь, д. 54а, н.п.-6, тел. 8 701 121 0719.

• В связи с утерей правоустанавливающего документа Договора купли-продажи №13 от 21.07.2020 г. на недвижимость (кадастровый №20-314-007-186), принадлежащего ТОО «Metall Prom Group», признать его недействительным.

• Открыто наследственное дело после смерти Бурумбаевой Кульжиян Муратбековны, 05.08.1949 г. р., умершей 31.03.2020 г. Наследникам обращаться к нотариусу Аменовой А. Ж. по адресу: г. Астана, пр. М. Жумабаева, 34/7, каб. 20, тел. +7 777 262 6700.

• ТОО «Өрлеу-2050», БИН 220940013920, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Карагандинская область, Нурынский район, село Ахмет, ул. Гарышкерлер, дом 1. Тел. +7 771 909 8424.

• Товарищество с ограниченной ответственностью «New step VA», БИН 161040008188, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Астана, ул. Сауран, д. 14, кв. (офис) 120. Тел.: 8-708-611-32-52, 8-705-606-29-30.

• Утерянную карточку допуска для международных перевозок на а/м «Мерседес-Бенц», гос. №466AZ01, считать недействительной.

• ТОО «Каз Снек Сауда» объявляет о проведении общественных слушаний посредством публичных обсуждений по разделу «Охрана окружающей среды». Предприятие находится по адресу: г. Алматы, Ауэзовский район, пр. Райымбека, 496/10.

Публичные обсуждения будут проводиться на Едином экологическом портале <https://ecportal.kz> и продлятся 5 рабочих дней с момента публикации на портале 13.10.2022 г. По истечении данного срока замечания и предложения не принимаются.

Проектировщик – ТОО «ИВК и Компания», заказчик – ТОО «Каз Снек Сауда».

Все необходимые материалы будут размещены на портале ecportal.kz.

Все вопросы, предложения и замечания направлять на электронную почту ivkik@list.ru или по телефону 8 727 2612053.

• «Каз Снек Сауда» ЖШС қоғамдық жариялау құралдары арқылы «Қоршаған ортаны қорғау» белімі жобасы бойынша қоғамдық тыңдалым өткізілетіні жайлы хабарлайды. Кәсіпорын Алматы қаласы, Әуезов ауданы, Райымбек даңғылы, 496/10 мекенжайында орналасқан.

Талқылау жұмысы ecportal.kz бірінші экологиялық порталда өткізілетін болады және көпшілік тыңдаулар 13.10.2022 ж. жарияланған сәттен бастап 5 жұмыс күніне созылады. Осы мерзім өткеннен кейін ескертулер мен ұсыныстар қабылданбайды.

Жобалаушы «ИВК и Компания» ЖШС, тапсырыс беруші «Каз Снек Сауда» ЖШС.

Талқылау жұмысы <https://ecportal.kz> интернет-ресурсында өткізілетін болады.

Сурақтар, ұсыныстар мен ескертулерді ivkik@list.ru электрондық поштаға жіберуге немесе 8 727 2612053 телефоны бойынша хабарласуға болады.

• Товарищество с ограниченной ответственностью «КТЖ – Грузовые перевозки» уведомляет об изменении стоимости услуг по перевозке грузов железнодорожным транспортом с 16 октября 2022 года. Более подробная информация размещена на сайте: www.ktzh-gp.kz

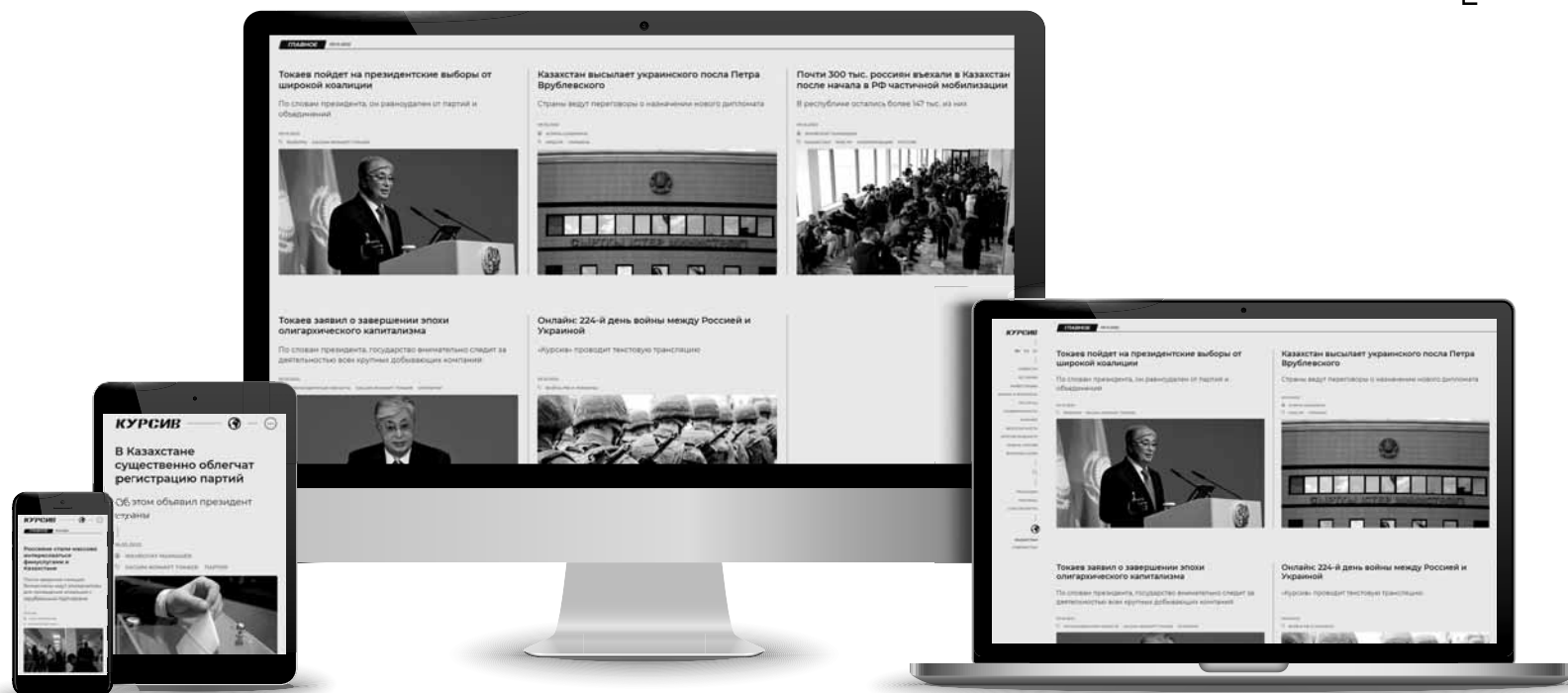
• «ҚТЖ – Жүк тасымалы» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі 2022 жылғы 16 қазаннан бастап темір жол көлігімен жүк тасымалдау қызметтерінің құнының өзгергені туралы хабарлайды.

Неғұрлым толық ақпарат www.ktzh-gp.kz сайтында берілген.

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки



LIFESTYLE

Заработать миллиарды в модной индустрии можно не только на Chanel, Gucci или Louis Vuitton. Владельцы демократичных Uniqlo, H&M и Zara давно и прочно заняли свои места в списке Forbes. А основатель и экс-президент Inditex (Zara, Pull&Bear, Stradivarius, Massimo Dutti и др.) Амансио Ортега в 2015, 2016 и 2017-м возглавлял его, опережая Билла Гейтса.

Самира САТИЕВА

Майка на миллиард

Как демократичные бренды приносят своим владельцам девятизначную прибыль

Тадаси Янаи (Uniqlo)
Состояние: \$27 млрд
Место в рейтинге богатейших людей планеты: 44
Средняя цена женской футболки на сайте Uniqlo – \$10–15, джинсов – \$50



Коллаж: Илья Ким

История Тадаси Янаи в чем-то похожа на историю его шведского коллеги по модному цеху. Он тоже родился в том же году (1949-й), когда его отец, **Каничи Янаи**, открыл свой первый магазин одежды – но, в отличие от Перссона-старшего, не женской, а мужской. Бизнес Янаи рос вместе с его сыном, и к 1970-м, когда Тадаси, окончив университет и проработав год в супермаркете, присоединился к отцовскому делу, у компании Ogogi Shoji Co. было уже несколько магазинов.

Согласно семейно-корпоративной легенде, будущий миллиардер в начале своей карьеры в отцовской компании охотно брался за любую работу, вплоть до уборки помещений.

Впрочем, это не мешало ему думать о развитии семейного бизнеса. В качестве образца для подражания Тадаси Янаи взял европейские и американские сети повседневной одежды, в частности Gap. Он даже составил бизнес-план, основываясь на стратегии генерального директора Gap, «короля ретейла» **Милларда (Микки) Дрекслера**, в которой сочетались собственный бренд одежды и надежный розничный бизнес.

В 1984 году Тадаси Янаи откроет в Хиросиме первый магазин нового формата: с базовой повседневной одеждой. Длинное название Unique Clothing Warehouse («Склад уникальной одежды») предсказуемо сократили до Uniqlo, а через несколько лет служащий, который регистрировал новый бренд в Гонконге, случайно запишет его как Uniqlo – так и останется.

К 1994 году в Японии будет уже больше ста магазинов Uniqlo, а в 1998-м бренд представит коллекцию флисовой одежды 18 цветов, где была та самая толстовка за \$19, которая на долгие годы станет хитом продаж. И если в 1998 году было продано два миллиона этих простых и удобных флисовых курток, то в 2000-м – 26 миллионов.

В 2001-м у бренда было больше 500 магазинов по всей Японии, и компания (к этому времени она сменила название на Fast Retailing) впервые вышла на международный рынок.

Сегодня у Uniqlo свыше 800 магазинов в Японии и около 1500 по всему миру. В этом году Тадаси Янаи, несмотря на потерю около 40% капитала, снова стал богатейшим японским бизнесменом по версии Forbes (он уже занимал первую строчку рейтинга в 2019 и 2020 годах).



Фото: Shutterstock/lightkey

Секрет успеха Uniqlo. «Мы не стараемся стать чересчур модными», – сказал Тадаси Янаи в интервью «РБК Стиль» пять лет назад. По мнению миллиардера, основу гардероба должны составлять вещи базовые и простые, но разработанные с учетом современных тенденций. Тадаси-сан знает, о чем говорит: предельно простые топы, рубашки и куртки Uniqlo сегодня стали необходимыми для миллионов людей во всем мире. Они просто обновляют их по мере надобности, но не изменяют однажды и навсегда выбранным силуэтам, материалам и качеству. Наверное, в этом и состоит смысл знаменитой концепции Uniqlo LifeWear: одежда, которая делает жизнь лучше и проще. Не надо заморачиваться – в том числе и на моде.

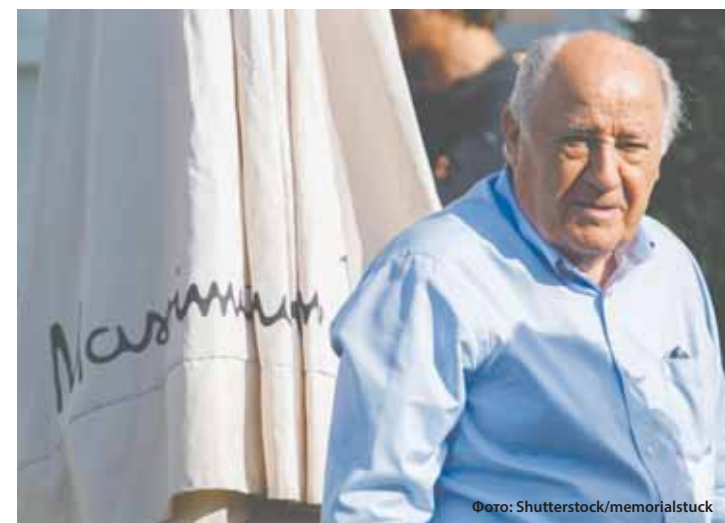


Фото: Shutterstock/memorialstuck

Амансио Ортега (Inditex)
Состояние: \$52,5 млрд
Место в рейтинге богатейших людей планеты: 21
Средняя цена женской футболки на сайте zara.com (international) – 10 евро, джинсов – 35 евро

О том, что самый богатый человек в Испании родился в бедной семье, сегодня знают все, кто интересовался «феноменом Zara» (так называется книга об Inditex Group). Сын горничной и железнодорожника, он в 13 лет бросил школу и устроился посильным в небольшое ателье, но не стал ограничиваться лишь исполнением прямых обязанностей и научился шить. В 16 у него уже было собственное маленькое швейное дело: вместе с братом, сестрой и будущей женой Амансио шил стеганые халаты.

В 1963 году Ортега открыл свою фабрику.

В 1975-м – магазин в родном городе Ла-Корунья в Галисии. Это и была первая Zara.

Именно тогда появилась бизнес-модель, которую потом назовут «революционной». Ортега понял, что между процессом производства одежды и покупателем существует слишком большая дистанция (в то время в текстильной индустрии коллекции разрабатывались два раза в год, отшивались в течение трех-четырех месяцев на каких-нибудь далеких фабриках, потом их получали дистрибьюторы, а уже от них – магазины, раз или два в сезон).

У «отца fast-fashion» была своя фабрика, и она располагалась недалеко от его нового магазина. Он решил объединить дизайн, производство и продажи в собственных точках – так, чтобы цепь поставок была как можно короче и чтобы можно было сразу оце-



Фото: Shutterstock/shutterguy

нить реакцию главного человека – покупателя на ту или иную вещь, снять с производства неудачную модель и запустить новую.

Так возник принцип, по которому работает Zara: быстрое реагирование на изменение трендов и требования потребителей. От разработки модели дизайнером до ее появления в магазине проходит не больше трех недель. Соответственно, ассортимент постоянно обновляется, и, если вам понравилась вещь, лучше купить ее сразу, потому что через пару недель ее уже не будет.

Через 10 лет после открытия первого магазина, в 1985-м, была создана компания Inditex. В 1988-м началось продвижение на международные рынки, сначала Европы, а в 1989 году и Америки. В 1990-х в портфеле компании появятся новые бренды: какие-то они создадут сами, какие-то, как марка из среднего ценового сегмента Massimo Dutti, – купят. Сегодня в «семье» Inditex семь брендов: Zara, Zara Home, Massimo Dutti, Bershka, Oysho, Stradivarius, Pull&Bear.

В 2001 году Inditex выходит на Мадридскую фондовую биржу и привлекает 2,4 млрд евро.

В октябре 2015 года Амансио Ортега впервые становится самым богатым человеком в мире согласно Forbes, но продержится на первой строчке меньше 24 часов, уступив **Биллу Гейтсу**. И даже уйдя на пенсию в 2011 году, Ортега остается главным акционером Inditex (у него 60% акций) и самым богатым человеком в Испании.

Секрет успеха Zara. Кроется в тех самых знаменитых словах: fast-fashion. Это быстрая мода, где новые идеи подают сами покупатели, а дизайнеры внимательно к ним прислушиваются.

* По состоянию на 3 октября 2022 г.



Коллаж: Илья Ким

Стефан Перссон (H&M)
Состояние: \$14 млрд*
Место в рейтинге богатейших людей планеты: 118*
Средняя цена женской футболки на сайте www2.hm.com – \$10, джинсов – \$35

У «главного шведского налогоплательщика» и его компании один год рождения – 1947-й: тогда отец будущего миллиардера **Эрлинг Перссон** открыл в небольшом шведском городе Вестерос близ Стокгольма свой первый магазин женской одежды Hennes (по-шведски – «Её»). Открыл после поездки в США, где коммивояжера Перссона поразила бизнес-модель розничной торговли модными товарами: американцы ставили низкие цены и зарабатывали на обороте, в то время как в Швеции в 1940-х одежда продавалась в шикарных магазинах и стоила дорого.

У Перссона появилась новая для Швеции концепция: дешевая и качественная одежда для всех. Для начала – для всех женщин.

К концу 1960-х у Hennes была уже сеть недорогих магазинов по всей стране – по-прежнему только для дам. Но в 1968 году Эрлинг Перссон купил стоковский бренд Mauritz Widforss, который занимался снаряжением и одеждой для охотников и рыбаков. К слову Hennes в названии присоединилось Mauritz, к женскому ассортименту – мужской.

Hennes & Mauritz быстро расширялась: уже в 1970-х открылись первые магазины за рубежом. Тогда же у компании появились их первая «супермодель»: солистка группы ABBA **Анни-Фрид Лингстад** снялась для рекламной кампании новой линии косметики.



Фото: Shutterstock/varial

Кстати, со знаменитой шведской группой связан еще один момент в истории H&M. Когда Стефан Перссон пришел в компанию отца, он занялся международным направлением, считая его главным условием для развития бизнеса. Открывая первый магазин в Лондоне, будущий миллиардер придумал простой, но действенный рекламный ход: каждый покупатель получал в подарок пластинку ABBA. С одной стороны, группа тогда была мегапопулярной. С другой – новый для англичан бренд сразу четко обозначил страну своего происхождения: Швеция.

В 1974 году Hennes & Mauritz выходит на Стокгольмскую фондовую биржу, и в том же году происходит ребрендинг – теперь у магазинов новая вывеска: H&M.

В 1982 году Стефан Перссон возглавляет компанию, продолжая «завоевание» Европы, а с 2000 года – и других континентов. Сегодня на сайте H&M приводятся такие цифры: 4702 магазина на 76 рынках, плюс 56 интернет-магазинов. А Перссон, который два года назад ушел с поста председателя совета директоров, остается, по данным Forbes, самым богатым человеком Швеции.

Секрет успеха H&M. Большинство аналитиков склонны верить слогану компании: «мода и качество по лучшей цене». Но, возможно, это лишь одна из составляющих популярности шведского бренда у людей с разными модными привычками. Если fashionista гонятся за результатами коллабораций H&M с ведущими дизайнерами и брендами (Karl Lagerfeld, Comme des Garçons, Lanvin, Versace, Maison Martin Margiela, Balmain, Giambattista Valli, Kenzo, Moschino, Stella McCartney), то рациональные покупатели ценят возможность недорого купить в одном месте полный «лук», да так, чтобы вещи хорошо сочетались между собой.