

# КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
ГДЕ ТОНКО, ТАМ И ТЕПЛОСЕТИ

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:  
ПОЕХАЛИ НА БИРЖУ

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:  
НА ТРИ БУКВЫ

стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ:  
КАК ОНЛАЙН-СУПЕРМАРКЕТ ARBUZ.KZ  
ДОКАТИЛСЯ ДО США

стр. 9

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

## Осенний полумарафон

Октябрьская отчетность банков, с одной стороны, продемонстрировала оптимистичный приток средств по клиентским счетам в размере почти 800 млрд тенге. С другой – необслуживаемый долг заемщиков за месяц увеличился на 34 млрд тенге, или на 4,2%. В относительном выражении безнадежная просрочка в этом году росла быстрее только в июле (+7,5%) и феврале (+4,6%).

Виктор АХРЭМУШКИН

### По ранжиру

Активы сектора в октябре выросли на 1,54%, или на 641 млрд тенге (до 42,4 трлн). Четверем банкам удалось прирасти более чем на 100 млрд: БЦК (+162 млрд тенге за месяц), Сити (+156 млрд), Kaspi (+121 млрд) и Forte (+108 млрд). Немного недотянули до этой планки Freedom (+93 млрд) и Евразийский (+91 млрд).

У девяти игроков (всего в стране 21 БВУ) активы в октябре уменьшились. Наибольшее снижение произошло в Халыке (-117 млрд тенге за месяц). Заметно, с учетом их размеров, просели китайские ICBC (-53 млрд) и Алтын (-46 млрд). В Beke Bank снижение составило 17 млрд тенге. Незначительную отрицательную динамику допустили Jusan (-7 млрд), Нурбанк (-4,5 млрд), Хоум Кредит (-1,5 млрд), а также крохотные Шинхан и Заман. Надо отметить, что в октябре нацвалюта укрепились на 1,75% (с 476,7 до 468,4 тенге за доллар), поэтому реальный (в разрезе валют) прирост активов и обязательств в этом месяце был выше, чем номинальный (в тенговом эквиваленте), а реальное снижение, наоборот, ниже.

По итогам всего отчетного периода (январь – октябрь) активы банковской системы увеличились на 12,6%, или на 4,7 трлн тенге. Тройка лидеров прироста более чем на триллион: Халык (+1,84 трлн тенге), БЦК (+1,69 трлн), Kaspi (+1,04 трлн). Еще три игрока нарастили показатель более чем на полтриллиона: Евразийский (+885 млрд), Freedom (+637 млрд), Bank RBK (+591 млрд). В относительном выражении лучшую динамику показывают Freedom (+160% с начала года), БЦК (+82%) и Евразийский (+62%). У двух крупнейших банков, Халыка и Kaspi, активы выросли на 16 и 29% соответственно.

Снижение активов по итогам 10 месяцев произошло у трех организаций: Bekeke (-2,64 трлн тенге), ВТБ (-303 млрд), Заман (-3,6 млрд).

&gt; стр. 7



## Связанные одной целью

Когда казахстанские горные курорты составят конкуренцию альпийским

Около \$40 млн потребуется на то, чтобы за два-три года превратить разрозненные горнолыжные склоны близ Алматы в курорт мирового уровня с сотнями километров трасс, посчитали участники рынка. Как развиваются курорты алматинского горного кластера и что тормозит их объединение – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Алматинцы еще мокли под осенним дождем, когда горные склоны Заилийского Алатау засыпали снегопадами. Ноябрьскому снегу очень обрадовались сноубордисты, горнолыжники и руководители горных курортов. Затраты на искусственное оснежение склонов можно сравнить с разбрасыванием долларов из карманов. «Один куб снега нам выходит в один доллар.

&gt; стр. 10

## Оптимизм казахстанцев под прессом инфляции

Kursiv Research продолжает следить за индексом потребительской уверенности жителей Казахстана, исследуя основные факторы, влияющие на этот опережающий макроэкономический индикатор, – инфляционные настроения, ожидания безработицы, отношения к сбережениям и кредитам. В ноябре телефонный опрос (САТ) прошел во всех регионах республики и охватил 3606 респондентов – выборка репрезентативна по полу, возрасту, уровню доходов и месту проживания.

### Как идут дела?

Согласно выводам исследования, за месяц индекс потребительской уверенности казахстанцев (СЦИ) снизился на 4,7 пункта, вплотную приблизившись к границе «оптимистичной» зоны – 101,7 пункта. Растущий экономический дискомфорт чаще отмечали женщины – падение индекса СЦИ на 7,2 пункта по сравнению с октябрём. Также резкое снижение произошло в двух полярных возрастных группах: у лиц старше 60 лет (-13,5) и у молодежи до 29 лет (-7,5). Среди доходных групп наибольшее снижение индекса потребительской уверенности наблюдается у самых состоятельных граждан с доходами выше 300 тыс. тенге в месяц. Однако они по-прежнему сохраняют оптимистичную оценку.

Среди регионов Казахстана наибольшее снижение индекса потребительской уверенности произошло в Жетысуской области (-18,9 пункта), причем именно из-за падения на 26,7 пункта индекса оценки текущего состояния. Снижение индекса СЦИ отмечено также в Мангистауской и Костанайской областях (-14,8 и -12,1 пункта соответственно). А максимальный рост (+24,2 пункта) зафиксирован в Атырауской области.

Самую высокую потребительскую уверенность демонстрировали жители Кызылординской области (110 пунктов), самую низкую – Павлодарской и Северо-Казахстанской областей – по 78 пунктов каждая.

&gt; стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

## Эволюция казахских комедий

От фильмов про свадьбы к остросоциальным темам

Коррупция, воровство, проблемы здравоохранения, погибающие аулы – болевые точки нашего государства стали перебираться из жизни на большой экран.

Галия БАЙЖАНОВА

Казахстанские комедии – феномен поистине удивительный. Возникнув из нехитрых гэгов, скетчей от звезд КВН, собранных в одну историю, сегодня они превратились в главную статью казахстанского кинопроката. В ту силу, которая способна

завлечь местного зрителя в кинотеатр, обеспечить создателей хорошей кассой и даже побить в прокате американских «монстров» – многомиллионные блокбастеры и оскарночные драмы, в промоторных на Западе вкладывают немалые деньги. С недавних пор отечественные юмористические фильмы стали еще и большой площадкой для высказываний на социальную тематику.

### Социальная тематика появилась благодаря конкуренции на рынке

Комедия – это, безусловно, самый популярный жанр, снимаемый в Казахстане. До этого года

казахстанские продюсеры вообще считали, что другие жанры не способны завоевать внимание местного зрителя. Однако успех двух суперхитов 2022-го – спортивной драмы «Паралимпиец» Алдыра Байракимова и музыкального фильма «Дос-Мукасан» Айдына Сахамана – говорит о том, что отечественные зрители устали только смеяться. К тому же национальных кинохитов, снятых в юмористическом формате, у нас хоть и много, но откровенного шлага из категории «ни уму ни сердцу» еще больше.

&gt; стр. 12



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

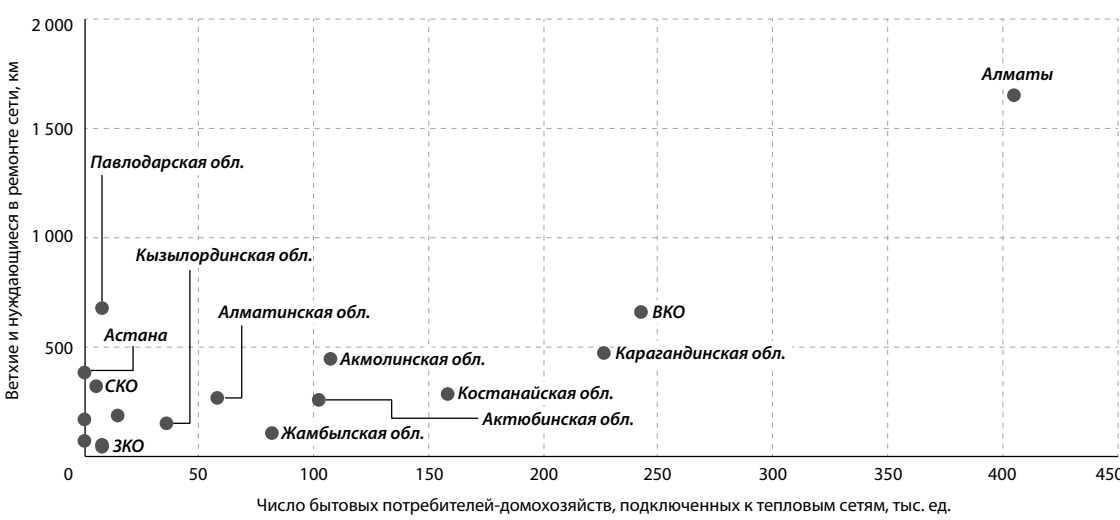
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»



# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## Наибольшие проблемы с теплосетями в Алматы и северных регионах

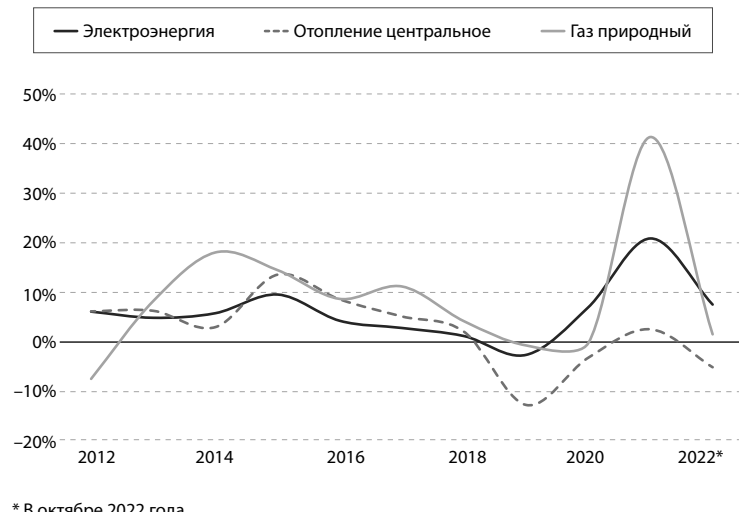
Соотношение потребителей-домохозяйств и ветхих, нуждающихся в ремонте теплосетей по регионам РК по итогам 2021 года



Источник: БНС АСПР РК

## Тарифы на тепло просели глубже цен остальных потребительских энергетических товаров

Динамика усредненных цен на топливо для потребителей, % г/г (на конец года)



\* В октябре 2022 года.

Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

## До 2019 года тарифы на комуслуги росли на уровне общей инфляции

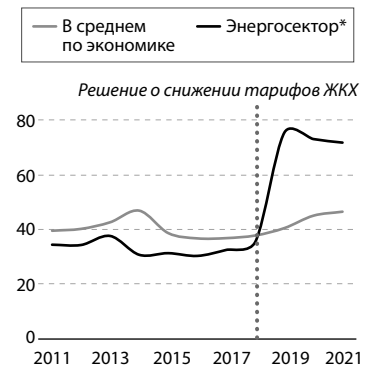
Динамика цен на ЖКХ и топливо для потребителей на фоне потребительской инфляции, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

## Износ вырос после политических решений о тарифах

Уровень износа основных средств в среднем по экономике и в энергосекторе, %



\* В сектор входят производство, передача и снабжение электроэнергией, производство тепла и теплоснабжение, а также распределение газа и пара.

Источник: БНС АСПР РК

## Цены для энергетиков и газопроводчиков вновь на подъеме

Динамика цен приобретения продукции производственно-технического назначения предприятиями, % г/г (на конец года)



Источник: БНС АСПР РК

## Цены на энергетические товары вновь в фазе роста

Динамика цен предприятий – производителей отдельных видов промышленной продукции, % г/г (на конец года)



Источник: БНС АСПР РК

за счет прекращения различных видов кросс-субсидирования) плюс масштабные инвестиции, причем на основе принципиально отличающихся от нынешних технологических решений (концепция распределенного потребления, активное внедрение тепловых насосов). Инвестором будет выступать государство. Новых частных игроков в сектор после стрессовых решений 2018 года привлечь будет непросто.

# Где тонко, там и теплосети

## Почему теплоэнергетика РК стала проблемной зоной?



Фото: KENZHETAY AKSEITOV

Сразу несколько крупных аварий на казахстанских ТЭЦ в последние недели сформировали представление, что теплоэнергетика – это зона высокого риска, который создали частные игроки, стремящиеся максимизировать прибыль от дышащих на ладан энергопредприятий.

В реальности бомбу под отрасль заложили власти в период перехода от социалистического хозяйствования к рыночной экономике. А их стремление добиться большей поддержки населения в последние несколько лет добавило в эту взрывоопасную конструкцию таймер с обратным отсчетом.

Сергей ДОМНИН

### Операция «Разморозка»

Авария на теплосетях главного города казахстанских энергетиков, 132-тысячного Экибастуза, произошла в ночь на 27 ноября, когда температура в Павлодарской области впервые с начала отопительного опустилась ниже  $-30^{\circ}\text{C}$ . На Экибастузской ТЭЦ было остановлено четыре водогрейных котла из пяти и один из пяти энергетических. Температура теплоносителя в городских сетях упала с  $87$  до  $51^{\circ}\text{C}$ . Часть населения города – жители 111 многоквартирных и 105 частных домов – начала замерзать в собственных квартирах.

Замминистра энергетики Казахстана **Жандос Нурмаганбетов** рассказал, что проблемы возникли в теплосетях (их в Экибастузе чуть более 420 км, если включить придомовые сети), где было зафиксировано около 40 участков с прорывами. На 30 ноября, по данным «Экибастузтеплоэнерго» (предприятие, контролирующее ЭТЭЦ и городские теплосети; дочерняя структура «Павлодарэнерго», принадлежащего в свою очередь ЦАЭК), в городе были «подморожены подводящие сети» к 59 многоквартирным домам. Восстановлению теплоснабжения мешало то, что жители начали сливать сетевую воду из радиаторов отопления.

В городе был введен режим ЧС, на место событий приехали аким Павлодарской области

### Износ решает

Аварии в Экибастузе предшествовал длительный период споров антимонопольного органа и «Экибастузтеплоэнерго» вокруг тарифов, уровень которых прямо влияет на уровень износа и аварийности ТЭЦ и теплосетей.

В августе комиссия Минэнерго инспектировала Экибастузскую ТЭЦ и отметила «высокий уровень износа тепловых трубопроводов, который составляет более 70%». «Одной из основных системных проблем, влияющих на проведение необходимых и достаточных объемов ремонтных работ на трубах тепловых сетей, является существующий низкий тариф на тепловую энергию. При общей протяженности тепловых труб в 342 км ежегодно производится замена порядка только 3–4 километров тепловых сетей», – отметили в Минэнерго. В ведомстве подчеркивали, что высокий износ приводит к высокой аварийности.

Тогда же вышла серия публикаций в региональных и республиканских СМИ, где знакомые с ситуацией спикеры говорили о тяжелой ситуации на ЭТЭЦ и высокой вероятности аварии на изношенных активах «Экибастузтеплоэнерго» уже в этом году.

По горячим следам после аварии об этом же напоминали собственники. «Основная проблема сегодня в городе Экибастузе – так же, как и в других регионах, – высокий износ тепловых сетей. Это приводит к аварийности. Мы сейчас с коллегами обсудили, при ежегодной норме проводимой ремонта как минимум 25 километров тарифная смета данного предприятия позволила по факту текущего года провести порядка 600 метров», – подчеркнул Сергей Кан.

Однако у антимонопольного органа (КРЕМЗК МНЭ РК) позиция была более последовательной и жесткой. Один из примеров «борьбы за тариф» можно найти в материалах на сайте КРЕМЗК. В течение этого года «Экибастузтеплоэнерго» инициировало и проиграло два суда. Первый – 7 июня, когда компания пыталась оспорить утвержденные Комитетом по регулированию естественных монополий МНЭ расходы на зарплату административного персонала: утвержденные зарплаты в размере 250 тыс. тенге были на 25% ниже средней зарплаты по отрасли. Второй суд прошел 25 сентября, предприятие пыталось оспорить ионьское решение, но вновь неудачно.

Понять корни неуступчивой позиции антимонопольщиков можно, если посмотреть на ситуацию с другого ракурса: тарифы на тепло в Экибастузе достаточно высоки по меркам доходов жителей промышленного моногорода. На нынешний год розничный тариф на тепло для населения без приборов учета тепла в Экибастузе составляет 3,3 тыс. тенге/Гкал (без НДС), такой же тариф в Павлодаре – 2,8 тыс.; бюджетные организации в Экибастузе платят за 1 Гкал 25,4 тыс., в Павлодаре – 9,1 тыс. тенге.

Прокуроры в деле

Тепло с советского периода воспринималось властями как социальный товар, поэтому решения о росте тарифов даются крайне непросто. В итоге теплосети сами по себе являются устойчиво убыточным активом, часть расходов на содержание которого покрывается за счет когенерации на ТЭЦ – выпуска и продажи электроэнергии. Однако в Экибастузе ТЭЦ не могла компенсировать убытки по теплу за счет электроэнергии: две турбины совокупной мощностью в 12 МВт электрической мощности целиком обслуживают потребности предприятия.

В конце 2018 года в Астане предприняли ряд мер, который сделал на некоторый период неконкурентным и электроэнергетический бизнес. 7 ноября теме тарифов было посвящено заседание Совбеза под руководством тогдашнего президента **Нурсултана Назарбаева**. «Социологическое исследование показало, что на первом месте стоит высокая стоимость коммунальных услуг. Поэтому Генпрокуратуре было дано поручение осуществить проверку в данной сфере», – сообщил первый президент РК. По его версии, программу предельных тарифов монополисты (речь шла как об электро- и теплоэнергетике, так и о газопроводах, а также о водоканалах с канализацией) использовали для незаконного обогащения, выдавая премии и бонусы работникам и завышая производственные затраты.

Итогом заседания стало поручение КРЕМЗК пересмотреть тарифы. Как следствие, в течение 2019 года средние тарифы на электроэнергию сократились на 2,8%, розничные тарифы на природный газ – на 0,8%, а на отопление – на 12,7%. И если для электроэнергетики и распределения газа в 2019–2022 годах (последний год – вплоть до октября) средняя динамика тарифов была положительной – плюс 8,1 и 10,4% соответственно, то в теплоэнергетике тарифы снижались (на 4,6% в год). При этом стоимость исходных товаров для всех отраслей в этот период существенно выросла. Официальная статистика показывает взрывной рост уровня износа основных средств в энергетическом секторе (входят электро-, теплоэнергетика и распределение пара, газа и воздушное кондиционирование) в течение 2018–2019 годов – с 35,4 до 75,4%.

Теплоэнергетика – и без того инвестиционно непривлекательная – становилась черной дырой как для частных инвесторов, так и для коммунальных бюджетов. Реакция Астаны на ситуацию в Экибастузе была во многом предсказуемой. Президент **Касым-Жомарт Токаев** в день аварии поручил правительству и акимату Павлодарской области нормализовать ситуацию и «привлечь к ответственности лиц, допустивших возникновение критической ситуации в городе». Позже Токаев уволил облакима Скакова, его обязанности временно исполняет заместитель **Олег Крук**, теплоэнергетик по образованию, отработавший несколько лет в структурах «Павлодарэнерго».

### Тарифы и комиссии

Под началом первого заместителя руководителя администрации президента **Тимура Сулейменова** была создана комиссия по проверке деятельности центральных и местных исполнительных органов по подготовке к зимнему отопительному сезону, и на ее первом заседании Минфины и Агентству по финансовому мониторингу было поручено «провести анализ тарифных смет и инвестиционных программ в отношении каждого юридического лица, проверить операции на предмет возможного вывода капитала». Еще одно решение комиссии – формирование опергрупп для «проверки фактической готовности ТЭЦ и теплосетей по всей стране».

Если набор оперативных мер видится достаточным и своевременным, то какими будут стратегические решения, способствующие оздоровлению ситуации в казахстанской электроэнергетике, не вполне понятно. По горячим следам президент дал правительству поручение «рассмотреть вопрос возвращения в государственную собственность проблемных энергетических активов в городах страны». Норма о добровольной передаче теплосетей на коммунальный баланс есть в проекте закона о теплоэнергетике – его презентовали прошлым летом, но до сих пор не приняли.

С одной стороны, передача теплосетей в собственность акиматов оздоровит энергетический бизнес, который станет более устойчивым, перестав отвлекать средства на убыточный сегмент. Однако корень проблем теплоэнергетики не в форме собственности, а в отсутствии рентабельности: с переходом в коммунальную собственность теплосети и ТЭЦ будут требовать инвестиций теперь уже из местного бюджета, где эти суммы действующим трехлетним бюджетом не были предусмотрены.

Обеспечивать модернизацию всего этого хозяйства за счет тарифа, то есть преимущественно населения и бюджетных предприятий, также нереалистично. Оптимальный выход из ситуации прописан в проекте закона о теплоэнергетике – приближение тарифов к рынку (в том числе

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

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

Главный редактор:  
Сергей ДОМНИН  
s.domnin@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

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

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

Обозреватель отдела  
«Потребительский рынок»:  
Анастасия МАРКОВА  
a.markova@kursiv.kz

Корректора:  
Светлана ГЫЛЫПЧЕНКО  
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

Руководитель по рекламе и PR:  
Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Административный директор:  
Ренат ГИММАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimmadinov@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

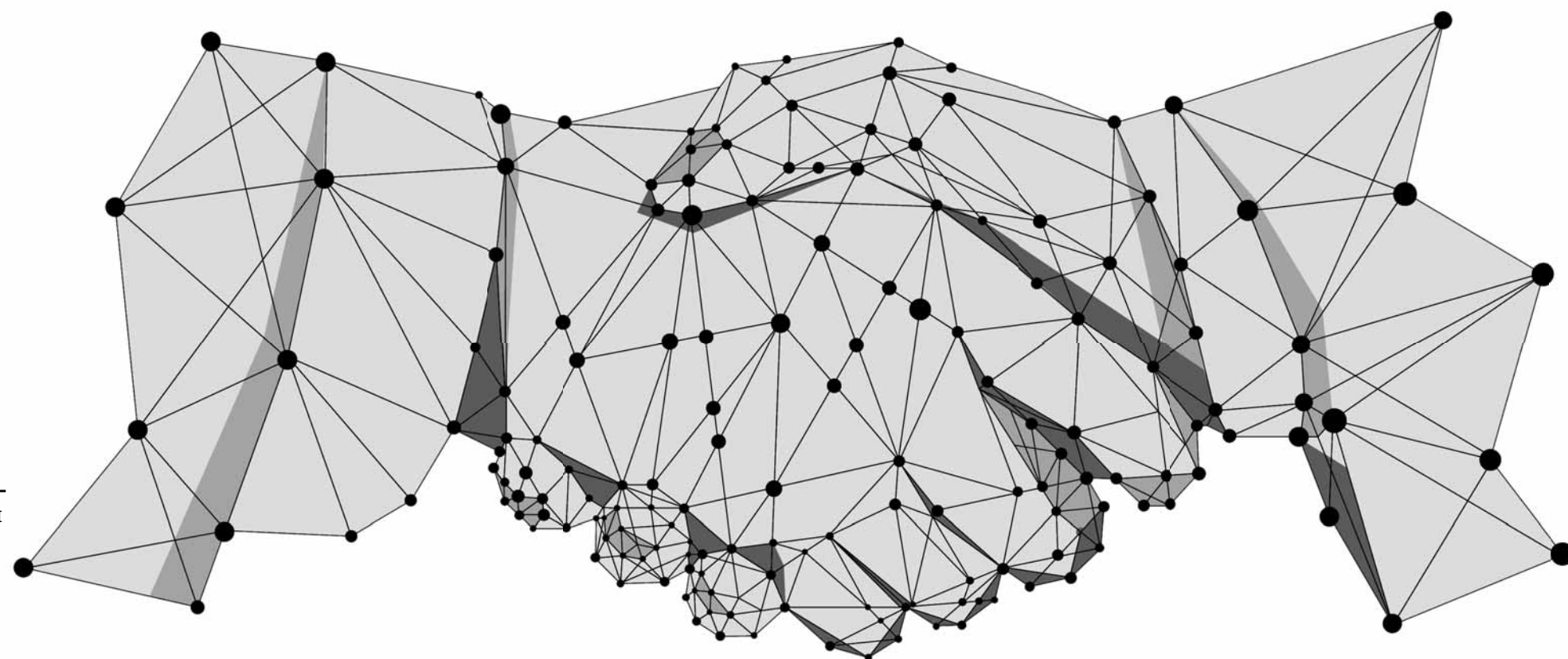
Подписные индексы:  
для юридических лиц – 15138,  
для физических лиц – 65138

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

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





Отобраны самые важные события этого года, которые, возможно, не являются самыми крупными по чеку, но важны с точки зрения общей картины – того, куда идет отечественный бизнес.

Адил КАСЫМОВ

Фото: Shutterstock/lexar

# Слияние финансов и технологий

«Курсив» рассказывает о значимых сделках слияния и поглощения 2022 года в РК

Два фактора стали определяющими в 2022 году для сделок M&A. Первый – санкции в отношении российского бизнеса, который в итоге решил избавиться от казахстанских активов, рискуя при сохранении напряженности превратиться в неликвид. Отечественные игроки не преминули воспользоваться ситуацией.

Второй фактор связан с желанием казахстанских предпринимателей выйти на новый уровень. Тут выкристаллизовались два тренда. Первый – когда казахстанский бизнес наращивает технологические мышцы, чтобы улучшить и цифровизовать собственные продукты и услуги. Второй – когда отечественная IT-компания слилась с иностранным игроком, чтобы вместе создавать глобальные продукты.

## Слияния на санкциях

В 2022 году банковский ландшафт претерпел сильные изменения. Почти сразу после ввода российских войск на территорию Украины американские власти объявили о санкциях, под которыми оказались Сбер и ВТБ – российские банки, представленные в Казахстане. В апреле Вашингтон усилил санкционное давление на Сбер, введя полные блокирующие санкции. Вместе с ним в этом списке оказался Альфа – еще один российский банк, представленный у нас в республике. К американским санкциям присоединились другие западные страны.

Санкции не обошли стороной казахстанские «дочки» Сбера и Альфы. В результате их корреспондентские счета были закрыты, также они не могли проводить операции в иностранной валюте. Ограничения вынудили российские банки распрощаться с казахстанскими активами.

Покупатель для казахстанского подразделения Альфы, который последние четыре года стабильно показывал двузначные темпы роста, нашелся быстро. Уже в мае Банк ЦентрКредит объявил о закрытии сделки по покупке 100% простых акций дочерней организации Альфа-Банка в Казахстане. Стоимость стороны не раскрыли, но заявили о ребрендинге. Впрочем, новая вывеска Eco Center Bank висела недолго,

уже в начале сентября фининститут полностью слили с БЦК.

Активы и портфель БЦК по итогам десяти месяцев выросли на 82 и 60% соответственно. Такую динамику, которая в разы превосходит средний темп по всему банковскому сектору, БЦК не демонстрировал ни разу за последние пять лет. Бурный рост связан с тем, что фининститут, воспользовавшись ситуацией, поглотил среднего игрока (11-я позиция по объему активов по итогам 2021 года).

«Дочка» Сбербанка, в отличие от казахстанского подразделения Альфы, в банковском секторе страны играла более важную роль. Она, если ранжировать по величине активов и судному портфелю, по итогам 2021 года располагалась на второй позиции. Потому и покупателем для нее найти оказалось сложнее.

НУХ «Байтерек» в августе сообщил о том, что выкупает весь пакет акций казахстанского Сбербанка. Стоимость опять-таки не разглашалась. Но в официальном заявлении «Байтерека» было отмечено, что холдинг, принимая решение о приобретении, оценил высокую значимость Сбера для финансовой системы страны.

Казахстанское подразделение Сбера было не только значимым игроком в банковском секторе, но и вполне доходным активом. Чистая прибыль финансовой организации в 2021 году составила 130 млрд тенге, прибавив к предыдущему итогу 115%.

## Расширение свободы

Продолжим финансовую тему сделками на рынке страхования. Ключевой тренд в этом направлении – укрепление финансовой группы Freedom Holding Corp., основным акционером которой является казахстанский бизнесмен Тимур Турлов.

В конце августа вышла новость о том, что инвестиционная компания, входящая в группу Freedom Holding Corp., покупает у Dostyk Leasing страховую компанию «Лондон-Алматы» и что процесс слияния планируется завершить до конца 2022 года.

Страховая компания Freedom Finance Insurance, 100% акций которой контролирует Турлов, стала правопреемницей присоединяемой компании и взяла на себя все права и обязанности по действующим договорам и иным обязательствам.

«Лондон-Алматы» в минувшем году привлекла почти 7,8 млрд тенге страховых премий, что на 20% меньше показателя годичной давности. Выручка компании преимущественно сформировалась за счет добровольного страхования имущества (25%) и обязательного страхования гражданско-правовой ответственности автовладельцев (25%).

У Freedom Finance Insurance, который в прошлом году собрал премии на 6,2 млрд тенге, напротив, более крепкие позиции в области обязательного страхования ГПО автовладельцев (71% доли в портфеле). Напомним, Freedom Finance Insurance первым запустил электронный страховой полис, для оформления которого достаточно указать номер автомобиля, мобильный телефон и ИИН.

Турлов, комментируя сделку, заявил, что покупка «Лондон-Алматы» соединит в себе опыт в розничных онлайн-продажах договоров ОГПО ВТС с опытом работы в сфере корпоративного страхования и позволит сфокусироваться на прямых продажах

и максимально удобным цифровым обслуживанием клиентов. «Дальнейшее развитие страхового бизнеса мы видим в рамках нашей цифровой экосистемы и надеемся, что сможем уже в скором будущем предложить рыночные новые современные цифровые продукты», – заявил он.

## Апдейт айтишников

В 2022 году обозначились два направления, по которым идет казахстанский IT-бизнес. Первое – это когда финансовая группа, чтобы быть в цифровом авангарде, наращивает технологические корни.

Тот же Freedom Holding Corp. в декабре 2021 года сообщил, что намерен купить агрегатор онлайн-платежей PayBox.money и сервис покупки билетов Ticketon. Информации о том, когда именно Freedom Holding Corp. купил сервис и за какую сумму, в открытых источниках нет. В сокращенной консолидированной финансовой отчетности Freedom Holding Corp. за шесть месяцев 2022 года указано, что группа продолжает приобретение трех компаний: PayBox, ReKassa и Ticketon.

PayBox – компания с восьмилетним стажем, специализируется в области платежных решений для онлайн-бизнеса, в частности по приему оплаты на сайтах всеми востребованными методами и по выплатам клиентам. Paybox широко используется в Казахстане и активно осваивает рынок в Кыргызстане, – указано в финансовой отчетности.

ReKassa предлагает свой PCI Reader – мобильное и веб-приложение, которое заменяет традиционные кассовые аппараты. Ticketon – крупнейшая отечественная компания по онлайн-продаже билетов.

Отметим, что в июне 2022 года в СМИ появились сообщения о ребрендинге PayBox. Название сайта изменили на Freedom Pay, обновили личный кабинет, платежные формы и клиентские материалы. Генеральный директор группы PayBox.money Роман Миникеев говорил изданию

Economist.kg, что ребрендинг занял три месяца. Можно предположить, что сделка прошла в начале 2022 года.

По мнению Турлова, интеграция платежного сервиса даст толчок росту продуктовой линейки группы в интернет-эквайринге, рассрочке, кредитовании и прочих услугах. По состоянию на июнь 2022 года Freedom Pay занимал четверть отечественного рынка интернет-эквайринга.

В июле этого года стало известно, что крупнейший независимый разработчик софта Prime Source слился с американской FatBrain AI. Казахстанская компания начинала с создания систем, помогающих выявлять признаки отмывания преступных доходов. Позже игрок серьезно расширил свою деятельность, помогая бизнесу оптимизировать бизнес-процессы с помощью программных роботов, интегрировать разрозненные хранилища данных и так далее. В портфолио около пяти сотен проектов в финансовой сфере, телекоммуникациях, промышленности, госсекторе.

Из пресс-конференции, где присутствовали Евгений Щербинин, один из основателей Prime Source, и CEO американской IT-компании FatBrain AI Питер Б. Ритц, стало ясно, что речь не идет о классическом поглощении. Сами стороны предпочитают обозначать сделку как «join forces», то есть «объединение усилий». Оказалось, что как для Prime Source, так и для FatBrain предполагается взаимный обмен технологиями и опытом. У американской стороны есть эксперты по машинному обучению высшего класса, возможности выхода на глобальные рынки. У казахстанской – большой штат опытных программистов и ряд перспективных продуктов.

По словам Ритца, американская сторона видит свою роль в том, чтобы помочь казахстанской компании масштабировать бизнес. Стороны также сообщили в СМИ о том, что уже приступили к разработке облачной платформы для среднего бизнеса, причем один из первых рынков, где она начнет работать, будет казахстанский.



Фото: Shutterstock/vectorart

## Средняя динамика чистой прибыли за последние четыре года составляет 52%

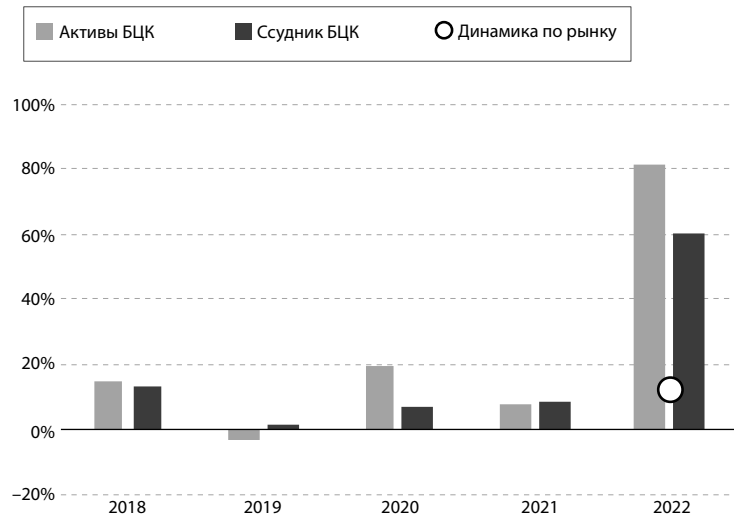
Чистая прибыль ДБ Альфа-Банк и динамика ЧП



Источник: данные компании

## В 2022 году показатели БЦК значительно выросли

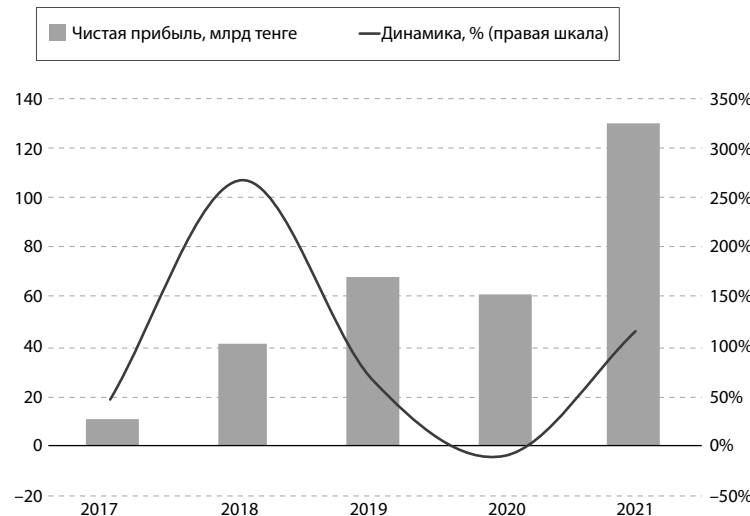
Темп роста активов и ссудника БЦК за 10 месяцев (2018–2022 годы), %



Источник: данные компании

## В 2021 году чистая прибыль выросла на 115%

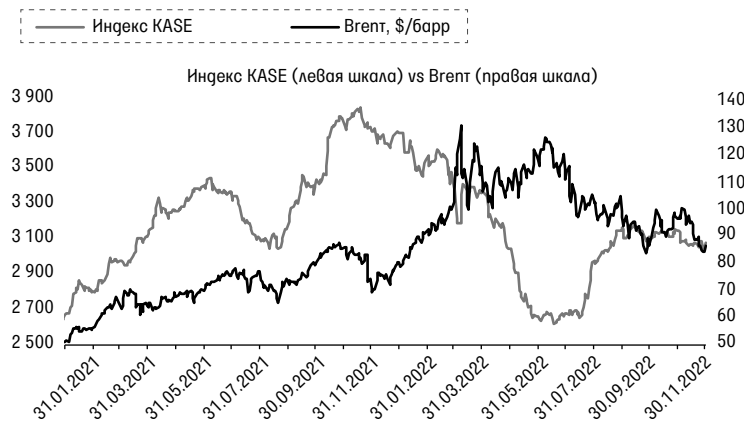
Чистая прибыль ДБ Сбербанк (Казахстан) и динамика ЧП



Источник: данные компании

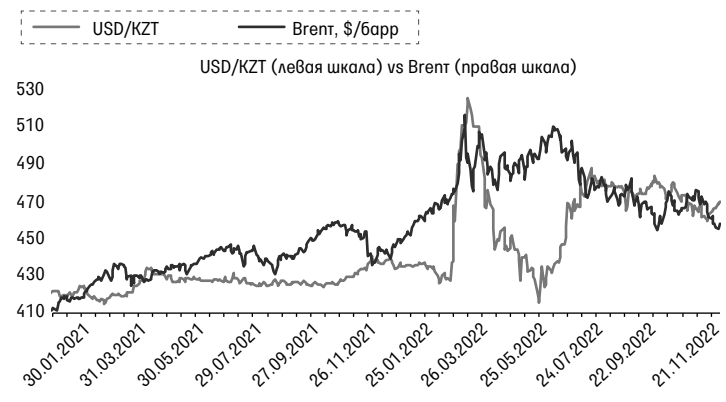
## ИНВЕСТИЦИИ

## Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent декабрь 2021 – ноябрь 2022 года



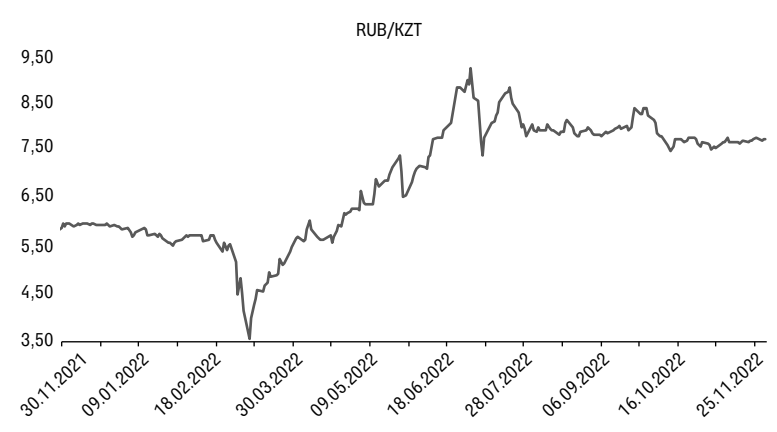
Источник: Bloomberg

## Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге декабрь 2021 – ноябрь 2022 года



Источник: Bloomberg

## Динамика пары рубль/тенге декабрь 2021 – ноябрь 2022 года



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Broker

# Макрообзор: ставки, курсы, акции

## Ноябрь, 2022

Ансар АБУЕВ,  
Данияр ОРАЗБАЕВ

## Сезон отчетностей на KASE

Цены на нефть уже третий месяц испытывают качели, если смотреть на помесечные котировки. После снижения в сентябре на 11% и восстановления в октябре на 11% в ноябре цены упали на 10%. Цена в конце месяца достигла примерно \$85,4 за баррель нефти Brent.

Резко ослабший доллар в итоге не особо повлиял на нефтяные котировки из-за внутренних причин по спросу и предложению нефти. В конце первой декады ноября цены падали в течение двух дней по 3% на фоне неожиданного увеличения запасов нефти в американских резервуарах и распространения коронавируса в Китае, который является главным импортером нефти в мире. Поддержание политики нулевой терпимости к COVID-19 привело к протестам в крупных городах, что также вызвало опасения рынка по поводу спроса на нефть со стороны Китая.

В конце месяца шли разговоры о новом сокращении производства со стороны ОПЕК+, но 4 декабря картель решил оставить прежнее решение о сокращении производства на 2 млн баррелей в сутки с ноября до конца 2023 года. С 5 декабря страны G7 вместе с союзниками ввели для российской нефти ценовой потолок – \$60 за баррель.

Индекс KASE в свою очередь показал небольшое снижение на 2,2% на фоне массового выхода финансовых отчетов за III квартал. Среди лидеров падения отметились акции «КазТрансОйла» и «Казактелекома», котировки которых снизились на 17,7 и 17% соответственно. Ну а увеличение цены среди бумаг индекса показали акции Kaspi.kz и Народного банка, которые выросли на 9,8 и 3,2% соответственно.

Резкое снижение акций «КазТрансОйла» произошло по-

ционеров, имеющих право на получение дивидендов, которые в этом году составили 3590,15 тенге на акцию. Тем не менее величина дивидендной отсечки оказалась намного больше, чем сам уровень дивидендов. Возможно, на котировки также повлияла отчетность за девять месяцев, которая, напротив, оказалась достаточно позитивной, показав рост выручки и прибыльности.

Лидером роста стал Kaspi.kz: ГДР эмитента на LSE выросли на 16%. Основным драйвером роста явилось улучшение сентимента на глобальных фондовых рынках, которое привело к росту большинства акций, в том числе и ГДР Народного банка и «Казатомпрома», которые показали рост в 6,4 и 5,9% по итогам месяца. Рост остановила дивидендная отсечка «Казактелекома», которая, как нам кажется, является чрезмерной, так как новости о следующих дивидендах можно ожидать уже примерно через пять месяцев. Значительное улучшение настроений на глобальных фондовых рынках и предстоящий дивидендный сезон могут стать подспорьем для роста индекса KASE в ближайшее время. С другой стороны, в Казахстане продолжается рост инфляции и базовой ставки.

Еще одной большой новостью казахстанского рынка стало объявление IPO «КазМунайГаз». Национальная компания размещает 5% акций на KASE и AIX по цене 8406 тенге с общей рыночной капитализацией в размере 5,1 трлн тенге, что делает ее второй самой дорогой публичной казахстанской компанией после Kaspi.kz.

## Резкое снижение доллара на мировых рынках

Национальная валюта по итогам ноября показала небольшое ослабление на 0,4%, достигнув отметки 468,8 тенге за \$1, хотя 17 ноября курс доллара на бирже достигал 456,5 тенге, что является самым низким значением с конца июня. В целом укрепление тенге до 17 ноября произошло в рамках локального нисходящего канала от середины октября. Ослабление тенге во второй половине оказалось достаточно существенным, чтобы пробить вверх вышеупомянутый локальный канал. В итоге в первые дни декабря курс доллара поднялся до 470 тенге.

в первые дни декабря рубль начал ослабевать, а с точки зрения теханализа все еще сохраняется высокая вероятность формирования фигуры восходящего треугольника. Если это произойдет, то мы можем увидеть более существенное ослабление рубля к концу года. В итоге кросс-курс рубль/тенге немного поднялся – с 7,6 до 7,7 тенге.

Индекс доллара показал самое сильное месячное падение с сентября 2010 года, вернувшись на уровень середины августа этого года. Итоговое падение составило внушительные 5,1%. Сильнее всего к доллару в ноябре выросла японская иена – на 7,7%. В то же время евро за месяц вырос на 5,4%, а британский фунт – на 5,2%. Основной причиной падения доллара стало куда большее замедление инфляции в США, чем ожидалось рынками. Это в итоге стало драйвером резкого восстановления на глобальных фондовых рынках, в том числе и на валютных рынках. Основные центробанки мира, кроме японского, на стыке октября и ноября синхронно подняли ставку на 75 б. п. Следующие решения ожидаются в середине декабря.

## Денежно-кредитная политика

После повышения ставки в конце октября до 16% Национальный банк РК в ноябре не проводил заседания по базовой ставке, а 5 декабря все же повысил ставку – до 16,75%. Нацбанк отмечает две основные группы факторов. Первая – это внешняя группа факторов, в которую входят неопределенность геополитической обстановки и ее последствий, а также сохранение высоких цен на продовольствие в мире. Вторая – внутренняя группа факторов, в которую входят исторически максимальные инфляционные ожидания, дисбаланс спроса и предложения и перестройка торговли при ускоренном росте импорта. К тому же Нацбанк отметил, что ставка является достаточно высокой, следовательно, мы приблизились к окончанию цикла повышения базовой ставки. Вероятность дальнейшего ужесточения ДКП находится на низком уровне, а сохранение текущей базовой ставки, по мнению Нацбанка, позволит стабилизировать инфляцию и постепенно снизить ее в среднесрочной перспективе. Нацбанк также представил новые прогнозы по инфляции и ВВП. Теперь к концу года инфляция ожидается в пределах 20–21%, в 2023 году – 11–13%, а в 2024 году – 7–9%. ВВП в этом году ожидается на уровне 2–3%, а в 2023-м – в пределах 3–4%. Следующее решение по базовой ставке будет объявлено 13 января 2023 года.

В России в последний раз заседание по ключевой ставке проходило 28 октября, когда ставку сохранили на уровне 7,5%. В ноябре заседаний не было, а ближайшее заседание запланировано на 16 декабря.

Пока заседаний по базовой ставке не было, доходность на рынках по большей части не менялась. Доходность месячных нот Нацбанка незначительно выросла – с 15,96 до 15,99%. По гособлигациям также не было замечено какого-то значительного изменения доходности в течение ноября. Ставка РЕПО TONIA, в свою очередь, росла в течение всего месяца и достигла 16,92% в конце ноября, что является самым высоким показателем с начала февраля 2016 года.

В России на локальном рынке доходность коротких ОФЗ в

ноябре продолжила снижаться второй месяц подряд. В то же время по более длинным бумагам ситуация обратная. Доходность 10-летних ОФЗ повысилась с 10,18 до 10,2%, а у 30-летних бумаг – с 10,75 до 10,85%. Ну а доходность однолетних ОФЗ снизилась с 7,72 до 7,46%.

## Приближение к рекордной инфляции XXI века

Инфляция в ноябре составила 1,4% м/м, а годовая инфляция достигла 19,6%, что лишь на 50 б. п. ниже многолетнего рекор-

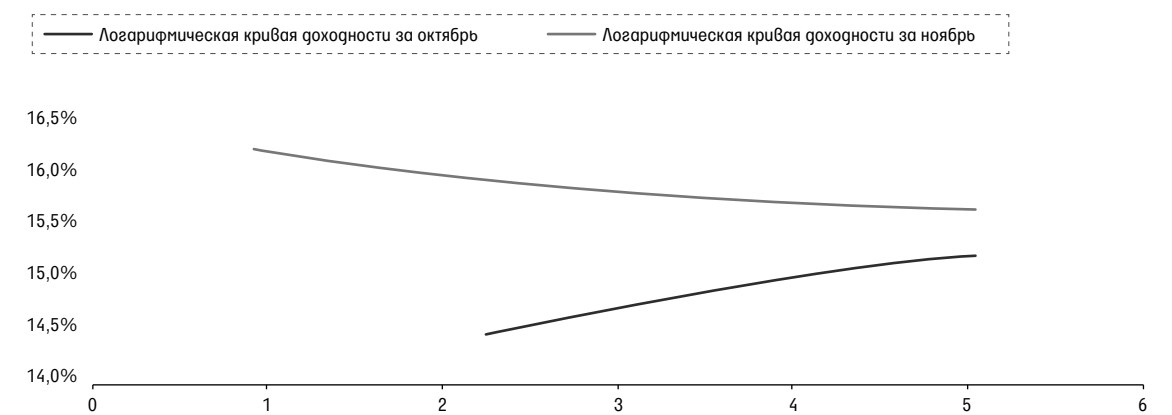
ставки в конце октября. 5-летние облигации серии МЕТИКАМ показали рост первичной доходности с 15,45 до 15,95%, а 4-летние – с 15,45 до 15,68% в начале ноября. Были также выпущены новые однолетние гособлигации с плавающей ставкой, доходность которых в конце месяца составила 15,92%.

## Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в ноябре состоялись 17 размещений – все они пришлись

вновь оказались довольно существенными (–17,7% м/м). К концу месяца цена одной акции составила 564 тенге. Главной новостью месяца стал выход финансового отчета за III квартал 2022 года. Квартальная выручка и прибыльность восстановились относительно неудачного II квартала. Это произошло за счет частичного восстановления перекачки нефти по главному экспортному нефтепроводу Атырау – Самара. Однако показателем все еще ниже прошлогоднего. В итоге чистая прибыль «КазТрансОйла» по итогам девя-

## Кривые доходности размещений гособлигаций октябрь и ноябрь 2022 года



Источник: KASE, расчеты Freedom Broker

Данияр ОРАЗБАЕВ,  
инвестиционный аналитик  
АО «Фридом Финанс»

да августа 2008 года. Основной вклад в месячную инфляцию вновь внесли продукты питания (48%) – во многом за счет сезонного роста цен на овощи и фрукты. В среднем продукты питания выросли в цене на 1,8% м/м (+1,4% м/м в октябре), что является самым высоким показателем с июня этого года. Средний вклад сегмента ЖКХ с августа по октябрь – 28%, но в ноябре показатель составил 6% на фоне среднего роста цен лишь на 0,6% м/м (+2,5% м/м в октябре). На втором месте оказался сегмент «одежда и обувь» с показателем вклада 11%, что вполне соответствует средним значениям текущего года.

## Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в ноябре состоялись 12 размещений на общую сумму почти 288 млрд тенге, что примерно на 13% меньше результата октября. Снизились и средневзвешенный спрос на предложение – с 94% в октябре до 80% в ноябре.

Спрос оказался не таким большим, возможно, на фоне массового размещения бумаг Казахстанского фонда устойчивости, доходность которых оказалась существенно выше и показала хорошую корреляцию с базовой ставкой. Отмечаем продолжение увеличения количества размещений по новым облигациям серии МЕТИКАМ, имеющим плавающую ставку, которая зависит от TONIA. На этот раз количество таких размещений составило десять.

Доходность в ноябре повысилась после увеличения базовой

на КФУ. Доходность новых размещений оказалась намного выше октябрьской по причине повышения базовой ставки: однолетние бумаги размещались с доходностью 17,2% (в октябре – 15,7%). По более длинным бумагам рост доходности также оказался сопоставим с ростом базовой ставки. Отметим также, что пять размещений оказались с плавающей ставкой. На момент размещения купонная ставка по плавающим 5- и 7-летним облигациям составила 19,15 и 19,25% соответственно. В ноябре средневзвешенный спрос на предложение повисился и составил 181%, что существенно выше октябрьского показателя в 139%.

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

ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже показали рост на 5,8%. Бумаги закрыли ноябрь на отметке \$28,1. Однако на KASE акции нацкомпании упали на 4,7%, и теперь ценовой дисконт в акциях составляет почти 5%. Можно сделать вывод, что ГДР «Казатомпрома» двигались вместе с урановым рынком. ETF URA вырос в цене на 6,4%, несмотря на снижение рыночных цен на оксид урана на 3,7% в течение месяца, что говорит о большем влиянии факта улучшения настроений инвесторов на глобальных рынках. За девять месяцев 2022 года выручка компании достигла 780 млрд тенге (+135% г/г) за счет увеличения цены на уран и низкой базы аналогичного периода прошлого года на фоне разницы в графиках поставок урана. На этом фоне значительно повысилась валовая маржа – с 31% в прошлом году до 45%. Операционная маржа выросла с 31 до 45%, а чистая прибыль компании, относящаяся к акционеру, по итогам девяти месяцев составила 245 млрд тенге, что выше прошлогоднего результата почти в 5 раз. Чистая прибыль на акцию по итогам полугодия составила 944 тенге.

Акции «КазТрансОйла» падают четвертый месяц подряд, на этот раз темпы снижения

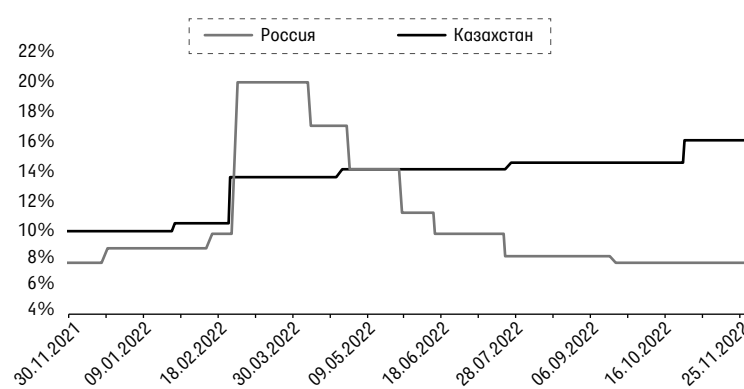
ти месяцев 2022 года составила 65 тенге на акцию, что почти в 2 раза меньше показателя 2021 года. Компания также начинает строительство второй нитки водовода Астрахань – Мангышлак стоимостью 109 млрд тенге на заемные средства. Проект является социальным, учитывая текущие убытки действующего водовода, а его высокая стоимость делает невозможным возвращение дивидендов на прежний уровень как минимум в ближайшие пару лет.

Акции KEGOC показывают падение восьмой месяц подряд, однако последние пять месяцев акции снижаются незначительными темпами. В ноябре цена упала лишь на 0,8% и достигла 1568 тенге за акцию после выхода нейтрального финансового отчета за III квартал 2022 года. Выручка компании за девять месяцев 2022 года выросла на 18% г/г во многом за счет роста доходов по всем трем основным сегментам. Операционная рентабельность компании в III квартале показала разностороннее движение. Квартальная валовая маржа снизилась с 25,6% в 2021 году до 23,7% в 2022 году из-за резкого увеличения начисляемого износа и амортизации. Маржа по EBITDA поднялась с 41 до 49% за счет роста выручки. В итоге компания получила квартальную чистую прибыль в сумме 6,6 млрд тенге (–0,2% г/г), или 25,3 тенге на акцию.

ГДР Kaspi.kz выросли в цене на 15,9%, вероятнее всего, на фоне позитивных настроений на глобальных фондовых рынках: по итогам месяца британский индекс FTSE 100 вырос на 6,8%, а S&P 500 – на 5,4%. Компания 23 ноября провела БОСА, на котором утвердила дивиденды в размере 600 тенге на акцию по итогам III квартала. Кроме того, Kaspi.kz объявил о рекордных итогах акции «Kaspi Жума», во время которой количество купленных товаров выросло на 130%, а их общая стоимость повысилась на 50% к предыдущей акции «Kaspi Жума» в июле. В течение ноября компания приобрела собственные ГДР с рынка на общую сумму примерно \$22,7 млн.

Ансар АБУЕВ,  
младший инвестиционный аналитик  
АО «Фридом Финанс»

## Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ декабрь 2021 – ноябрь 2022 года



Источник: НБ РК, Банк России

сле выхода финотчета за девять месяцев 2022 года. В нем компания показала двукратное снижение чистой прибыли на фоне сокращения маржинальности из-за роста себестоимости и операционных расходов в целом. «Казактелеком» сильно упал после фиксации реестра ак-

На российской валютной бирже курс доллара к рублю в ноябре показал наименьший итоговый рост/падение впервые с сентября 2021 года, что говорит о некоторой стабилизации спроса и предложения. В ноябре рубль укрепился на 0,8%, достигнув отметки 61 рубль за \$1. И все же

# Оптимизм казахстанцев под прессом инфляции

**Если говорить о прошедшем месяце, о чем вы больше всего думали? Что вас больше всего волновало, вызывало наибольшее беспокойство?**



> стр. 1

Основными причинами снижения индекса CCI остаются социально-экономические проблемы – именно эти показатели объективно влияют на текущую оценку положения. Финансовые трудности, а также рост цен и тарифов в сумме беспокоят 42,1% опрошенных. Тогда как следующий по актуальности вопрос «Проблемы со здоровьем, болезни (свои или родственников)» посчитали значимым для себя лишь 11,1% опрошенных.

## Быстро ли дорожает жизнь?

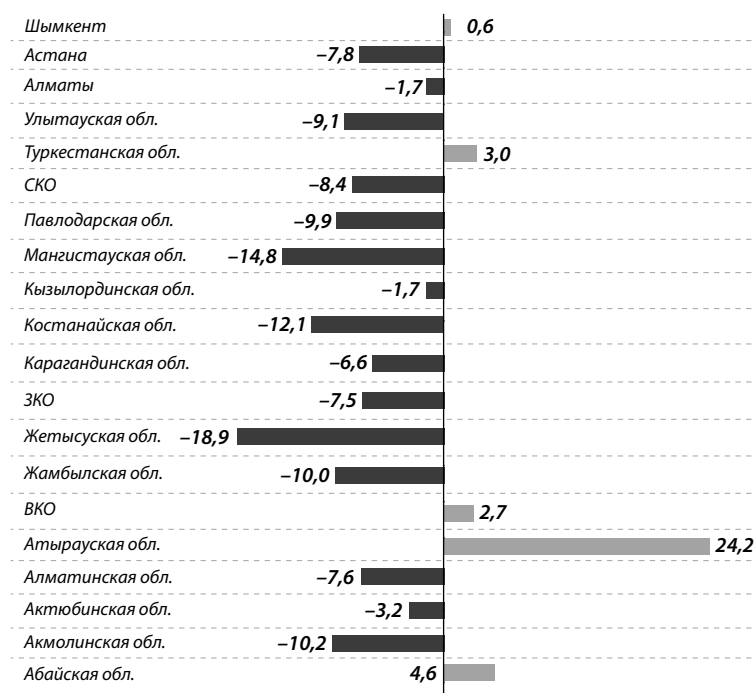
С ноября 2022 года Kursiv Research начал исследовать инфляционные настроения жителей Казахстана. Респондентам предложено оценить темпы роста цен, предположить их дальнейшую динамику, определить наиболее подорожавшие товары и поделить их ожиданиями от курса доллара. По мнению большинства казахстанцев, цены в уходящем году росли быстрее, чем обычно. О значительном подорожании товаров и услуг за последний месяц чаще говорили женщины, пенсионеры, молодежь, а также самые бедные жители с доходом ниже 60 тыс. тенге в месяц. Казахстанцы чаще всего отмечали рост цен на сахар, соль, хлеб, хлебобулочные изделия, мясо и птицу. В восьми регионах, вклю-

чая Астану и Алматы, в тройке особо подорожавших товаров оказалось молоко. А жители Кызылординской области отметили резкий рост цен на растительное масло. Наиболее остро годовая инфляция ощущалась в Абайской и Павлодарской областях.

По вопросу «Что будет с ценами дальше?» мнения разделились примерно поровну: 30% ждут сильного подорожания жизни, столько же считают более вероятным умеренный сценарий. Причем резкого роста цен больше склонны ожидать женщины, а также респонденты среднего и предпенсионного возраста (от 30 до 59 лет) – наиболее активно занятая на рынке труда возрастная группа.

Самые негативные ожидания отмечены в Павлодарской и Кызылординской областях. Также обращает на себя внимание Мангистауская область, где доля выбирающих пессимистический прогноз выше, чем процент приверженцев умеренного сценария. Вместе с тем более четверти респондентов в этой области считают, что цены будут расти медленнее, это значимо больше, чем в среднем по Казахстану. Медианное значение ожидаемой инфляции составило 20%, это значит, что половина опрошенных назвала значение выше этого, а другая половина – ниже. Дать прогноз о будущем доллара значительная часть респондентов затруднилась. Из тех, кто

## Изменение CCI к октябрю по областям



## ПО БРЮССЕЛЬСКОМУ СТАНДАРТУ

Расчет индекса CCI Kursiv Research основан на методике Европейской комиссии и сопоставим с аналогичными исследованиями Евросоюза и России. Индекс потребительской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения респондентов, их оценки экономической ситуации в Казахстане сейчас и в будущем, а также возможности крупных покупок. Субиндексы – индекс текущего состояния и индекс потребительских ожиданий – учитывают отношение к случившимся и ожидаемым изменениям соответственно, а также оценку уместности больших трат. Каждый частный индекс рассчитывается на основе баланса оценок. В процентах к числу положительных оценок прибавляют половину скорее положительных, к числу отрицательных – половину скорее отрицательных, а затем из первой суммы вычитают вторую. Чтобы избежать отрицательных значений, к каждому индексу прибавляется 100. Показатель, равный 100, считается средним. Значение индекса более 100 говорит о преобладании позитивных оценок, менее 100 – негативных.

все же смог дать оценку будущему курсу доллара, около половины (49,3%) ожидают его роста по отношению к тенге. Наиболее негативно перспективы доллара оценивают люди пенсионного возраста. Напротив, чем выше доход респондентов, тем больше подорожания американской валюты ожидают они. Из регионов повышательные ожидания наиболее отчетливо выражены в Атырауской области (62%), а наименее всего – в Туркестанской (38%).

## Завтра на работу?

Среди негативных тенденций последнего месяца и рост страха безработицы в обществе. Выросла доля тех, кто считает, что через год безработных в стране станет больше, из-за чего индекс ожидания безработицы с октября снизился на 11,1 пункта. Наибольшие опасения потеря заработка вызывает у жителей Западно-Казахстанской, Жетысуской и Костанайской областей – 30, 28 и 26 пунктов соответственно. Среди возрастных групп роста безработицы больше ожидают люди предпенсионного возраста (16,6 пункта) и действующие пенсионеры (16,2 пункта).

## Пора ли занимать или откладывать?

На фоне увеличившегося страха безработицы и подорожания продуктов в ожидании повышения курса доллара индекс кредитного оптимизма жителей Казахстана за месяц снизился на 4,1 пункта. Сейчас не время брать займы, считает все больше состоятельных казахстанцев – максимальное падение индекса

наблюдается в доходной категории «Мы можем позволить себе без труда покупать дорогостоящие вещи» (минус 19,3 пункта). Рост пессимизма отмечен в Северо-Казахстанской (-15,5), Костанайской (-13,3) и Жетысуской (-12,6) областях. Напротив, в Улытауской и Атырауской областях индекс заметно вырос – на 10,2 и 9,1 пункта соответственно.

Меньше респондентов сочли ноябрь подходящим временем для сохранения сбережений, размещения вкладов в банках и других финансовых организациях – индекс депозитного оптимизма за месяц также потерял 3,6 пункта. Причем, как и в случае с кредитным индексом, рост негативных оценок здесь продемонстрировали люди с высокими доходами – свыше 300 тысяч тенге в месяц (минус 14 пунктов). Снижение депозитарного оптимизма отмечено в Карагандинской (-13,6) и Северо-Казахстанской (-13,4) областях. В Атырауской, напротив, зафиксирован рост индекса на 13,3 пункта.

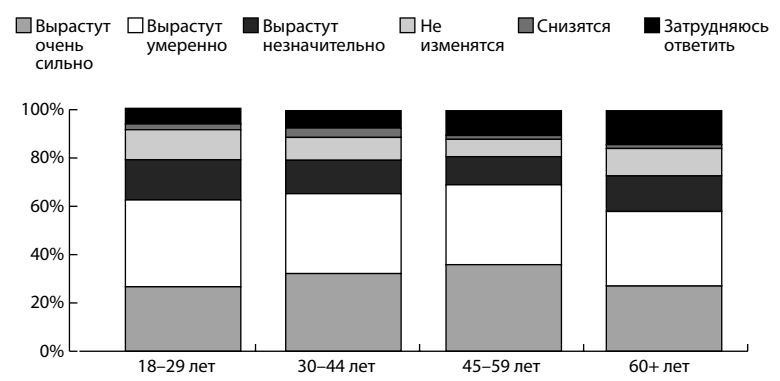
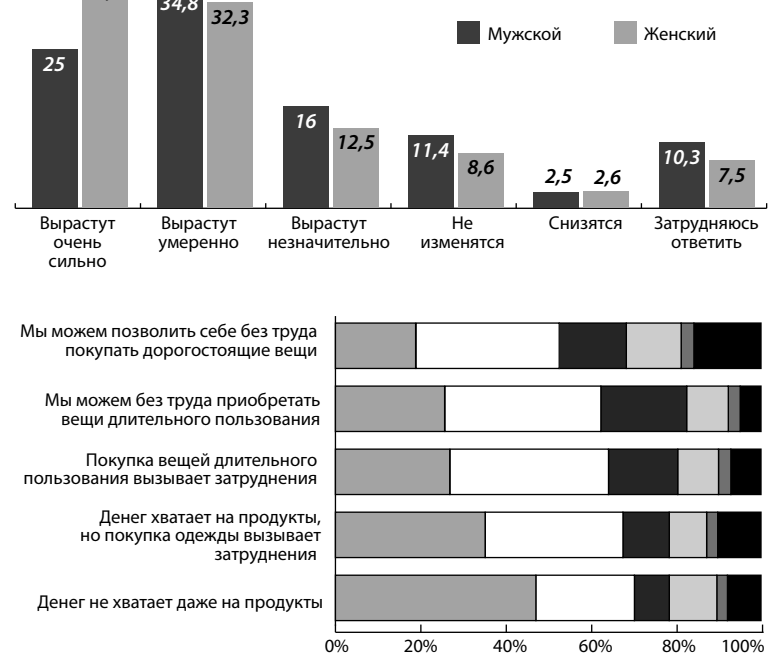
## С надеждой на лучшее

По итогам ноября в разной мере снизились все ключевые исследуемые индексы. Растет неуверенность, опасения безработицы, а ускоренный рост цен на основные товары подстегивает инфляционные ожидания респондентов, некоторые из которых опасаются возможной девальвации тенге. Вместе с тем при ухудшающейся оценке текущего положения дел, говоря о предстоящих событиях, часть респондентов демонстрировала больший оптимизм. Это видно по субиндексам: если индекс текущего состояния потерял 6,6 пункта, то индекс потребительских ожиданий сократился лишь на 3,1. Важно, сохранится ли этот оптимизм в дальнейшем, ведь, говоря словами греческого экономиста-теоретика Яниса Варуфакиса, именно ожидания играют в экономике решающую роль. Ответить на этот вопрос мы постараемся в следующем ежемесячном исследовании индекса потребительской уверенности жителей Казахстана, результаты которого Kursiv Research опубликует уже в начале нового, 2023 года.

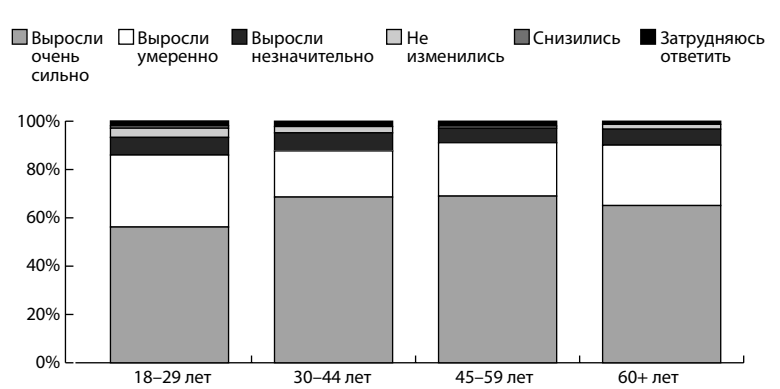
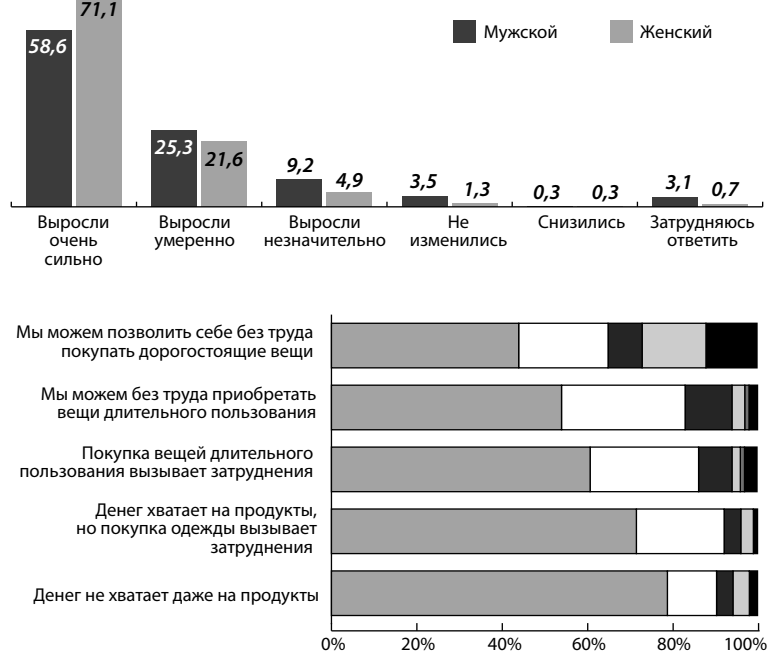
**По вашим наблюдениям, цены на какие товары и услуги за прошедшие 12 месяцев выросли очень сильно?%**



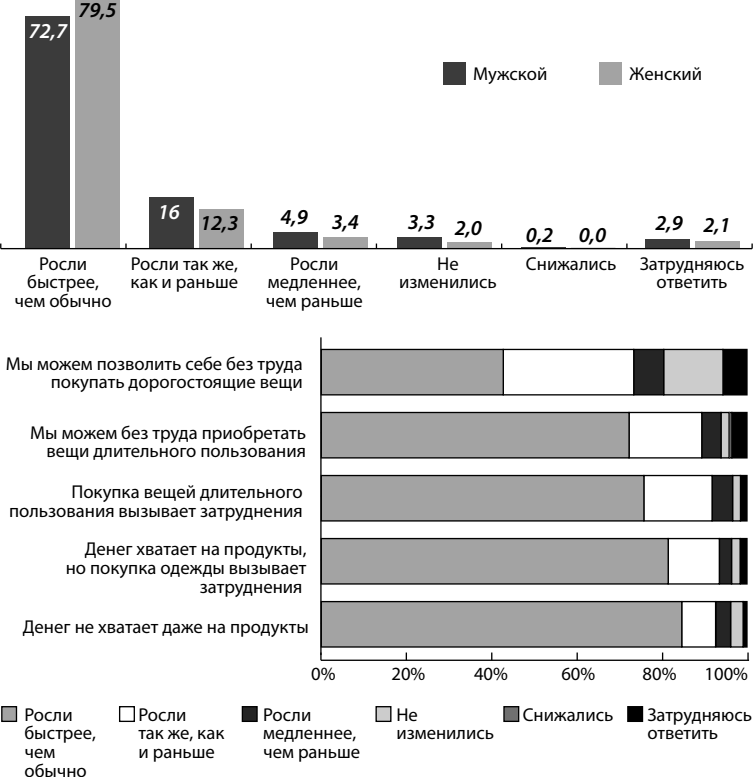
**Как, по вашему мнению, в целом изменятся цены на продукты питания, непродовольственные товары и услуги в следующем месяце?%**



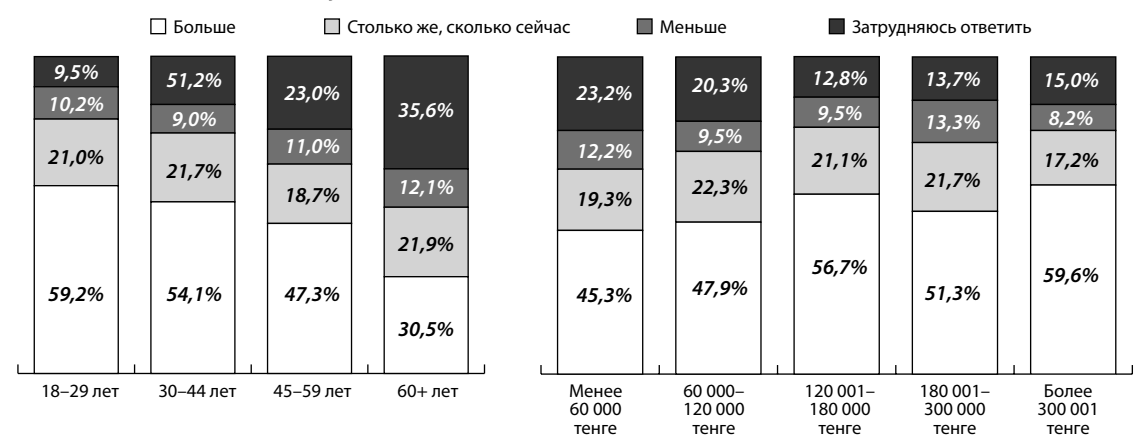
**Как, по вашему мнению, в целом изменились цены на продукты питания, непродовольственные товары и услуги за прошедший месяц?%**



**Как, по вашему мнению, в целом менялись цены за прошедшие 12 месяцев?%**

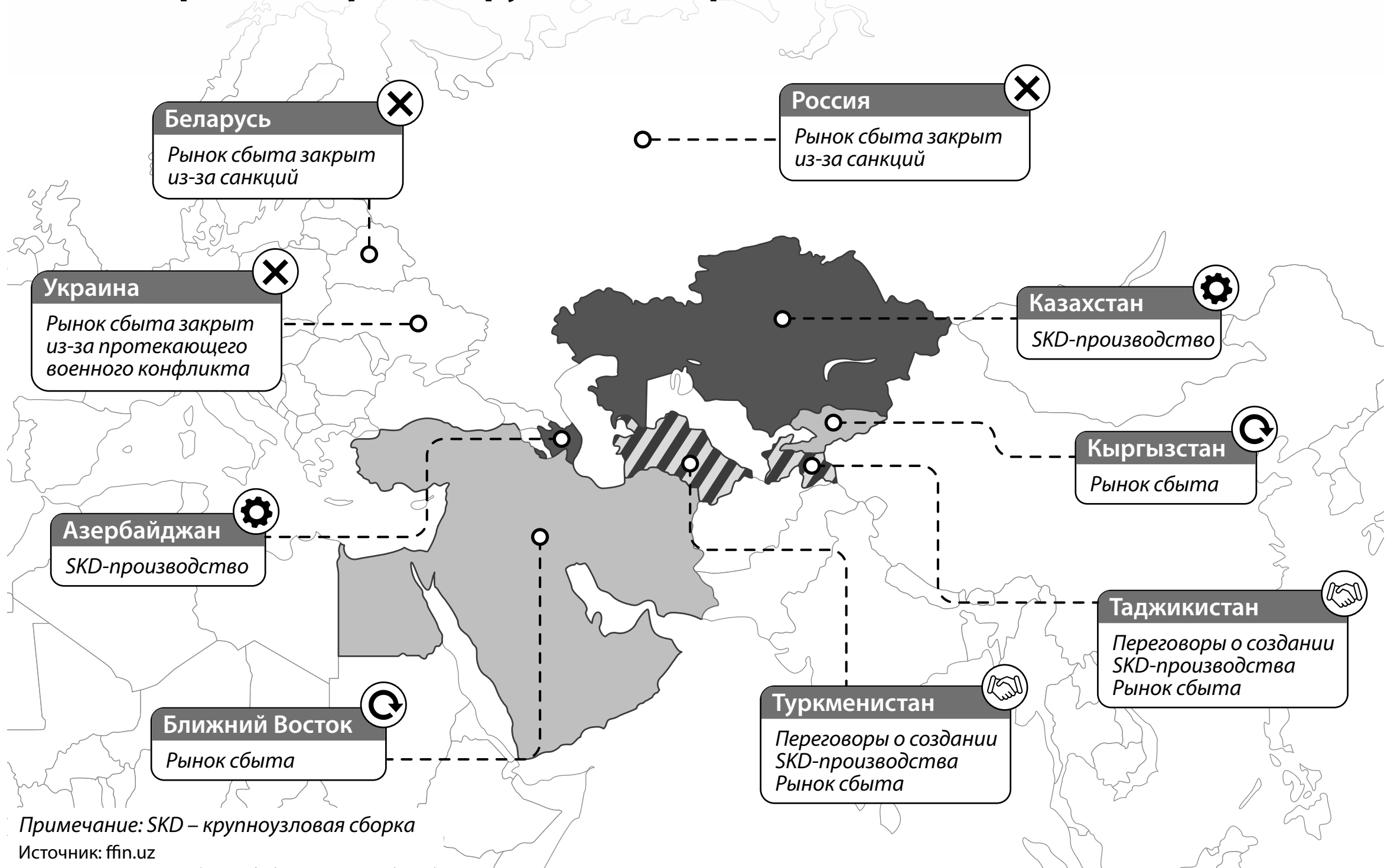


**Как вы думаете, через год доллар по отношению к тенге будет стоить больше, меньше или столько же, сколько сейчас?**





## Карта экспорта и зарубежного производства АО «UzAuto Motors»



## Поехали на биржу

«В рынке» акции UzAuto Motors могут подорожать на четверть

До \$90 млн планирует привлечь UzAuto Motors в ходе IPO на локальном фондовом рынке Узбекистана. Компания разместит до 5% акций, книга заявок закроется 22 декабря. «Курсив» обсудил с участниками рынка, станут ли бумаги узбекистанского автоконцерна новыми голубыми фишками.

Вадим ЕРЗИКОВ

UzAuto Motors – один из самых крупных автопроизводителей в СНГ. Для сравнения: в 2021 году АвтоВАЗ выпустил 430 тыс. машин (и вряд ли повторит результат в ближайшие несколько лет), а UzAuto Motors – около 235 тыс. единиц. В этом году, по плану узбекистанского автопроизводителя, с конвейера сойдет 340 тыс. машин.

## Больше выпуск – шире рынок

Сейчас завод выпускает семь моделей Chevrolet и собирается расширить линейку: на февраль 2023-го намечен старт производства Chevrolet Opix. Внутри Узбекистана вокруг автоконцерна сформировался целый пул производств, которые выпускают фары, стекла, пластиковые детали автомобиля, элементы ходовой части и кузова, – с автопроизводителем работают больше сотни поставщиков. На самом заводе UzAuto Motors функционируют штамповочный, кузовной, окрасочные цеха, сборочные линии.

Автомобили UzAuto Motors выпускает в партнерстве с General Motors (GM). Лицензионное соглашение с GM работает на основе роялти. За каждую проданную единицу продукции компания платит фиксированную сумму (для каждой модели – свою).

«У нас действует долгосрочное соглашение об уплате роялти. Оно зафиксировано на весь жизненный цикл продуктов. По последнему соглашению, заключенному с General Motors, у нас действует мотивационная схема. Чем больше мы производим и продаем автомобилей потребителям, тем больше мы получаем скидку по уплатимым лицензионным роялти», – объяснял Азизбек Шукуров,

зампредседателя «Узавтосаноат» («Узавтопром»), во время инвестор-колла, посвященного IPO. Точный процент, который компания платит GM, он не раскрыл.

Сегодня Узбекистан – это четвертый рынок по объему продаж автомобилей Chevrolet после США, Китая и Бразилии. UzAuto Motors обеспечивает этими машинами не только непосредственно Узбекистан, но и другие страны. Самый крупный экспортный рынок для узбекистанского автопрома – Казахстан, поставки сюда в 2022 году составят примерно 40 тыс. единиц и, по прогнозам, должны вырасти до 60 тыс. в 2023-м. Автомобили в РК поставляются в виде машинокомплектов, казахстанский партнер «СарыаркаАвтоПром» их собирает. Сейчас продажи новых Chevrolet занимают около трети казахстанского рынка.

а чистую прибыль до \$280 млн, то к 2026 году объем продаж должен вырасти до \$5,38 млрд, а прибыль – до \$541 млн. Для сравнения: пять лет назад, в 2017 году, данные показатели составляли \$1,3 млрд и \$82 млн соответственно.

Получить высокие финансовые результаты компания намерена за счет расширения модельного ряда и поставок на локальный и зарубежные рынки.

## Госраспродажа

Сейчас 100%-ный собственник UzAuto Motors – государство. Публичное размещение акций этого акционерного общества происходит в рамках постановления президента «О дополнительных мерах по внедрению эффективных механизмов поддержки рынка капитала». В Узбекистане хотят расширить практику приватизации через рынок капитала, минувшим

IPO. При этом ключевое значение имеет привлекательная цена, при которой инвесторы могут получить положительный доход. Государственное IPO, безусловно, может стать катализатором бума IPO при правильном раскладе».

Замминистра финансов РУз Одилбек Исаков во время глобального инвестор-колла UzAuto Motors отметил, что автогигант является прекрасным примером развивающейся компании, поэтому программу приватизации через IPO решили начать именно с него.

На данный момент UzAuto Motors оценивается почти в \$2,2 млрд. Акции решено продать с дисконтом в 10–20%. Каждая ценная бумага может стоить в диапазоне 72 500–81 500 сумов. На выплату дивидендов акционерам планируется направлять 30% чистой прибыли. В пересчете к

росту бумаги. Стоимость одной акции может подняться на 25% к нижней границе цены бумаг, прогнозирует андеррайтер размещения Freedom Broker.

Книгу заявок на покупку планируется закрыть 22 декабря этого года. Срок начала торгов на бирже – 28 декабря 2022 года.

## Дойти до удвоения

За всю историю Узбекистана прошла всего пара IPO. На бирже акции размещали стекольный завод «Кварц» и предприятие «ЖиззахПластмасса». IPO UzAuto Motors от этих размещений отличается кардинально.

«Это очень важное IPO по разным причинам. Ранее в Узбекистане было два первичных размещения, но они были маленькими. Это первое большое IPO по местным стандартам. Кроме того, эта компания известна всем в Узбекистане. Мы надеемся, что оно будет успешным и привлечет как местных, так и иностранных инвесторов», – прокомментировал председатель правления Республиканской фондовой биржи «Тошкент» Георгий Паресишвили.

Сейчас на рынке Узбекистана всего около десятка высоколик-

стором (в основном физических лиц) будет маленьким и эти акции в основном купят большие стратегические инвесторы, которые обычно держат эти бумаги долго и не торгуют ими активно, тогда, к сожалению, ликвидность будет не очень высокой», – отметил Георгий Паресишвили.

Андеррайтер размещения настроен более оптимистично. Сейчас у Freedom Broker, который работает в республике с 2018 года, открыто более 9 тыс. счетов в РУз. Гендиректор инвестиционной компании в Узбекистане Бахтиёр Бабаев сообщил «Курсиву», что надеется на удвоение клиентской базы за счет этого IPO.

## Уеду в Лондон

Локальным IPO UzAuto Motors не ограничится и будет выходить на зарубежные площадки. «Сам эмитент планирует выходить на Лондонскую биржу и Euronext и разместить до 20% своих акций. По ценам IPO в Узбекистане этот объем можно оценить в \$400 млн. Подготовка к зарубежному IPO, как ожидается, начнется после получения Узбекистаном соглашения с международными депозитариями», – рассказал Бахтиёр Бабаев.

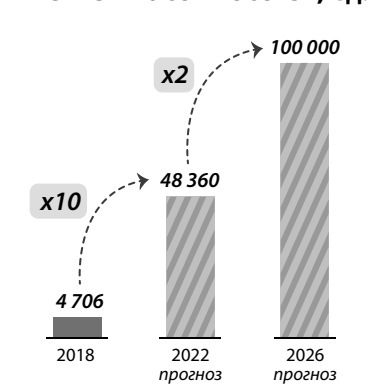
Георгий Паресишвили отмечает, что в планах биржи подключить к местному рынку международные кастодиальные банки, которые хранят ценные бумаги для своих иностранных клиентов, а также международные инвесторы – ее необходимо активно работать с Clearstream, а также с несколькими иностранными банками, чтобы ввести их на узбекистанский рынок. Когда они сюда войдут, это откроет двери для любого иностранного инвестора из любой точки мира к местному рынку. В результате этого мы ожидаем, что участие иностранных инвесторов на местном фондовом рынке значительно увеличится», – сообщил Паресишвили.

На вопрос о сроках подключения к международным площадкам председатель РФБ ответил, что они зависят от регуляторных изменений на фондовом рынке РУз и состояния технической инфраструктуры – ее необходимо улучшить. Все это может, предположительно, занять год-два, поэтому о точных сроках пока говорить невозможно.



Фото: Shutterstock/lugarpep

## Объем экспорта АО «UzAuto Motors», ед.



Источник: ffin.uz

В планах узбекистанского автоконцерна к 2026 году увеличить объемы производства до 500 тыс. автомобилей в год, примерно пятую часть из них отправлять на экспорт (то есть 100 тыс. единиц против 48 тыс. в этом году).

Финансовые показатели также спланированы с крутым ростом. Если в 2022 году цель компании – увеличить выручку до \$3,5 млрд,

летом правительство утвердило программу выхода на биржу для более чем 20 эмитентов.

Директор по инвестициям частного фонда AFC Uzbekistan Скотт Ошерофф считает, что перспективы у такого подхода есть: «Что необходимо для повышения привлекательности фондового рынка со стороны местных и иностранных инвесторов, так это проведение качественных

нижнему ценовому диапазону размещения размер дивиденда равен 4,8%. Это доходность в сумах, так как размещение будет проходить в национальной валюте Узбекистана. Для сравнения: в ноябре инфляция в РУз составила 12,3% в годовом выражении. За 11 месяцев 2022 года сум обесценился к доллару примерно на 3,5%. Однако инвесторы могут оказаться в плюсе благодаря

видных акций, и UzAuto Motors может стать новой голубой фишкой. По словам Паресишвили, ликвидность местного рынка будет зависеть от того, кто в итоге купит акции автоконцерна. «Если акции будут куплены большим количеством розничных инвесторов, которые не являются стратегическими, тогда ликвидность будет высокой. Но если спрос от розничных инве-

# Осенний полумарафон

> стр. 1

Кроме того, в секторе есть два неподсанкционных банка, которые практически не прибавляют в размерах. Это Jusan и Нурбанк, у которых активы с начала года выросли на 5,1 млрд и 4,6 млрд тенге соответственно.

## Выдачи растут

Судный портфель сектора (здесь и далее – без учета обратного РЕПО) в октябре увеличился на 1,8%, или на 401 млрд тенге (до 22,6 трлн). Более четверти всего прироста пришлось на государственный Отбасы, который за месяц нарастил судник на 106 млрд тенге. Среди банков, работающих в конкурентном поле, лучшей динамикой обладает Kaspi (+68 млрд). Также удачным для бизнеса этот месяц могут считать Forte (+51 млрд), БЦК (+42 млрд), Freedom (+36 млрд) и Евразийский (+32 млрд). Портфель Халыка вырос на 27 млрд тенге, и это седьмой показатель в секторе.

У четырех игроков судник в октябре сократился, но во всех случаях снижение было незначительным. В этот квартет вошли Bereke (-9,5 млрд тенге за месяц), турецкий KZI (-1,8 млрд), VTB (-1,6 млрд) и Нурбанк (-0,7 млрд).

За период с начала года совокупный кредитный портфель БВУ увеличился на 16,6%, или на 3,2 трлн тенге. В абсолютном выражении наибольшего прироста кредитования добился Халык (+1,64 трлн за 10 месяцев). За ним расположились Отбасы (+754 млрд) и БЦК (+707 млрд). Четвертое место досталось Kaspi (+513 млрд). Заслуживают упоминания и еще пять игроков, которым покорилась планка прироста в 100 млрд тенге: Евразийский (+367 млрд), Forte (+298 млрд), Bank RBK (+230

млрд), Freedom (+194 млрд), Jusan (+116 млрд).

С глубокой просадкой портфеля столкнулись только подсанкционные Bereke (-1,1 трлн тенге с начала года) и VTB (-108 млрд). У четырех банков (KZI, Сити и две китайские «дочки») кредитование снизилось незначительно. Среди участников AQR наименьший прирост судника демонстрируют Алтын (+62 млрд), Хоум Кредит (+53 млрд) и Нурбанк (+19 млрд).

Безнадежная просрочка в октябре увеличилась на 4,2%, или на 34 млрд тенге (до 836 млрд). Более высокими темпами в этом году она росла лишь в июле (+7,5% за месяц) и феврале (+4,6%). Худшую динамику месяца показали Jusan и Bereke, где объемы NPL выросли на 11 млрд и 8,4 млрд тенге соответственно. Высокий рост по сравнению с конкурентами допустили также Kaspi (+4,5 млрд) и Bank RBK (+4 млрд).

С начала года рост неработающих кредитов в банковской системе составил 25%, или 167 млрд тенге. Антилидером сектора по созданию «новой» безнадежной просрочки является Kaspi (+50 млрд тенге за 10 месяцев). В число аутсайдеров также входят Jusan (+34 млрд), Халык (+31 млрд) и Евразийский (+30 млрд). При этом у Халыка, с учетом масштабы его портфеля, доля NPL находится на уровне даже ниже среднерыночного (2,3% против 3,7%). У Kaspi и Евразийского этот показатель равен 4,9 и 6,6% соответственно. Самый высокий уровень NPL в секторе принадлежит Jusan (11,8%), за которым следуют Bereke (9%) и VTB (8,6%).

## Люди донесли...

Средства физлиц в системе в октябре выросли на 3%, или на 446 млрд тенге (до 15,1 трлн). Население в этом месяце явно

предпочитало Kaspi (чистый приток составил +140 млрд) и БЦК (+97 млрд). Свыше 50 млрд тенге на нетто-основе смогли привлечь Freedom (+60 млрд) и Евразийский (+54 млрд).

Халык в октябре заметно уступал партнерам по цеху (+14 млрд). Чуть меньше прироста добился Bereke (+12 млрд), но для новых владельцев бывшего Сбера и эту скромную динамику можно назвать провальной, поскольку с февраля по сентябрь объем розничных средств здесь неуклонно падал. Глава Халыка Умут Шахметова, выступая на конгрессе финансистов в середине ноября, подвергла критике ситуацию с конкуренцией, сложившуюся в секторе после покупки государственного коммерческого банка. По ее словам, Bereke работает не по правилам, нарушает нормативы достаточности капитала, однако у него не отзывают лицензию. При этом, подчеркнула Шахметова, банк агрессивно привлекает депозиты и выдает кредиты по пониженным ставкам.

Что касается розничных депозитов, то сегодня Bereke предлагает ставку по несрочным вкладам в размере 15,5% годовых. Предложение Халыка на 0,5 п. п. дешевле. В досанкционную эру дела обстояли иначе. Тогда Сбер не отличался щедростью на депозитном рынке и не преследовал цель завлечь клиентов высокой доходностью. Например, в ноябре 2020-го Сбер принимал несрочные вклады населения под 8,3% (самая низкая ставка в секторе), тогда как Халык давал максимальные 9%. По сберегательным вкладам (без пополнений и снятий) Сбер давал 10,8%, Халык – 13,2%, а самая высокая ставка (14%) была у Хоум Кредита, Алтына и Нурбанка.

Разумеется, октябрьский приток в Bereke не повлиял

на динамику всего отчетного периода: с начала года его депозитный портфель просел на 879 млрд тенге. Два других аутайдера рейтинга потеряли гораздо меньше: VTB (-67 млрд), Jusan (-66 млрд). Хотя для VTB небольшая, казалось бы, сумма в абсолютном выражении превращается в грандиозные относительные потери (-82%). Четвертым и последним универсальным игроком, допустившим отток розничных средств, стал Нурбанк (-4,7 млрд тенге).

Лидерство по привлечению новых вкладов физлиц оспаривают Kaspi (+710 млрд тенге с начала года) и БЦК (+665 млрд). Третья динамика у Халыка (+468 млрд). Притоков в размере свыше 200 млрд тенге добились Отбасы (+279 млрд), Евразийский (+261 млрд) и Freedom (+212 млрд). Седьмым банком, показавшим трехзначный прирост, стал Алтын (+107 млрд).

## ...и бизнес донес

Средства юрлиц в секторе выросли в октябре на 2,3%, или на 331 млрд тенге (до 15,1 трлн). В этом сегменте тон задавали Сити (+97 млрд) и Kaspi (+91 млрд). Третью динамику месяца показал Freedom (+60 млрд), четвертую – Халык (+37 млрд). У девяти БВУ остатки на счетах бизнес-клиентов в октябре уменьшились, в том числе у пяти участников AQR. В эту пятерку вошли Bereke (-31 млрд), Jusan (-13 млрд), Алтын (-12 млрд), Нурбанк (-6 млрд) и Forte (-5 млрд).

По итогам 10 месяцев наибольшего прироста корпоративных средств добился Халык (+1,35 трлн тенге), намного опередивший БЦК (+681 млрд). Третью строчку рейтинга оспаривают Bank RBK (+486 млрд) и Сити (+429 млрд). Далее расположились Евразийский (+375 млрд), Kaspi (+258 млрд),

Freedom (+226 млрд) и Алтын (+161 млрд).

Оттоки средств юрлиц произошли у восьми банков, в том числе у четырех участников AQR. Сильнее всего просели подсанкционные Bereke (-881 млрд тенге с начала года) и VTB (-262 млрд). Помимо них с оттоками столкнулись Jusan (-58 млрд) и Хоум Кредит (-6 млрд).

30 ноября мажоритарист Юрий Ли (от имени девяти парламентариев, представляющих Ассамблею народа Казахстана) огласил депутатский запрос, адресованный руководителям Высшей аудиторской палаты, Генпрокуратуры и Агентства по противодействию коррупции, с требованием провести проверку всех сделок по конвертации банковских вкладов, размещенных компаниями квазигоссектора, в корпоративные ценные бумаги этих же банков. «Известно, что имела место многолетняя непрозрачная деловая практика такой конвертации, а также игра «народными деньгами» на Казахстанской фондовой бирже», – заявил инициатор запроса, однако срок давности проверки ограничил лишь тремя последними годами.

Действительно, за последние три года публичной информации о таких сделках не было – возможно, потому, что не было самих сделок. Но если бы депутаты запросили информацию за четыре года, то в периметр проверки вошла бы, например, договоренность между фондом «Самрук-Казына» и Forte, заключенная осенью 2018-го. Тогда ФНБ конвертировал депозит объемом 220 млрд тенге в облигации Forte с погашением через шесть лет (в декабре 2024-го). Доходность по облигациям банка была установлена на уровне 4% годовых, хотя средняя ставка по вкладам ФНБ на конец 2018-го составляла 9,8%.

«Самрук-Казына» признал расходы по данной сделке в размере 46 млрд тенге (подробнее см. статью «Дисконт национально-благосостояния» в № 40 от 13.10.2022).

## Плановая ротация

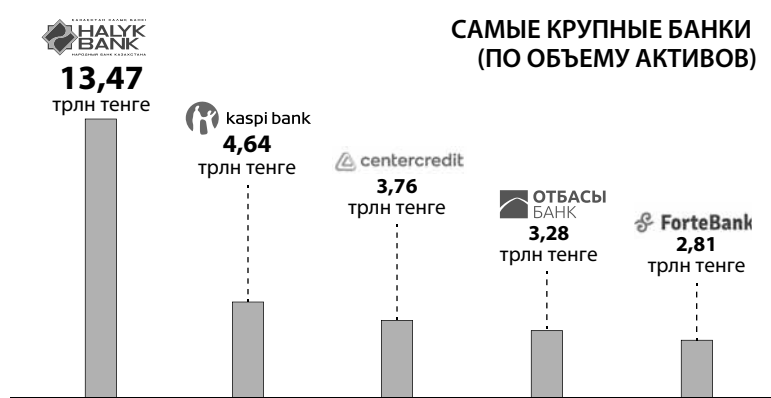
Из корпоративных событий сектора, пришедшихся на октябрь, пожалуй, самым неожиданным стало решение акционеров БЦК поменять исполнительного руководителя. Для этого банка текущий год выдался очень удачным (возможно, лучшим в истории, если вспомнить об отмененных планах по слиянию с Цеснабанком в 2017 году). Благодаря комбинации внутренних и внешних факторов (перетоки денег после январских беспорядков, исход клиентов из российских «дочек», выгодная покупка Альфы) БЦК взлетел на третье место в списке крупнейших БВУ и обрел системообразующий статус. Прибыль банка выросла с прошлогодних 13 млрд тенге (за 10 месяцев) до 134 млрд в этом году.

На этом сверхпозитивном фоне банк в конце октября объявил об «окончании плановой ротации в составе правления в связи с завершением процесса интеграции» с бывшей Альфой. Новым председателем правления стал Руслан Владимиров, который, судя по размещенной на сайте биографии, пришел в БЦК в 2002 году (сразу после получения диплома) и начинал свой карьерный рост с позиции младшего кредитного офицера в филиале. Его предшественника Галима Хусаинова акционеры традиционно поблагодарили за большой вклад в развитие банка и пожелали успехов в дальнейших проектах. В конце ноября стало известно, что Хусаинов трудоустроился в Bereke Bank на должность независимого директора.

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ДЕСЯТИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

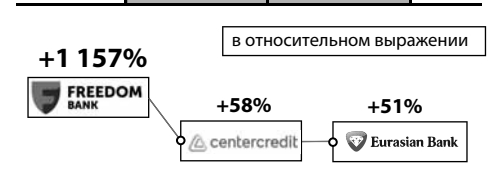
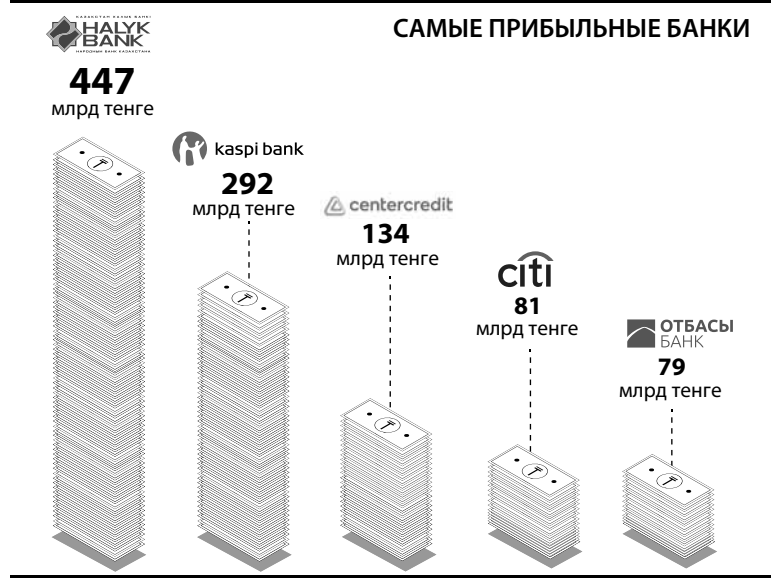
01.01.2022 01.11.2022 ↑↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
42,36 трлн ↑+12,6%	22,71 трлн ↑+12,4%	836 млрд ↑+24,9%	1 618 млрд ↑+15,0%	37,30 трлн ↑+12,7%	15,12 трлн ↑+12,6%	15,07 трлн ↑+19,8%	январь – октябрь 2022 январь – октябрь 2021 1 156 млрд 1 044 млрд ↑+10,8%



### БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
Jusan	11,83%	135 млрд
Bereke Bank	8,99%	112 млрд
VTB	8,56%	9 млрд



### РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Kaspi Bank	+50 млрд	150 млрд
Jusan	+34 млрд	135 млрд
Halysk Bank	+31 млрд	173 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

Банк	рост	объем
Kaspi Bank	+710 млрд	3 287 млрд
Centercredit	+665 млрд	1 438 млрд
Halysk Bank	+468 млрд	4 791 млрд

### ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
Bereke Bank	-879 млрд	163 млрд
VTB	-67 млрд	15 млрд
Jusan	-66 млрд	612 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРИЦ

Банк	рост	объем
Halysk Bank	+1 346 млрд	5 419 млрд
Centercredit	+681 млрд	1 256 млрд
Bank RBK	+486 млрд	896 млрд

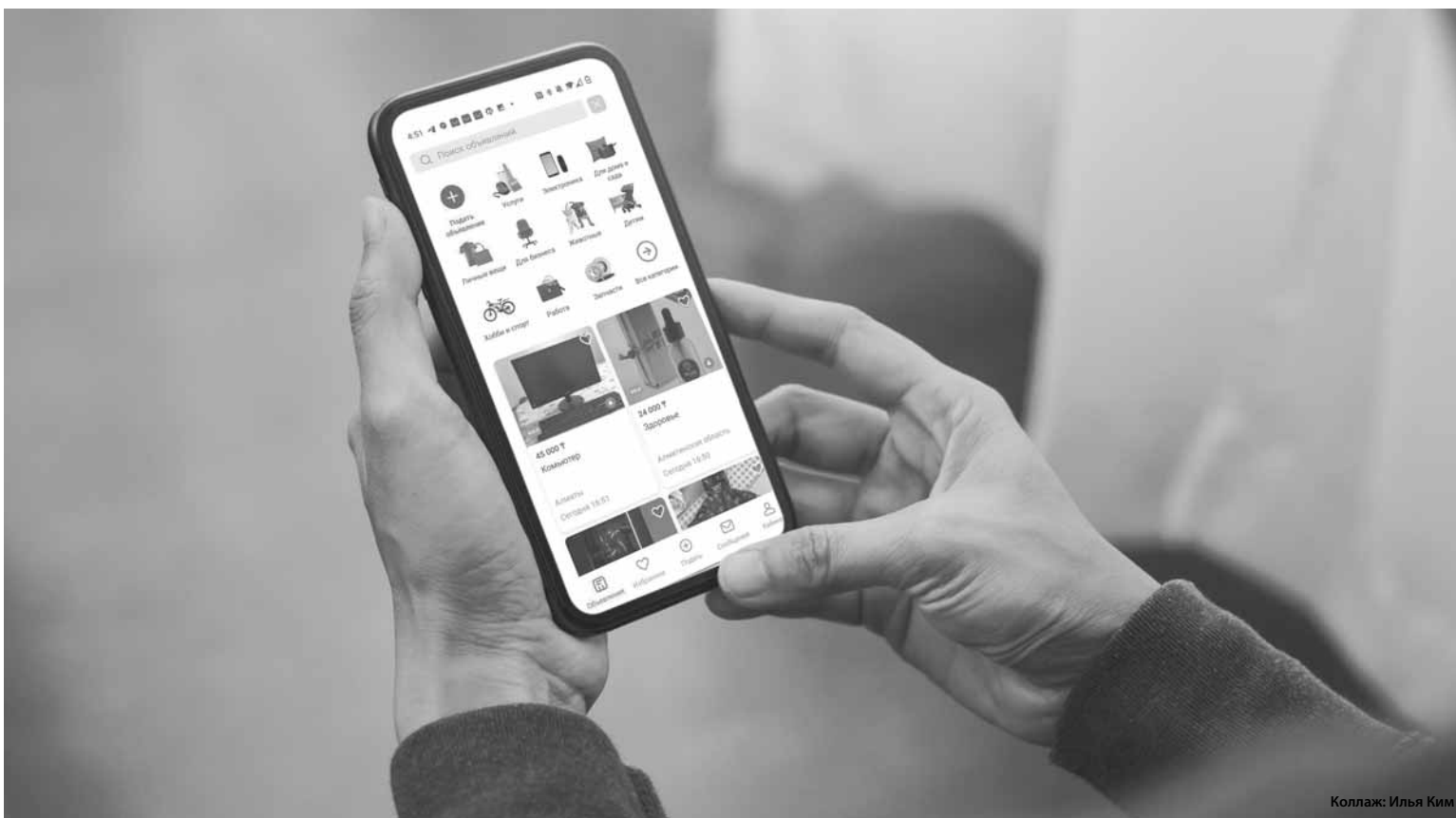
### ОТТОК СРЕДСТВ ЮРИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
Bereke Bank	-881 млрд	706 млрд
VTB	-262 млрд	41 млрд
Jusan	-58 млрд	753 млрд

\* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.  
\*\* Без учета операций обратного РЕПО.

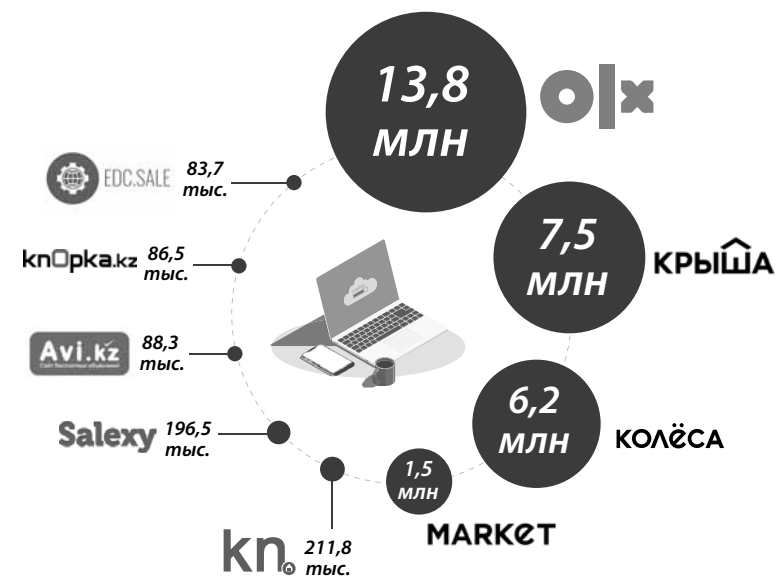
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсив». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – октябрь 2022 г.), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 ноября 2022 г.)

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Коллаж: Илья Ким

## Сумма всех визитов с настольных компьютеров и мобильных устройств за октябрь 2022\*



\* Цифры без учета посещений через приложения.

Источник: Similarweb (цифры являются приблизительными и могут отличаться от реальных. Сервис собирает данные из разных источников, так как не все сайты публикуют информацию о своих просмотрах публично)

## На три буквы

### Столкнет ли новый продукт Kaspi с пьедестала сервис объявлений OLX

Финтех Kaspi запустил в своем приложении новый сервис «Объявления» для продажи товаров и услуг. В отличие от обычных классифайдов новичок снижает риски мошенничества за счет интегрированной системы оплаты, а также предоставляет возможность купить некоторые товары в рассрочку, в кредит или на накопленные в приложении бонусы. Могут ли эти преимущества изменить расклад на казахстанском рынке C2C-торговли, «Курсиву» рассказали эксперты.

Анастасия МАРКОВА

Запуск нового продукта Kaspi совпадает с трендами – глобальный рынок C2C (consumer-to-consumer) значительно вырос во время пандемии. По оценке консалтинговой компании McKinsey, обороты на таких площадках, как французский Leboncoin и английский Gumtree, за 2020 год выросли больше чем наполовину. Аналитики ожидают, что C2C-торговля продолжит развиваться на фоне все большей озабоченности общества вопросами устойчивого развития.

#### Разбор по досочкам

В Казахстане этот сектор электронной коммерции тоже растет.

Сервис OLX.kz, самый крупный игрок местного рынка, в 2022 году насчитывал более 10 млн пользователей. Такую цифру приводила на тот момент маркетолог «OLX Казахстан» Катерина Маслова на конференции WebPromoExperts в июне этого года. В компании утверждают, что количество сделок на их площадке с января по август 2021 года выросло на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года (с 4,6 млн до 5 млн). Более свежих данных нет, на вопросы редакции в сервисе решили не отвечать.

OLX.kz принадлежит южноафриканской компании Naspers и входит в глобальную сеть классифайдов, работающую более чем в 40 странах. В Казахстане сервис появился в 2014 году на месте Slando, другого международного игрока, чей сайт объявлений работал в РК с 2008 года. Naspers выкупил Slando в 2011 году.

Инвестиции и международный опыт быстро помогли OLX выделиться в лидеры казахстанского рынка. И с этих позиций сервис не смогли сдвинуть новые игроки, которые появляются время от времени. Один из таких конкурентов – доска объявлений salexy.kz, которая начала работать на рынке РК в том же 2014 году. В Казахстан salexy пришел из России (там он известен под именем gde.ru). Компания также работает на территории еще восьми стран. CEO Salexy Евгений Агеенко объяснил, почему не удалось «подвинуть» OLX.

«В любой стране история всех крупных игроков связана с большими инвестициями. Это десятки миллионов долларов на старте, которые они готовы тратить на рекламу. У нас таких денег не было. Мы с самого начала развивались за счет того, что реинвестировали прибыль. Именно с этим и связано то, что мы не самый крупный игрок на рынке. Безусловно, талант и креатив сотрудников в таких крупных компаниях имеют значение, но все-таки основной критерий – это крупные инвестиции», – комментирует он.

#### Маркет не супер

В 2014 году заработал еще один сервис объявлений – полностью отечественный Market.kz. Это третий продукт Koleza Group (ТОО «Колеса»). Сайты koleza.kz и krisha.kz появились еще в 2006 году параллельно с выпуском одноименных газет (выходили до конца 2014 года). Среди учредителей ТОО «Колеса» значится акционер Kaspi Михаил Ломтадзе.

Krisha.kz и koleza.kz в своих нишах – полноценные конкуренты OLX и, по субъективному ощущению, опережают как минимум за счет UX. Market.kz таким результатом похвастаться не может. Krisha, Koleza и OLX ежегодно входили в рейтинг крупнейших торговых интернет-площадок по версии казахстанского Forbes; Market в этот список не попадал ни разу.

«Вертикальные площадки по недвижимости, автомобилям,

работе действительно лучше развиваются (чем единая доска объявлений. – «Курсив»), потому что там более удобный сервис, экспертиза, уникальный набор полей и т. д. Также похожий объем контента, находящийся в одном месте, позволяет сайту быстрее развиваться и продвигаться в поисковых системах. Квартира, автомобиль – дорогая покупка, это влияет на повторные заходы аудитории. Потому что квартиру человек может долго искать. За счет этого он будет ежедневно заходить на площадку и повышать ее посещаемость. По этой причине Krisha и Koleza «выстрелили», – предполагает Евгений Агеенко.

Вторая причина, почему Market не смог повторить успех Krisha и Koleza, по мнению Агеенко, связана с монетизацией – у объявлений с недвижимостью и автомобилями она выше, чем у объявлений с недорогими товарами. «Потому что человек, когда продает квартиру, готов потратить на объявление 10 тыс. тенге. Этих денег не жалко, если квартира стоит 20 млн. Но когда человек продает старый телефон, он не готов инвестировать (в продвижение объявления. – «Курсив»)». В пресс-службе Koleza Group на наши вопросы по этой теме не ответили.

#### Kaspi vs OLX

Новый игрок, «Kaspi. Объявления», на казахстанский рынок классифайдов выходит с форой – у него уже на старте

есть лояльная к бренду Kaspi аудитория.

«У Kaspi очень серьезная клиентская база. Более того, сервисы объявлений как раз-таки рассчитаны на ту клиентскую базу, которую собрал Kaspi, – это массовый сегмент и немного среднего класса. Потому что все-таки клиенты выше среднего класса и премиум-сегмента не покупают товары на досках объявлений», – считает президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константин Горожанкин.

В то же время он отмечает, что пока текущая версия «Kaspi. Объявления» в технологичности немного уступает OLX. «На OLX есть фишки, которых нет на Kaspi. У Kaspi есть такая особенность: они дают тот минимальный функционал, который устраивает львиную долю их клиентов и не «парятся» над какими-то мелкими фишками, которые интересуют небольшое число клиентов. Я думаю, как раз-таки за счет таких нарабатанных за многие годы фишек OLX и может быть интересным тем клиентам, которые привыкли к нему. За счет этого OLX может какое-то время жить и продвигаться», – рассуждает Горожанкин. И все же резюмирует, что со временем Kaspi вытеснит главного конкурента. «У меня есть ощущение, что в последнее время ребята (OLX. – «Курсив») стагнируют, где-то года три-четыре. Я вижу, что OLX занял прочно свое место,

но дальше почему-то у них нет развития. При этом я наблюдаю за сервисом «Авито» (также принадлежал Naspers. – «Курсив») в России, и я вижу, насколько сильно «Авито» технически продвинулся, как он много ниш там занял. Почему OLX не делает это в Казахстане, мне сложно сказать».

«У OLX тоже очень сильные ребята, международные, очень толковые, работающие в большом количестве стран мира. Их единственным недостатком может быть скорость принятия решений. Это одна из особенностей международных компаний – то, что локальные офисы и локальные команды не всегда быстрые с точки зрения изменений и принятия решения, поскольку головная команда находится где-то в другой стране», – считает партнер ChocoFamily, эксперт в сфере IT Нуркен Рзаалиев. По его мнению, сам по себе «Kaspi. Объявления» может и не стать лидером рынка, но вполне способен сделать это совместно с Market.kz. «У Market.kz есть свой трафик, свои клиенты, а Kaspi добавит пользователей из своей экосистемы. В длинную победит та платформа, где будет совершаться больше сделок. Предполагаю, если объединить трафик двух сервисов, то будет хороший результат», – комментирует Рзаалиев. В самом Kaspi о том, как они расценивают своего конкурента OLX.kz и о дальнейших планах на новый продукт, «Курсиву» не ответили.

#### Объявления

■ ТОО «ВИРУ», БИН 221140034075, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, 070000, Абай область, г. Семей, ул. Западный промзона, сооружение 16. Тел. +7 707 555 28 08.

■ ТОО «REFF Lombard», БИН 191140020939, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкрн. Ерменсай, переулок 2, д. 21, кв. 8. Тел. +7 777 741 82 98.

■ ТОО «Диларам и Ко», БИН 220840019381, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, с. Таскала, мкрн. Орлеу, ул. №2, д. 30. Тел. +7 701 887 79 18.

■ КСК «Жанабек», БИН 140240023300, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Гурьевская, д. 5, кв. (офис) 11. Тел. +7 778 684 15 93.

■ ТОО «Стэп Эдукайшн», БИН 200740004274, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А. Жубанова, д. 4, кв. 190. Тел. +7 702 376 40 81.

■ ТОО «ПроСтройСервис», БИН 131140013320, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Петропавловск, ул. Жамбыла, д. 6. Тел. +7 771 477 74 77.

■ ТОО «Кокшетауский элеватор», БИН 200640005767, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кокшетау, ул. Алтынсарина, д. 6, оф. 367.

■ ТОО «КГФ МАМАЙ», БИН 160340023942, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Кокшетау, ул. Алтынсарина, д. 6, оф. 367.

■ ТОО «KAZAKHSTAN JOL (Казахстан Жол)», БИН 221040046233, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня

публикации объявления по адресу: г. Талдыкорган, ул. Аблай хана, д. 363. Тел. +7 705 856 49 39.

■ ТОО «SC Company (ЭсСи Компани)», БИН 161240025155, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. Кажимукана, д. 16.

■ ТОО «Saba CC», БИН 170540029801, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, пр. Абая, 95/1, кв. 4.

■ ТОО «Rehab-online.kz», БИН 220140019287, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Рақымжан Қошқарбаев, д. 28, ВП-1.

■ ТОО «Восход Транском», БИН 161140008388, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ондырис Камысты, д. 45.

■ ТОО «JM KZ» («ЖМ КЗ»), БИН 190140015187, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. А. Иманова, д. 10, кв. 4. Тел. +7 707 326 55 06.

■ Общественный фонд «Улес 2020», БИН 120640013760, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. Жирентаева, д. 5, оф. 305. Тел. +7 707 326 55 06.

■ ТОО «Окна Столицы RR», БИН 220640045284, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Боталы, д. 26/3, НП:5. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «ЭДС-Восток», БИН 100840015790, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бараева, д. 16, кв. 201. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Фенекот», БИН 220740039035, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, шоссе Коргалжын, д. 5, кв. 14. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Alpha Consulting Agency», БИН 200840019497, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 43а, кв. 1906. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Медеубаев», БИН 210140021405, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ш. Уәлиханова, д. 25/2, кв. 30. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Mendis group», БИН 210340032389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. Сауран, д. 18/1. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Yasmin R&O», БИН 180540029605, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, пр. Республики, зд. 68. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Deluna», БИН 220240035916, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. С. Кубрина, д. 20/1, кв. 80. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Компани-А70», БИН 090640008677, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, шоссе Софиевское, д. 6. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «IT service+AZ», БИН 150640012877, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. 188, д. 11/4. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Центр поддержки инвалидов организаций», БИН 091140007871, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. С. Сейфуллина, д. 8, кв. (офис) 63. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «SA Screenshot», БИН 140140028675, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, д. 8/2, офис Блок К. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «МАРКЕТ ИНВЕСТ ГРУПП», БИН 180440014376, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Т. Шевченко, д. 8, кв. 216. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «Nurgeldi Orak», БИН 171140012392, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., г. Алматы, Илийский р-н, с. Мухаметжан Түймебаев, ул. Б. Султан, д. 2а, кв. 141. Тел. +7 701 887 79 18.

■ ТОО «KL&K Trans», БИН 050440014994, сообщает: карточка международных перевозок MPG N 0014850 недействительна в связи с утерей.

■ ТОО «KL&K Trans», БИН 050440014994, сообщает: карточка международных перевозок MPG N 80403 недействительна в связи с утерей.

■ 2022 жылғы 29 қарашадағы Астана қаласы мамандандырылған ауданаралық экономикалық сотының ұйғарымына сәйкес, В.А. Трифанчевтің өтініші негізінде «LUXURY BRAND» ЖШС БСН, 170640010517, банкрот деп тану туралы азаматтық іс қозғалды.

■ Определением специализированного неарбитражного экономического суда г. Астаны от 29 ноября 2022 года по заявлению Трифанчева В. А. возбуждено гражданское дело о признании банкротом ТОО «LUXURY BRAND», БИН 170640010517.

■ «Мемлекеттік кредиттік бюро» АҚ Aksa Power Generator маркалы, моделі APD 230/400V-50Hz. дизельді генератор қондырғысын сату бойынша аукцион өткізілетіні туралы хабарлайды. Аукционды өткізу шарттары, тәртібі және күні www.mkb.kz/posts сілтеме бойынша ұсынылған. Қосымша ақпарат келесі телефондар бойынша тел.: +77273527570, ішкі. 6373, ұялы +7777 300 20 21, assem.akhmetova@mkb.kz қолжетімді.

■ АО «Государственное кредитное бюро» объявляет о проведении аукциона по продаже дизельной генераторной установки марки Aksa Power Generator модель APD 230/400V-50Hz. Условия, порядок и дата проведения аукциона представлены по ссылке www.mkb.kz/posts. Дополнительная информация по тел.: +7 727 352 75 70, вн. 6373, моб. +7 777 300 20 21, assem.akhmetova@mkb.kz



# Как онлайн-супермаркет Arbus.kz докатился до США

В этом году казахстанский онлайн-супермаркет Arbus.kz начал работать на рынке США под названием Pinemelon. CEO Алексей Ли с командой снова прохоят путь становления компании – теперь уже в новых условиях. Команда Pinemelon рассказала «Курсиву», чем отличается работа в РК и США.

Ади ТУРКАЕВ

Проект онлайн-супермаркета Arbus.kz Алексей Ли сравнивает со штангой. Эту штангу он с командой смог поднять, потому что, в спортивной терминологии, увеличивал веса постепенно – первыми стартами, в которых Ли выступил сооснователем, были Ticketon и Aviata.

В Arbus.kz Ли пришел в 2017 году с задачей перезапустить компанию, а на следующий год выкупил ее за \$50 тыс. и дальше развивал на собственные и венчурные средства – Arbus.kz прошел через три раунда привлечения инвестиций.

Сегодняшний Arbus.kz в цифрах – 20 тыс. клиентов, две-три тысячи заказов в сутки, выручка 1 млрд тенге в месяц. Онлайн-супермаркет работает в Алматы и Астане, у компании два собственных склада, на которых хранится около 10 тыс. разных товаров. В штате 600 человек.

Arbus.kz сегодня это флагман e-commerce в Казахстане, убежден владелец компании. Pinemelon же пока стартап со всеми вытекающими последствиями. «В США же с нуля все начинаем. Для этого нужно суметь поменять мышление назад», – раскрывается Алексей Ли.

## От «Медеу» до Денвера

Город Денвер, жителям которого доставляет продукты стартап Pinemelon, немного похож на Алматы. Построенный между Скалистыми горами и Великими равнинами, Денвер расположен на высоте 1609 метров над уровнем моря (точно на такой же отметке находится высокогорный каток «Медеу»). Климат здесь солнечный, основу городской экономики формирует частный сектор. Население Денвера – около 710 тыс. человек, но за счет агломерации Денвер – Аврора – Лейквуд, куда входит город, общее число жителей составляет почти 3 млн.

В апреле 2022 года онлайн-супермаркет Arbus.kz открылся в Денвере под брендом Pinemelon. Выбирая регион для масштабирования, Arbus.kz целился сразу на два рынка – европейский и американский. Но трудности в Бельгии, куда вначале попробовал зайти Arbus.kz, подтолкнули списать европейские убытки и сосредоточиться на США. «Это самый насыщенный и конкурентный рынок, но и самый благодарный с точки зрения потребителя и капитала», – говорит Ли.

Денвер был выбран не сразу – в первоначальный отборочный список входили 350 американских городов. Важным критерием отбора стала численность населения в районе 2–3 млн человек, потому что такие горо-



да можно обслуживать с одного склада. После того как города проанализировали сразу по нескольким факторам – климату, количеству семей, детей в семье, среднему доходу, динамике роста населения – их осталось всего три. Алексей Ли рассказывает, что «для окончательного выбора решили протестировать местных кандидатов на управленческие позиции через соцсети».

Не прибегая к услугам рекрутинговых компаний, казахстанцы опубликовали в LinkedIn вакансии на позиции топ-менеджеров в каждом из городов. В результате проинтервьюировали кандидатов и сэкономили десятки тысяч долларов не только на рекрутинге, но и на информации для анализа рынка (претенденты рассказывали о местных особенностях). Наем локальной команды занял четыре месяца – с мая по август 2021 года. Генеральным менеджером стал Крис Франклин, обладающий 15-летним опытом в ретейле. Коммерческий директор 20 лет проработал в сети супермаркетов, специализирующихся на продаже органических продуктов питания.

«На топовые позиции мы приняли людей в возрасте с большим локальным опытом. По сути, мы попытались сразу купить экспертизу. Пока от этого у меня смешанные чувства. Формировать команду всегда сложно. Хотя они из супермаркетов, но в стартапах не работали. Где-то гибкости им не хватало», – делится Алексей Ли.

Для международной экспансии Ли провел инвестиционный раунд, в ходе которого привлек \$7 млн.

## В поисках склада

В августе 2021 года команда из Алексея Ли, Армана Сулейменова, Ларисы Пак и технического директора приехала в Денвер, чтобы найти для стартапа склад (фулфилмент). Из-за высоких темпов роста e-commerce в предыдущие годы доля вакантных складских площадей в Денвере составляла всего около 4%. Пришлось довольствоваться складом в 3 тыс. квадратных метров в индустриальной части города. До Pinemelon в помещениях хранились ковры, так что склад надо было перестраивать и переобору-

довать под хранение продуктов питания.

«Чтобы начать строительство и перепланировку, тем более для склада с продуктами питания, нужно получить кучу разрешений. Нужны планы спецификации по оборудованию и по холодильникам. Не раз к нам приезжали различные коммунальные инспекции. После трех отказов мы наконец получили разрешение 31 декабря. За это время мы успели найти поставщиков продуктов», – вспоминает

складом, нанимала грузчиков, курьеров (на сегодня в Pinemelon работают 50 человек) и арендовала автомобили для доставки. Запуск онлайн-супермаркета анонсировали на 12 апреля. Но разрешение на ввоз товара (5 тыс. наименований) Pinemelon получил только 8 апреля.

Для узнаваемости бренда казахстанцы использовали полный «маркетинговый микс»: билборды, радио, спонсорство мероприятий, раздачу листовок горожанам на пробежке



На фото: Алексей Ли, CEO компании Pinemelon.

экс-эдвайзер Pinemelon Арман Сулейменов.

После чего приступили к поискам строительных компаний для перестройки склада. Поиск и строительство склада заняло девять месяцев, локализация продукта – шесть месяцев. Для сравнения: Arbus.kz запустился в Астане за три месяца.

## Первые продажи Pinemelon

С июня по апрель 2022 года команда Pinemelon формировала ассортимент, заключала договоры с поставщиками, заполняла

в парках, социальные сети, таргетированные кампании. За несколько месяцев до запуска команда заключила договор с местным PR-агентством, которое обеспечило более 30 появлений в денверских СМИ – от утренних шоу до первых полос бизнес-газет.

«Упоминания в СМИ добавили доверия к нам как новому бизнесу. Мы продолжаем экспериментировать каждый день, чтобы отобрать самые рабочие для нас инструменты», – поясняет управляющий директор Pinemelon Лариса Пак. Стоимость маркетинго-

вых инструментов, отмечает она, адекватна американскому рынку – привлечение нового клиента обходится дороже, но и средний чек выше, отметила директор.

Целевая аудитория Pinemelon – занимающиеся спортом молодые семьи (aspiration middle class), которые не могут позволить себе купить дом в Лос-Анджелесе и покупать органическую пищу каждый день, но при этом очень хотят. К стати, в Казахстане покупатели Arbus.kz – также средний класс Алматы и Астаны, профессионалы, стремящиеся вверх по социальной лестнице.

В первый же день работы Pinemelon, 12 апреля, пришли первые клиенты и пошли первые продажи. «Что приятно, продажи случились, – смеется теперь Ли. – Это был наш самый страшный сон – что мы откроемся с помпой официально и будем сидеть – ноль продаж».

## Чем отличаются рынки e-commerce Казахстана и США

В США Pinemelon позиционирует себя как локальный онлайн-супермаркет по продаже органических продуктов, выращенных местными фермерами. Стартап работает в двух режимах: продает товар, произведенный в других регионах, но также реализует местные фермерские продукты, собираясь в будущем стать маркетплейсом для фермеров агломерации. В Arbus.kz также продаются фермерские товары, но выстраивать отдель-

подхода к фермерским товарам, что означает доставлять продукты в тот же день, когда фермер его выложил в маркетплейс. Это нишевый подход, и мы ставим себе задачу занять 1–2% этого рынка», – разъясняет Алексей Ли.

Ассортимент казахстанского Arbus отличается от ассортимента Pinemelon. Есть организационные нюансы, но бизнес-модель, говорит Алексей Ли, одна. «Рынки разные с точки зрения поведения, привычек. Труд гораздо дороже и, соответственно, чеки выше. Заказ еды из ресторана стоит \$50–100. Поэтому американцы не так часто заказывают еду, как казахстанцы. Ассортимент различается по разновидности товаров. В США автомобили арендуем, в Казахстане они в лизинге. Но наша бизнес-модель в США идентична казахстанской. Продукт разработан и написан одними мозгами и ими же внедряется. Я не думаю, что есть значительные отличия», – комментирует он.

## Деньги для роста

Каждый месяц Pinemelon прибавляет по 25%. Постоянных покупателей в августе было 1 тыс. человек, в октябре уже 1,5 тыс. По словам Алексея Ли, ноябрь стартап закрывает с месячным оборотом \$150 тыс.

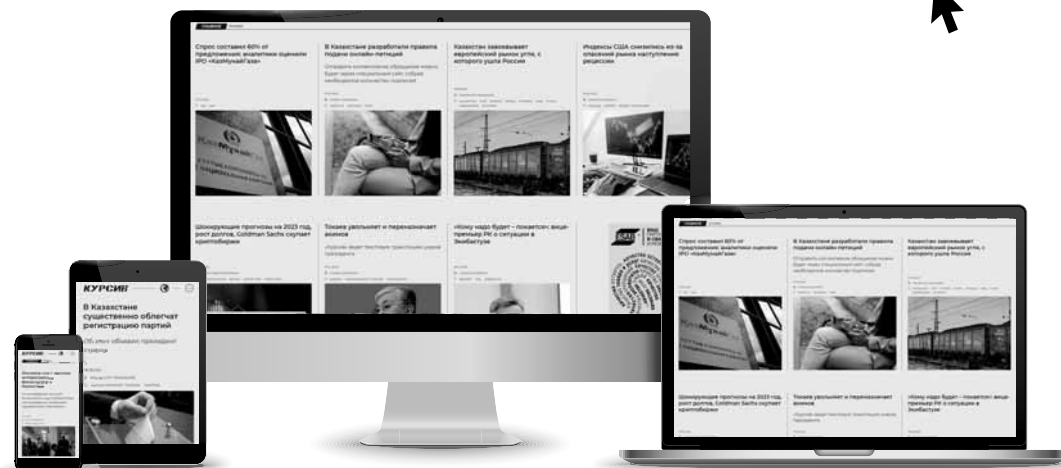
Сегодня Pinemelon ищет масштабируемые каналы для привлечения новых клиентов и готовится к раннему инвестиционному раунду «А» в США. Стартап целится привлечь \$10 млн с этой помощью достигнуть точки безубыточности к концу 2023 года. При этом основатель стартапа держит в уме другие планы по развитию. «Сейчас я активно работаю над привлечением инвестиций. Но мы не уповаем только на них, у нас есть и другие сценарии. В нашей специфике основной риск – наличие постоянного роста. Если мы будем дальше расти по этой траектории, то самый большой риск – отсутствие финансирования. Мы его решим раньше или позже. Если же мы не будем расти, то возникает риск того, что наш продукт не нужен потребителю. Тогда мы должны или поменяться, или закрыться. Мы выбираем первое», – говорит он.

Не собирается закрываться и Arbus.kz – слухи об этом время от времени разносятся по рынку. «Возможно, злые языки искренне верят в это. С учетом того, что недавно мы достигли выручки в 1 млрд тенге в месяц и роста месячного оборота проекта в 79 раз, забавно такое слышать. Как у каждого стартапа, быстрый рост у нас соединялся с короткими периодами неразберихи. Увольнялись сотрудники, иногда задерживались платежи поставщикам, и, возможно, для кого-то эти моменты послужили поводом сказать, что мы неплатежеспособны и скоро закроемся. Но это не так», – уверенно заявил Алексей Ли.

Интервью Алексея Ли можно посмотреть на YouTube-канале KursivMedia, перейдя по QR-коду




Узнай больше на [kz.kursiv.media](https://kz.kursiv.media)



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

## ИНДУСТРИЯ



**Shymbulak**  
SKI RESORT

**Ски-пасс (будни/выходные), тыс. тенге**

**Взрослый**  
• 7,6/11,4

**Высота\***  
3 200  
2 600

**Протяженность трасс**  
25 км

**Подъемники**  
10

**Детский/молодежный**  
• 2,9/4,8  
6–10 лет  
• 5,3  
11–23 года (будни)

**Льготы**  
• Бесплатно  
дети до 5 лет,  
пенсионеры,  
инвалиды (будни)  
• 2,65  
начинающие



**OI-QARAGAI**  
MOUNTAIN RESORT

**Ски-пасс (будни/выходные), тыс. тенге**

**Взрослый**  
• 7/10,5


**Высота\***  
1 821  
1 550

**Протяженность трасс**  
22 км

**Подъемники**  
11

**Детский/молодежный**  
• Бесплатно  
до 140 см  
• 4,4/6,4  
до 16 лет  
• 5,5/8  
до 24 лет

**Льготы**  
• Бесплатно  
пенсионеры (будни)



**«АК БУЛАК»**  
ВЫСОКОГОРНЫЙ КУРОРТ

**Ски-пасс (будни/выходные), тыс. тенге**

**Взрослый**  
• 6/10

**Высота\***  
2 664  
1 652

**Протяженность трасс**  
~ 5 км

**Подъемники**  
6

**Детский/молодежный**  
• Бесплатно  
до 120 см  
• 4,5 / 6,5  
до 17 лет

**Льготы**  
• Бесплатно  
участники ВОВ,  
пенсионеры,  
инвалиды (будни)

\* Метров над уровнем моря.

## Связанные одной целью

Когда казахстанские горные курорты составят конкуренцию альпийским

Ринат Абдрахманов,  
генеральный директор горного  
курорта «Шымбулак»

&gt; стр. 1

В каждый из двух минувших малоснежных сезонов мы произвели более чем по 800 тыс. кубометров снега», – делится генеральный директор горного курорта «Шымбулак» **Ринат Абдрахманов**.

Техническое открытие на самом высокогорном курорте страны – «Шымбулаке» (его трассы забираются до 3200 метров над уровнем моря) – прошло 16 ноября, а 26 ноября зимний сезон 2022/2023 стартовал официально. В начале декабря официально открылись крупные курорты алматинского кластера (АГК) – Oi-Qaragai и «Ак Булак». Техническое открытие и тот, и другой сделали тремя неделями раньше.

## «Шымбулак»

В сезоне 2021/2022 (отсчет начинается с ноября) самый известный алматинский горный курорт перешагнул отметку в миллион посетителей и подтвердил свой всепопулярный статус исчисляемыми показателями. В летний период «Шымбулак» посетил 500 031 гость, в зимний – 500 206 (статистика учитывает только подъемы на канатной дороге).

Хотя зимний «Шымбулак» ориентирован, в первую очередь, на продвинутых лыжников и сноубордистов, благодаря близости к мегаполису и транспортной доступности его массово посещают любители лыж и сноубордов всех уровней, а также гости города. Из-за этого автомобильные пробки в направлении курорта иногда выстраиваются на несколько километров, а на склонах и подъемниках в часы пик (с полудня и до трех часов дня) собираются в буквальном смысле толпы людей.

«Шымбулак» может комфортно принимать 6,5 тыс. человек в день. Сейчас в отдельные дни на курорт приезжает более 12 тыс. гостей. Это создает дискомфорт на подъемниках и трассах, а также сказывается на безопасности», – объясняет Абдрахманов.

Чтобы разгрузить канатные дороги и склоны, «Шымбулак» ввел дифференцированные тарифы – катание в будни обойдется на треть дешевле, чем в выходные. Базовые тарифы в сезоне 2022/2023 курорт сохранил на уровне прошлого года. «От акимата поступало предложение поднять цены и создать формат Fast Track (проход без очереди за отдельную плату). Но мы



Фото: Shutterstock/lumoLobo

сказали, что сохраним ценовую политику, так как «Шымбулак» сейчас работает по всем категориям (от начинающих до профессионалов). Единственное, о чем мы попросили город, развивать городские курорты, такие как ЦСК, где смогут кататься дети, обучаться начинающие», – продолжает руководитель горного курорта.

На «Шымбулаке» сейчас изучают, возможно ли технически увеличить число кабин на «канатке» с «Медеу» до базовой станции курорта. Еще один вариант – создание маршрута альтернативного экологичного автотранспорта. «По канатным дорогам обрабатываем вопрос с производителем, но это только плюс 200 человек в час – глобально проблему не решит. По альтернативному транспорту обращались в городской акимат – предлагаем дать возможность зайти на маршрут экологичным транспортным средствам», – рассказывает Ринат Абдрахманов.

В новом сезоне длина спусков на «Шымбулаке» вырастет, но только на 3 км – за счет запуска трассы «Сухой лог». На этой трассе, надеется руководство курорта, удастся руководить курорта, параллельному и индивидуально могут.

В более отдаленных планах «Шымбулака» – строительство канатки с Талгарского перевала до пика Нурсултан (подъем на 4376 м над уровнем моря), что добавит 10 км трасс и канатки до пика Панорама – это позволит кататься в Кимасаровское ущелье на 50 км новых трасс и спускаться до базовой станции «Медеу». «Проект строитель-

ства канатной дороги до пика Нурсултан заинтересовал потенциальных инвесторов из ОАЭ, но стоимость в 30 млн евро для них слишком низкая. Их интересуют инвестиции от 100 млн евро, поэтому мы занялись детальной проработкой проекта «Кимасаровское ущелье». Предварительный прогноз инвестиций – 140 млн евро. В настоящий момент мы в стадии детальной проработки технической документации со специалистами из Европы», – поделился Абдрахманов.

## Oi-Qaragai

Если «Шымбулак» – это, в первую очередь, курорт для продвинутых лыжников и спортсменов, то Oi-Qaragai – ориентирован на семейный отдых. Здесь 70% трасс – синие (без экстремальных участков), по которым будет комфортно кататься любителям, а для детей и начинающих есть несколько отдельных спусков.

В сезоне 2022/2023 новых трасс и подъемников на курорте не прибавилось. По словам основателя курорта, **Ерлика Балфанбаева**, на планах курорта сказались последствия пандемии и январских событий в Алматы, основной задачей Oi-Qaragai в минувшем году было не останавливать работу и сохранить тарифы для гостей. «Повышение тарифов пока не планируем. Мы же понимаем, что мы не в Австрии, где дневной ски-пасс стоит 57 евро. Хотя затраты у нас сопоставимы (дешевле только труд), при такой цене мы сильно обрежем доступность курорта для казахстанцев», – поясняет он.

Oi-Qaragai в сезоне 2021/2022 принял 536 тыс. туристов. Боль-

шинство гостей – 334 тыс. – посетили курорт зимой, но лишь каждый четвертый из них приобрел ски-пасс. Кроме лыж и сноубордов в Oi-Qaragai зимой можно прокатиться на тюбингах по одной из четырех санно-баллонных трасс с бугельными подъемниками, расслабиться в этно-SPA UMAI в традиционных казахских юртах или переночевать в деревянном домике среди еловых ветвей в экоотеле «Деревенька на деревьях». Для любителей пеших походов в окрестностях оборудовано около 30 км туристических троп. «Выровняли горизонталь, где нужно, повесили перила, сделали ступеньки. Благоустройство продолжаем, тесно сотрудничаем с Alpen Club. Следующим летом планируем добавить еще 10–12 км троп», – делится планами основатель курорта.

Новшества на курорте, в основном, инфраструктурные – реконструкция центральной плазы в «старой» части курорта, расширение пунктов проката и обновление ассортимента горнолыжного снаряжения. В декабре на высшей точке курорта откроется новый ресторан Eighteen-Twenty 1820 с панорамными видами.

В ближайших планах Oi-Qaragai – освоение плато Актас в двух километрах от курорта на восток на высотах 2200–2400 м над уровнем моря. «Начинаем работы по проектированию гондольной дороги, будет несколько подъемников. Высоты больше двух тысяч метров, то есть будет больше снега. При этом плато плоское, лавинобезопасное, и земляных работ практически не потребуется. Кругом елки – шикарное место. В следующем году начинаем строительство.

Инвестиции очень большие», – рассказывает о планах Ерлик Балфанбаев. Годом ранее владелец курорта сообщил, что плато позволит увеличить общую длину трасс на курорте до 70 км, объем инвестиций в этот проект может составить более \$100 млн, а срок окупаемости – около 30 лет.

## «Ак Булак»

Общая протяженность подготовленных трасс на «Ак Булаке» небольшая – около 5 км. Гостей курорт привлекает естественным снегом и пейзажными спусками среди берез и елей, а также возможностью внетрассового катания.

Ставку «Ак Булак» делает на разнообразие досуга и проведение мероприятий: здесь есть бассейн, теннисный корт, боксерский зал, бильярд, тир, батут, SPA-центр, соляная пещера, караоке-бар. Правда, в сезоне 2022/2023 курорт лишился ледового катка – на его месте оборудовали спортивный зал.

В начале сезона гости «Ак Булака» столкнулись с нюансами сервиса – в отличие от «Шымбулака» и Oi-Qaragai здесь нельзя приобрести абонемент онлайн, необходимо идти в кассу. Платный туалет удивил отсутствием освещения. «Фонарик же на телефоне есть, включайте, все видно будет», – дружелюбно советует посетителям кассир.

## Свой «Куршевель»

Мечта, которую лелеют все «горнолыжки» близ Алматы – связать канатными дорогами трассы «Шымбулака», Oi-Qaragai, Pioneer и других курортов Алматинского горного кластера.

«Хребет Заилийский Алатау от Каскелена до Тургеня очень удачно расположен – строго с запада на восток, имеет северную экспозицию, а это выгодно для строительства горнолыжных курортов, так как на северном склоне дольше лежит снег. Кроме того, у нас много удобных, расположенных перпендикулярно к хребту, въездов в ущелья. Можно, к примеру, запустить электричку от Шелека до Каскелена, а по ущельям – маленькие шаттл-басы. Если объединить все курорты в разных ущельях, получится 250–300 км связанных трасс. Купив один ски-пасс, можно будет заехать в Тургене (восточный кластер), а выехать на «Шымбулаке» (центральный кластер) или в Каскелене (западный кластер). У нас тут свой «Куршевель» в 100 раз лучше, чем в Альпах, но мы пока не научились наши преимущества использовать», – рассуждает Ерлик Балфанбаев.

«Сначала нужно связать существующие курорты, расположенные в центральном кластере. Этот проект можно реализовать в течение двух лет – было бы достаточное финансирование», – поддерживает коллегу Ринат Абдрахманов. Первый шаг глава «Шымбулака» видит в проработке технической документации по объединению курортов центрального кластера и созданию структуры, которая будет взаимодействовать с частным бизнесом и государством (подобная структура есть, например, в Грузии). «Мы все возможные подготовительные работы по технической документации самостоятельно делаем, чтобы когда дойдет до реализации проекта, у нас все было. Государство может выделить деньги на горную инфраструктуру. Но в создании условий проживания, общепит должны вкладывать частные инвесторы», – продолжает он.

Затраты на строительство канатных дорог, которые объединят горные курорты центрального кластера, основатель Oi-Qaragai Ерлик Балфанбаев оценивает в \$20 млн. «Еще примерно столько же уйдет на подготовку трасс», – резюмирует бизнесмен.

Любое расширение горнолыжных курортов упирается в стену на этапе согласования проектов с нацпарками, на землях которых проектируют новые горнолыжные трассы. К примеру, у Oi-Qaragai на решение вопроса выделения земель под расширение курорта на плато «Актас» ушло около семи лет. Но после поддержки проекта объединения курортов АГК президентом **Токаевым** появилась надежда, говорит Ринат Абдрахманов. В минувшие выходные на рабочем совещании в Министерстве культуры и спорта руководители горных курортов, представители нацпарков и министерства договорились создать общую структуру – чтобы решать земельные вопросы быстрее.



# Дом в Альпах

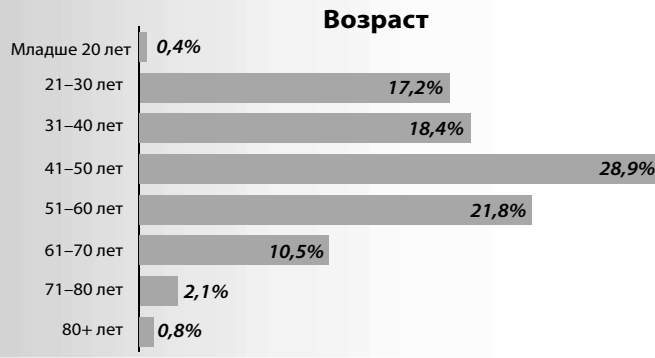
## Почему растет спрос на горнолыжную недвижимость

Доступная ипотека и переход на гибридный формат работы повысили интерес к альпийской недвижимости. В результате жилье на европейских горнолыжных курортах за минувший год подорожало на рекордные 5,8%. Сколько сейчас стоит шале в Альпах и на что обращают внимание покупатели при выборе горнолыжного дома, оценили аналитики Knight Frank в своем исследовании Ski Property Report 2023.

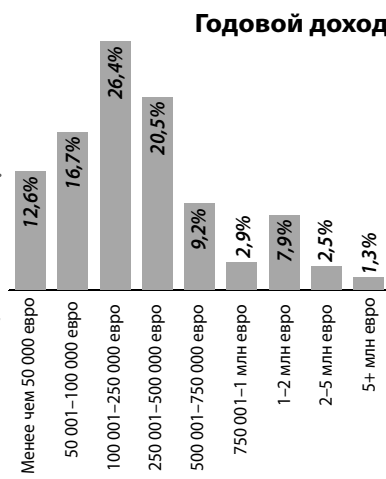
Наталья КАЧАЛОВА

Средняя цена шале с четырьмя спальнями на 23 отслеживаемых Knight Frank альпийских рынках выросла на 5,8% за год (июнь 2021 / июнь 2022) – это самый высокий показатель за последние восемь лет, отмечают аналитики в исследовании Ski Property Report 2023. Рекордный рост стоимости эксперты объясняют восстановлением интереса к отдыху на свежем воздухе после двух лет пандемии и переходом многих европейцев на гибридный формат работы. При этом каждый четвертый покупатель альпийского шале ищет постоянное жилье либо второй дом исключительно для личного пользования, не планируя сдавать его в аренду.

### ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ ГОРНОЛЫЖНОГО ДОМА



Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank



### Жарче уже не будет

Французские курорты, которые восемь лет лидировали в рейтинге по росту цен на недвижимость, в последние два года уступают швейцарским. Стоимость горных шале в Швейцарии за минувший год в среднем выросла на 7,1%, в то время как аналогичная недвижимость во Франции подорожала на 4,3%.

Быстрее всего за минувший год жилье росло в цене на двух швей-

царских курортах: Кран-Монтана (+14%) и Сент-Мориц (+14%).

Курорт Кран-Монтана, который до пандемии не вызывал большого интереса у инвесторов, вновь попал в поле зрения покупателей, ищущих более доступную недвижимость в Швейцарских Альпах. Курорт расположен на южном склоне и привлекает внимание покупателей не только умеренной

сти безопасностью швейцарского франка, вероятно, снова выйдет на первый план. Но после трех звездных лет экономические трудности начнут оказывать давление на настроения покупателей в Альпах и во всем мире, способствуя замедлению темпов ежегодного роста цен», – отмечает руководитель отдела глобальных исследований жилья Knight Frank Кейт Эверетт-Аллен.

доступностью (18%) и длинный сезон (17%).

Для большинства покупателей все, что находится дальше трех часов езды от аэропорта до курорта, является препятствием для заключения сделки.

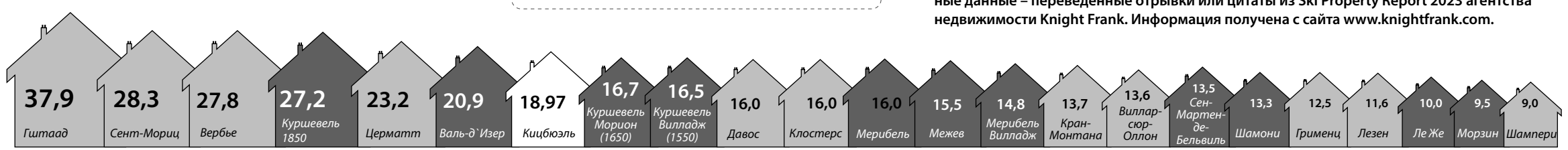
«Эти результаты объясняют, почему покупатели предпочитают французские курорты, ключевым преимуществом которых является их доступность», – пояснили в Knight Frank.

лей, но премия, которую они оказались готовы платить за вид на горы, быструю широкополосную связь и открытое пространство, превзошла ожидания», – отмечают в Knight Frank.

Инвестиции во второй дом с возможностью сдачи его в аренду (30%) остаются на первом месте среди мотивов покупки горнолыжного шале, но все больше людей (26%) ищут недвижимость

2 квартал 2022 / 2 квартал 2021. Для сравнения использованы цены на шале с 4 спальнями. Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank

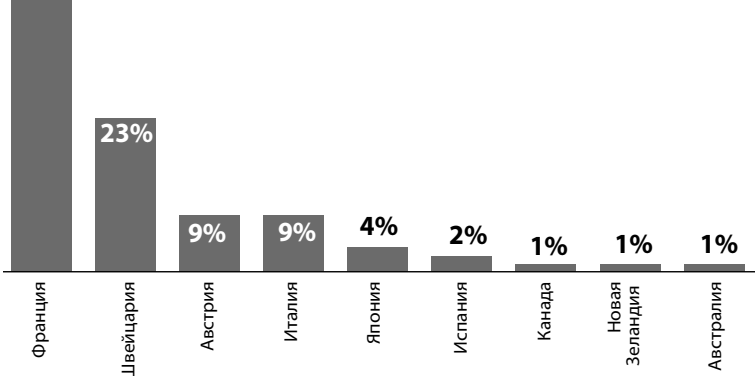
### Рейтинг курортов по ценам, евро за кв. м\*



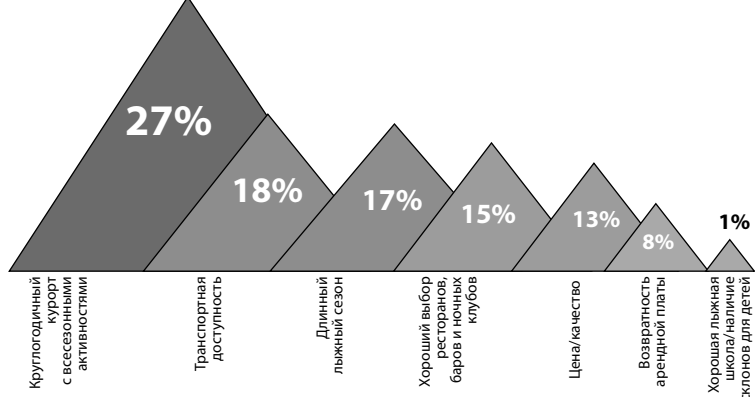
\* Курс валюты на 30 июня 2022 года.

Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank

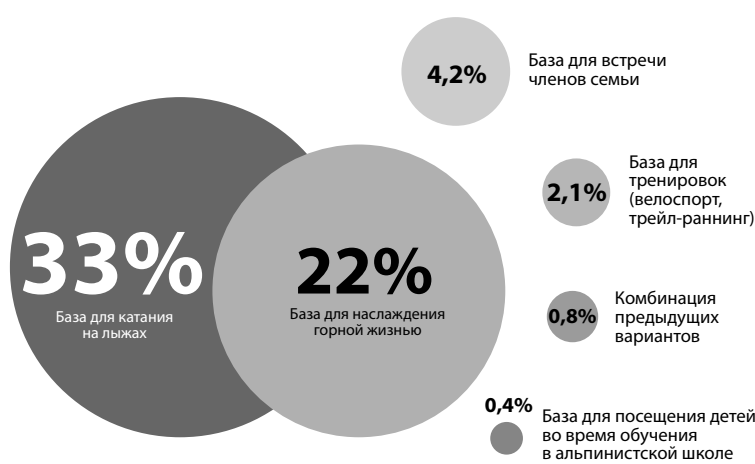
### В КАКОЙ СТРАНЕ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ КУПИТЬ ГОРНОЛЫЖНЫЙ ДОМ



### КРИТЕРИИ ПРИ ВЫБОРЕ КУРОРТА



### КАК ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ГОРНОЛЫЖНЫЙ ДОМ



Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank

### Мотивация и ожидания покупателей

Чтобы выяснить предпочтения покупателей высокогорного жилья, в сентябре-октябре 2022 года Knight Frank опросил более 230 своих клиентов из 33 стран. Среди потенциальных покупателей альпийских шале больше всего жителей Великобритании и Европы в возрасте от 41 до 50 лет, почти половина из них имеют годовой доход от 100 до 500 тыс. евро (в расчете на домохозяйство).

Почти 40% респондентов уже владеют домом на горнолыжных курортах, пятая часть находится в активном поиске шале, остальные рассматривают возможность покупки в будущем.

Каждый второй потенциальный покупатель присматривает шале во Франции, почти каждый четвертый ищет горный дом в Швейцарии, а каждый одиннадцатый – в Австрии или Италии.

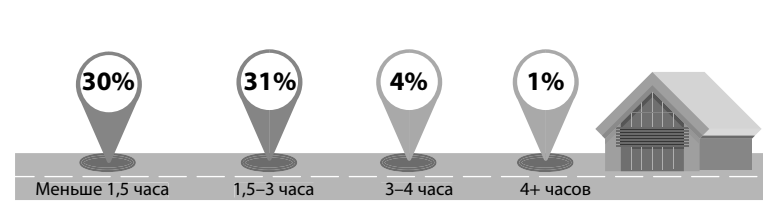
Среди основных критериев при выборе курорта – круглогодичная работа (27%), транспортная

При выборе локации большинство покупателей в первую очередь обращают внимание на близость к горным склонам, ресторанам и торговым точкам, а также на хороший вид и разнообразие активностей в течение всего года. Наличие SPA-услуг и хороших лыжных школ на курорте оказалось не столь важно для покупателей.

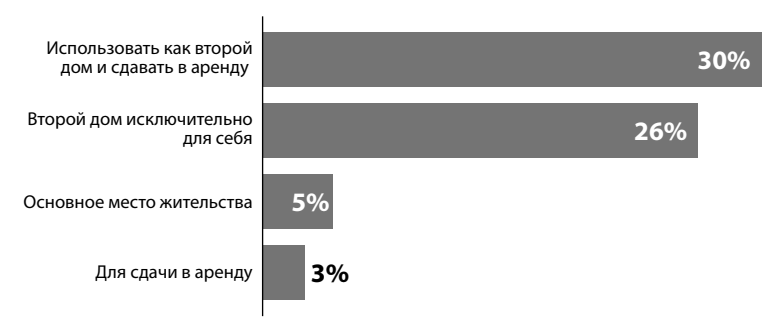
«Результаты опроса показывают, что покупатели хотят от своего шале гораздо большего, чем просто базу для катания на лыжах. Круглогодичный курорт, предлагающий широкий спектр видов спорта летом и зимой, в настоящее время является предпочтительным выбором для 27% респондентов», – рассказывают аналитики Knight Frank.

Выбирая уже непосредственно дом, покупатели в первую очередь обращают внимание на вид на горы, наличие широкополосного интернета и открытых пространств (балконов, террас). «Пандемия ожидаемо повлияла на приоритеты покупате-

### ВРЕМЯ ЕЗДЫ ОТ АЭРОПОРТА ДО КУРОРТА



### ЦЕЛЬ ПОКУПКИ ГОРНОЛЫЖНОГО ДОМА



Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank

### КРИТЕРИИ ПРИ ВЫБОРЕ ЛОКАЦИИ ГОРНОЛЫЖНОГО ДОМА

- 1 Близость к горнолыжным склонам
- 2 Близость к ресторанам, пунктам проката
- 3 Хороший вид
- 4 Разнообразие активностей летом: гольф, теннис, маунтинбайк и т. д.
- 5 Хорошие трассы для альпинизма/хайкинга
- 6 Южный склон, максимум солнечного света
- 7 Наличие SPA/велнес-услуг на курорте
- 8 Хорошая лыжная школа
- 9 Планы застройки

Источник: Ski Property Report 2023 Knight Frank

для длительного проживания и исключительно для себя.

Среди ответов о том, с какой целью покупатели планируют использовать свой дом, доминируют «катание на лыжах» и «наслаждение горной жизнью» (55%). Также Альпы привлекают все больше спортсменов, стремящихся использовать горы в качестве своей тренировочной базы.

Проблемы экологии и изменения климата волнуют покупателей альпийских шале. Энергоэффективность будущего дома является приоритетом для 54%. Кроме того, покупатели внимательно изучают общую устойчивость горнолыжного курорта (снегопады, температура, продолжительность сезона) и планы курорта по инвестированию в инфраструктуру для озеленения (снежные пушки, сбор/хранение воды для обеспечения надежного снежного покрова).

«Очевидно, что покупатели лучше, чем когда-либо прежде, информированы как о динамике цен, так и о рыночных рисках и возможностях с точки зрения будущей защиты своей покупки», – резюмируют авторы исследования.





## Эволюция казахских комедий

От фильмов про свадьбы к остро-социальным темам

> стр. 1

Хотя большая часть отечественных комедий уже не собирает феноменальных денег, их снимают нон-стопом, умудряясь выпускать дилоги и даже трилогии. Однако чтобы оказаться здесь на самом вершине пищевой цепочки, нужно быть или звездой уровня **Нурлана Коянбая** – любая его работа соберет кассу, или иметь мощную поддержку, например, в интернете – как это случилось с матерной «Пацанской историей» от Salem Social Media. Она стала суперхитом несмотря на самый жесткий рейтинг «21+», ведь это комедийное руд-муви снято по популярному в сети сериалу, который «разогрел» публику и завоевал большую фан-базу.

Еще один вариант, который увеличивает прокатный потенциал проекта и неизбежно ведет к хорошей кассе – это мощное лобби в кинотеатрах. Например, владельцы Kinopark-Kinoplex Theatres открыли свою кинопроизводственную компанию Tiger Films и сами стали снимать фильмы. Ну и самый последний вариант, который работает и для «богатых», и для «бедных» – это иметь по-настоящему хороший, конкурентный сценарий и интересную историю. Картин про казахские тои и ромкомов, которые завершаются свадьбой, снято уже столько, что хватит на отдельный поджанр. Ну как тут не взяться за социальную тематику? Это богатая тема, которая вызывает нужный эмоциональный отклик и придает любой работе драматургическую глубину.

### Когда казахские комедии стали акцентировать внимание на «болезнях» нашего общества?

Справедливости ради стоит сказать, что социальная тема так или иначе всегда присутствовала в отечественных комедиях – ведь ни один хороший юмористический фильм не может существовать вне социума. Но круг проблем в этом кино был, как правило, не самый большой: богатые и бедные, аулские и городские, казахоязычные казахи и русскоязычные, приверженцы традиционных ценностей или те, кто предпочитает западный образ жизни, конфликт между индивидуальными и коллективными ценностями и т. д. Сейчас тематика расширилась. И, судя по последним комедиям, теперь для отечественных комедиографов коррупция стала таким же источником для вдохновения, что и казахские свадьбы несколько лет назад. А проворовавшиеся чиновники – такими же привычными обитателями юмористических фильмов, как горе-женихи и невесты, родители, принуждающие детей к браку, и смешные мужчины, в которых по велению наших сценаристов влюбляются все экранные красотки.

К слову, одна из причин успеха двух самых кассовых казахских франшиз – речь про уже пожившую в бозе «Келинку Сабину» **Нуртаса Адамбая** и до сих пор процветающий «Бизнес по-казахски» **Нурлана Коянбая** – как раз их социальный контекст. В обеих работах, помимо юмора, был знако-

мый сеттинг, позволяющий понять, в какой стране мы живем, и свой меседж: к примеру, Сабина была избалованной девчонкой, которая мечтала о супруге из Дубая и небольшом дворце на Jumeirah Beach, но вышла замуж за пастуха, который живет в поселке Жугеры, и ей на ходу приходится адаптироваться к жизни в ауле. Она делает прямые эфиры из своей комнаты, мечтая об одном – сбежать отсюда куда подальше. Но вскоре понимает, что покинуть эти места не получится, поэтому придется заняться улучшениями на месте: она открывает в ауле центр реабилитации келинок, салон красоты, психологический кабинет, кинотеатр.

В «Бизнесе по-казахски» **Нурлана Коянбая** умудряются не только шутить над отечественным сервисом и бизнесом, в котором работают одни родственники, но и продвигать семейные ценности. Куда **Нурлан** только ни отправлял свою семейку – и в Америку, и в Африку, и в Южную Корею, и в Турцию (там снимали спин-офф I go to school), и теперь в Индию. К слову, четвертая серия «Бизнес по-казахски в Корее», выпущенная в 2019 году, до сих пор является самым успешным фильмом на территории Казахстана за всю историю, он собрал более 1 млрд тенге и побил в местном прокате даже американские блокбастеры.

### «Аким» Нуртаса Адамбая – первая популярная комедия о воровстве и проблемах аулов

**Нуртас Адамбай** первым заговорил с широкой аудиторией об остросоциальных темах, таких как взяточничество, хищение государственного бюджета, отсутствие достойной социальной инфраструктуры в аулах (нет ни воды, ни электричества, ни дорог, ни связи), глупота и равнодушные чиновники к нуждам граждан и т. д. Забавно, что идею снять фильм на эту тему **Адамбаю** подсказал, оказывается, чиновник – экс-аким Шымкента **Габидулла Абдрахимов**.

Хотя формально «Аким» – это романтическая комедия, но в ней так много социального контекста, что зрители так или иначе отнесли эту картину к общественным высказываниям и даже подозревали **Нуртаса** в желании оказаться на государственной службе. По сюжету мажору, выпускнику Массачусетского университета и казаху, но говорящему по-казахски – **Азамату** (в главной роли сам **Нуртас**) готовят большую карьеру. Одна загвоздка – для того, чтобы продвинуться в Астане, как ему обещал влиятельный папа (**Жан Байжанбаев**), парню сначала нужно попробовать свои силы на периферии и побыть акимом в поселке Таза Булак. Оказавшись в этом месте, забытым богом и казахстанскими властями, **Азамат** мечтает сбежать обратно в город – в мир Gucci, Bentley и дорогих санузлов. Так бы оно и было, если бы не молодая учительница **Гульназ** (**Гульназ Жоланова**). Влюбившись в нее, молодой аким остается на месте и пытается помочь простым людям. Несмотря на романтическое содержание и очень аккуратные и весьма сдержанные шутки, «Аким» ненавязчиво рассказывает о самом болезненном. Ключевым становится разговор новоспеченного акима аула Таза Булак с народным депутатом, воровавшим деньги из госказны и наживавшемся на нуждах жителей села. Хотя некоторым зрителям не хватило остроты высказывания, мол, можно было шутить и пожестче, **Нуртас** будто

бы обнаружил новую бездонную область для комедийной драматургии – казахстанскую коррупцию. Один минус – фильм развлекательный и решений проблемы не предлагает. По нему получается единственное, что спасет нас от воровства – это любовь.

В пандемийные годы произошли тектонические сдвиги в этой теме – в сети появился «Fake» («Саке») – юмористический сериал о проворовавшемся районном акиме **Саяте Саматовиче** (он же **Саке**). Оказалось, что остросоциальные темы, к которым никогда не прикасалась рука казахстанского сценариста – такие, как дефицит бюджетного жилья, недоступность ипотеки для малообеспеченных слоев населения, чудовищные дороги, плохо сделанные детские площадки и школы, неработающие фонари, застроенные заповедники, переименованные в честь своих родственников улицы, давление госорганов на средний и малый бизнес, вполне себе подходит для комедии. «Как будто документальное кино смотрим», – писали пользователи. Теперь наши авторы стали куда раскованнее в этой теме.

### Победим коррупцию хотя бы в кино

Из фильмов 2022 года, снятых в жанре комедии, самой остросоциальной выглядит дебютная работа **Тимура Дулатова** «Хотя бы в кино». По сюжету чиновник средней руки **Кайрат (Кайрат Адилгерей)**, начинавший «с бордюров и укладки асфальта», выигрывает крупный тендер и обещает местным медикам построить больницу, в которой будут «немецкое оборудование, шведская мебель, норвежские лекарства и казахские больные», но вместо этого строит себе элитный коттедж, заводит любовницу, а остальные деньги выводит в офшор. А когда выясняется, что на него началась охота со стороны Антикора, он срочно укладывает в больницу с якобы сердечным приступом, прихватив с собой флэшку с ограниченными счетами. По иронии судьбы мужчина попадает в ту самую лечебницу, которую он и обокрал – там нет ни техники, ни лекарств, ни нормальной еды.

Да еще и местные медики изгаляются над ним как могут – то очищающую клизму поставят, то руку ему грозят ампутировать, чтобы в следующий раз неопавно было подписывать «левые» документы.

Но вскоре и тут сработает коррупционная схема – чиновник подкупит молодого интерна (**Даурен Сергазин**), который за солидное вознаграждение обещает ему вшить его же флэшку в живот. Свою работу молодой специалист сделал хорошо, только вот мимо – электронное устройство установят жителю Атырау и накопитель с кучей счетов благополучно улетит в Западный Казахстан. В погоню за флэшкой пускается сам чиновник, интерн, допустивший досадную ошибку, и увязавшийся за ними маленький пациент с врожденным пороком сердца (**Айбар Тангыт**). Понятное дело, схема: «Как только вернем флэшку, я в Лондон, а вы в Каскелен» – не работает, мальчика нужно будет спасать, а коррупционеру придется сесть в тюрьму. Финальный диалог этой ленты довольно остроумен: когда у преступника, отбывающего наказание за хищения, спрашивают, почему же он не убежал за границу как планировал, он отвечает: «но проворовавшийся чиновник должен ведь сесть в тюрьму?» и добавляет: «хотя бы в кино?». Благодаря злободневной теме и небезупречному, но

неплохому (особенно поначалу) сценарию, который написали **Самат Сыржанов**, **Бухар Марат** и **Асхат Дултарханов**, комедия **Тимура Дулатова** стала одной из самых ярких картин этого года. Впрочем, решение проблемы и здесь тоже не предлагается – что делать с коррупционерами, кроме как посадить в тюрьму, драматурги не знают.

### Смешно о грустном: «Күшік құда, или Квартиранты» Дастана Калдыбаева и Дархана Саркенова

Лучшая казахстанская комедия за весь пандемийный период – это, безусловно, «Күшік құда, или Квартиранты» **Дастана Калдыбаева** (это сценарист и продюсер проекта) и **Дархана Саркенова** (режиссер). Забавную картину, рассказывающую о социальном разрыве между богатыми и бедными казахами, решившими благодаря женитьбе детей породниться, называли казахской версией «Паразитов» **Пон Чжун Хо**. Тут тоже одна семья живет за счет другой – но не скрываясь, а потому, что им больше жить негде – их выгнали со съемной квартиры и они вынуждены обратиться к новым родственникам – родителям своего зятя. Правда, в отличие от корейцев, казахстанцы хоть и заявляют тему классового неравенства, но предпочитают особо не погружаться в нее и остаются в жанре чистой комедии, оставив в сценарии лишь один горьковатый сюрприз, напоминающий всем зрителям о настоящей реальности. Извините за спойлер, но это важно – там к финалу бедные богатеи благодаря разработанному ими стартапу, а в конце концов оказывается, что это им новые родственники помогли. Правдиво, но грустно. Кстати, сложившийся в «Күшік құда» кинодуэт из **Баян Максатқызы** и **Куандыка Шакиржанова** вновь был задействован теми же авторами в новой комедии «Донор» (сейчас она в прокате), только там они не сваты, а люди, которые будут намного ближе друг к другу, ведь бедный герой **Шакиржанова** – шашлычник и отец-одиночка – станет донором почки для богатой героини **Баян Максатқызы** – успешной бизнес-вумен с проблемами со здоровьем.

В завершение отметим, что если раньше в отечественных фильмах пытались копировать западные тропы, то теперь наши юмористические фильмы стали намного аутентичнее и отражают казахстанскую реальность такой, какая она есть. Сейчас снимать даже юмористические картины без «правды жизни» уже, похоже, не комилфью, об этом говорят все последние киноленты. Так, в подростковой тик-ток комедии «Aool house» мотивом для всех действий становится безнадежно больная девочка, сестренка одного из героев. В спортивной драме с комедийными элементами «Алга» **Ернара Нурғалиева** рассуждают об отсутствии перспектив для молодежи, безработице и отсталой медицине, в новой комедии «Келинжан», также снятой **Нурғалиевым**, все ругаются из-за наследства – свалившегося на них участка – и ненавязчиво поднимают земельные вопросы. А в летнем хите «Бишарашки» (с казахского «бедняжки») вновь рассуждают об одном богаче-рваче, который обокрал всех и вся, да так, что ему пришлось сбежать с семьей в аул и притворяться бишарашкой. Остается ждать, когда экранные меседджи сработают и воровать наконец перестанут.

### СВАДЕБНАЯ РОМАНТИКА, КЕЛИНКИ, БАНДИТЫ И ОГРАБЛЕНИЯ

Все перечисленные в заголовке темы кормили и кормят отечественных кинематографистов не один год – снимать на эту тему халявно и безопасно и, судя по тому, как клепают комедии в заданном квадрате, это очень прибыльно. Настоящей золотой жилой для казахстанских продюсеров долгое время были ромкомы, ведь почти все более-менее достойные проекты, выпущенные в этом жанре, собрали отличную кассу: это дилогия «Брат или брак» **Ернара Нурғалиева**, «Свадьба на троих» и «Замуж в 30» **Аскара Бисембина**, «Пять причин не влюбиться в казаха» **Аскара Узабаева**, «Побег из аула: Операция Махаббат» **Нуртаса Адамбая** и его же «Я – жених», «16 кыз» **Канагата Мустафина** и другие картины.

Традиционно все эти годы пользовались спросом семейные комедии. Самые успешные образцы сняты в жанре келинологии – то есть посвящены искусству быть невесткой в казахской семье (от казахского «келин» – невестка). Здесь есть несколько хитов – от простой адамбаевской «Келинки Сабинь», задавшей тренд, до образцовой казахской трагикомедии «Келинка тоже человек» **Аскара Узабаева**. Теперь эту тему подхватил **Аскар Бисембин**, не так давно выдавший «Келинку особого назначения».

В комедийные фильмы про ограбления и бандитов мы погружаться не будем, потому что суперхитов там не было. Зато отметим изобретательную трэш-комедию «Жаным, ты не поверишь» от компании ArtDealers (**Ернар Нурғалиев**, **Жандос Айбасов**, **Азамат Дулатов**). Самобытная черная комедия о парнях, которые выехали на рыбалку, но заблудились и попали в волшебный дикий мир казахской провинции, где кругом маньяки и самые готичные персонажи, попала в период пандемийных запретов и потеряла на этом всю кассу, зато завоевала множество призов на международных фестивалях и не так давно стала первым проектом, который появился на Shudder – крутой американской стриминговой платформе, специализирующейся на хоррорах и триллерах. А это большой успех.