

# КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:  
КАК ЖИТЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:  
ВЫДАЧИ ПО ГРАФИКУ

стр. 5

ТЕХНОЛОГИИ:  
КТО ТАКИЕ ТРЕКЕРЫ И ЗАЧЕМ  
ОНИ НУЖНЫ СТАРТАПАМ

стр. 8

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
МОДА В КВАДРАТЕ

стр. 9

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

## Ипотека по-венгерски

Как появление ОТР в Узбекистане отразится на банковском секторе

Подписано долгожданное соглашение о покупке мажоритарной доли одного из крупнейших финучреждений Узбекистана, Ипотека-банка, лидером венгерского рынка, банком ОТР. «Курсив» попросил экспертов оценить перспективы зарубежного игрока в РУз.

Вадим ЕРЗИКОВ,  
Павел НОСАЧЁВ

### Наконец построили

Сделку по покупке узбекистанского банка рынок ждал больше года, хотя изначально планировалось закрыть ее за два месяца. Договоренности оказались под угрозой из-за военного конфликта между Россией и Украиной. Стратегический и финансовый директор ОТР Ласло Денчик даже заявлял, что власти РУз не обязаны ждать и могут найти нового покупателя.

Приводя в пример эту паузу в переговорах, агентство S&P в своем декабрьском рейтинговом отчете писало, что «высокая геополитическая напряженность и ухудшение перспектив мировой экономики могут задержать приватизацию» в Узбекистане.

Но подписание соглашения о покупке все же состоялось 12 декабря 2022 года, Ипотека-банк станет не только первым приватизированным банком, но и первым, чью долю продали иностранному инвестору.

Венгерский банк станет владельцем 96,9% акций, которые принадлежат Минфину РУз (еще 2,6% акций банка находятся у других юрлиц, а 0,5% – у физических лиц). Сделка должна пройти в два этапа: сначала будут проданы 75% бумаг, а через три года после финансового завершения первого этапа продадут оставшуюся часть. В Минфине РУз «Курсиву» пообещали пояснить, чем обусловлена такая структура сделки, но на момент публикации редакция ответ еще не получила.

&gt; стр. 6



Фото: Shutterstock/Vera Larina

## Техническое падение

Казахстанцы сократили покупки бытовой техники

Розничный рынок бытовой техники и электроники увеличивается в денежном выражении за счет стремительного роста цен. Но в количественном выражении продажи падают. Ретейлеры рассказали «Курсиву», почему снизился спрос на бытовую технику и электронику и дали прогнозы на ближайший год.

Анастасия МАРКОВА

### Больше денег – меньше покупок

Казахстанский рынок бытовой техники и электроники (БТиЭ) два года подряд бодро прибавлял. Если считать в национальной валюте, то в конце 2021 года рост составил 70% по отношению к 2019 году. В количественном выражении ретейлеры также в 2021 году продали на 19% больше товаров в сравнении с допандемийным 2019 годом.

Консолидированных данных по рынку Казахстана за 2022 год пока нет. Но, судя по имеющим-

ся результатам, итоговые показатели окажутся не настолько позитивными, как в предыдущий период. Казахстанцы хоть и заплатили в этом году ретейлерам больше, но техники купили меньше.

По предварительным подсчетам маркетингового агентства FusionLab (панель GfK Kazakhstan), за 11 месяцев 2022 года рынок вырос на 17%, но лишь в денежном выражении. При этом продажи в физическом выражении, то есть в штуках, с января по ноябрь 2022-го снизились на 8%.

&gt; стр.11



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/GeminiLab

## Из ямы на бугор

Прирост рабочей силы в Казахстане замедлился, но это не самая большая проблема

Аналитики Нацбанка РК отмечают замедление темпов прироста наемных работников и всей рабочей силы и связывают это с общими демографическими тенденциями, что справедливо лишь отчасти. Куда более серьезное воздействие на рынок труда может оказать следующий за «демографической ямой» «молодежный бугор».

Сергей ДОМНИН

### Нижне, еще ниже

Замедление темпов прироста наемных работников в экономике фиксируют авторы свежего (по итогам III квартала 2022 года) доклада НБ РК о денежно-кредитной политике.

«В 2015–2017 годах увеличение числа наемных работников наблюдалось в условиях сокращения количества рабочей силы в экономике, а также перехода самозанятого населения в категорию наемных работников в условиях улучшения экономической ситуации. Последние четыре года темпы прироста наемных работников существенно замедляются и практически повторяют динамику изменения

рабочей силы, – отмечают в НБ РК. – Таким образом, текущие изменения категории наемных работников в большей степени являются следствием происходящих демографических процессов в стране».

Аналитики отмечают: «Несмотря на рост общего числа наемных работников в экономике, во многих секторах в III квартале 2022 года было отмечено снижение их количества». Численность занятых, работающих неполный рабочий день, также росла, «что может быть следствием замедления экономического роста в некоторых секторах экономики».

&gt; стр.2

ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года



# Из ямы на бугор

## Прирост рабочей силы в Казахстане замедлился, но это не самая большая проблема

> стр. 1

Говорят авторы доклада и о сокращении количества самозанятых. Но если до 2019-го этот тренд объяснялся позитивной экономической конъюнктурой, а в 2020-м – коронакризисом, то теперь – высокой базой 2021 года. «Данная динамика наряду с ростом временно незанятого населения указывает на то, что ситуация на рынке труда ввиду замедления экономической активности полностью не стабилизировалась», – делают вывод аналитики НБ РК.

Рабочая сила (ранее эту группу называли «экономически активным населением») действительно в последние кварталы растет слабее, чем в доковидный период: если в 2018 и 2019 годах прирост рабочей силы составлял соответственно 1,5 и 1,2% в год, то в 2021-м и в три квартала 2022-го – 0,7 и 0,3%.

Демографические данные БНС АСПР РК показывают, что доля молодежи (15–28 лет) в рабочей силе за последние четыре квартала сократилась на 10,1% – до 1,9 млн человек при сокращении количества молодых людей на 4,0%. Дело не только в демографии: вне состава рабочей силы находится около 1,4 млн человек, которые получают очное образование – численность учащейся молодежи в последний год выросла на 5,4%, или на 73 тыс. человек.

Еще одна проблема, попавшая в объектив аналитиков НБ РК, – снижение темпов роста производительности на фоне сдержанной деловой активности и растущих фонда оплаты труда и реальной зарплате. «Данная тенденция указывает на наличие инфляционного давления со

стороны предложения», – указывают авторы доклада.

### Внимание, подъем

Погружение в демографическую статистику показывает, что небольшая просадка в темпах роста рабочей силы – временная трудность, связанная с прохождением демографической «ямы» – прихода на рынок труда поколений, родившихся в сложные в плане социально-экономической ситуации 1990-е и начало 2000-х. Дно «ямы» Казахстан уже прошел: нынешнее поколение 16-летних более многочисленно, чем 17-летних, а самой скромной в группе молодежи является численность нынешних 22-летних (2000 год рождения).

Примерно через два года поколение, присоединяющееся к рабочей силе, численно переключает последний многочисленный возраст позднесоветского беби-бума (1989 год рождения). И это только начало казахстанского «молодежного бугра».

Анализ возрастной структуры населения РК по возрастам до 16 лет показывает, что количество людей в каждом следующем возрасте (если идти от более взрослых к менее взрослым) в среднем на 3,0% больше, чем в предыдущем. Более того, поколения, которым в 2022-м было 15 лет, на 8,0% многочисленнее 16-летних, 14-летних – на 9,4% больше, чем 15-летних, а 13-летних на 10,0% больше, чем 14-летних. Поскольку смертность в возрастных группах от 1 до 15 лет составляет в среднем 0,34 на 1 тыс. человек (в абсолютных значениях – менее 1000 умерших на 5,6 млн человек) и постоянно сокращается, поправка на этот демографический показатель будет незначительной.

Фактически мы имеем дело со всевозрастающей волной молодежи, которой еще предстоит найти себя на рынке труда, где на все более длительный период задерживаются старшие возрасты. Смертность в старших группах в последние два года несколько повысилась пандемия COVID-19, но уже в прошлом году показатели стали возвращаться к тренду на снижение смертности. Кроме того, возрастных казахстанцев на рынке труда значительно меньше, чем молодых. Например, казахстанцев в возрасте от 63 до 65 лет в два раза меньше, чем казахстанцев в возрасте от 13 до 15 лет.

Остроты ситуации придает отраслевая специфика рынка труда и региональные особенности распределения молодого населения. На рынке труда в последние 10 лет продолжалась структурная трансформация. Чистый прирост занятых в 2012–2021 годах составил всего 285 тыс. человек (+3,3%), количество занятых достигло 8,8 млн человек. Однако в этот период показались отрасли, устойчиво сокращающие и генерирующие рабочие места. К первым относится сельское хозяйство, которое сжалось по рабочей силе вдвое (с 26 до 13%, или на 1 млн человек), и два работодателя поскромнее – энергетический сектор и строительство. Основную часть чистого притока (55% объема, или 764 тыс. человек) приняли торговля, а также бюджетные сектора – образование, здравоохранение и госуправление (включая чиновников и силовиков).

Около 48% казахстанцев до 15 лет проживают в пяти южных регионах РК – Алматы, Шымкенте, Алматинской, Жамбылской и Туркестанской областях. Однако доля этих регионов в ВВП не пре-

вышает 33%, а в распределении занятых – 42%.

Правительство пыталось управлять рынком «молодежного бугра» с помощью самых разных инструментов, в том числе государственных программ развития бизнеса и расширения предложения образовательных грантов. Если в 2011/2012 учебном году правительство выделяло на программы бакалавриата в вузах около 35 тыс. грантов, то в 2021/2022 году – 56 тыс., а на 2022/2023 было заложено 73 тыс. С 2017 года стали бесплатными образовательные программы в техникумах и колледжах.

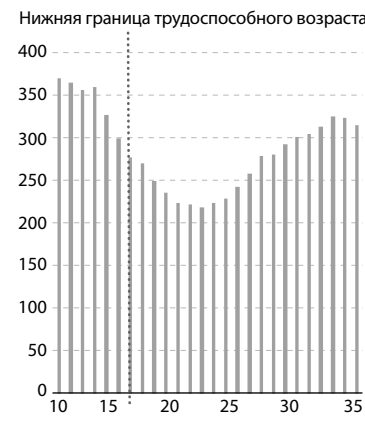
Общее количество самозанятой молодежи (граждане в возрасте от 15 до 28 лет) удалось за последнее десятилетие сократить вдвое (с 822 тыс. человек до 420 тыс.) в основном за счет сельского сегмента самозанятых. Доля непродуктивно занятых среди самозанятых сократилась с 41 до 10% также в основном за счет сельских жителей. Но и общий для страны показатель молодежи NEET (не работающей, не учащейся, не проходящей переподготовку) сократился за 10 лет с 7,8 до 6,9%.

Одно из следствий расширения доступности образовательных программ уже фиксируется в статистике самозанятых: за десятилетие 2011–2021 годов доля самозанятых с высшим образованием выросла с 10 до 18%, а со средним профессиональным – с 19 до 40%. Именно на этот период пришлось расширение образовательных грантов для учащихся вузов и появление бесплатного обучения в организациях технического и профессионального образования. Уровень образования в структуре молодежи в этот период также рос – доля молодых людей с высшим образованием выросла с 34 до 42%, со средним профессиональным – с 24 до 43%.

Продолжение этой тенденции приведет к тому, что ряды самозанятых в РК будут пополнять все более и более образованные люди. Или, по крайней мере, дипломированные.

### Страна прошла самую глубокую часть демографической «ямы»

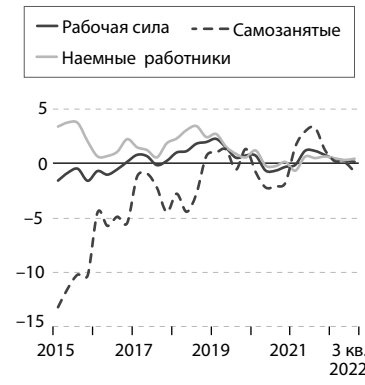
Население РК в возрасте от 10 до 35 лет на начало 2022 года, тыс. человек



Источник: БНС АСПР РК

### Темпы прироста рабочей силы в 2018–2022 годах замедлились в 5,5 раза

Динамика рабочей силы, наемных работников и самозанятых в РК, г/г



Источник: расчеты НБ РК по данным БНС АСПР РК

### Уровень безработицы незначительно выше докризисного уровня

Уровень безработицы и временно незанятое население РК



Источник: расчеты НБ РК по данным БНС АСПР РК

### Неуклонно растет образовательный уровень казахстанских самозанятых

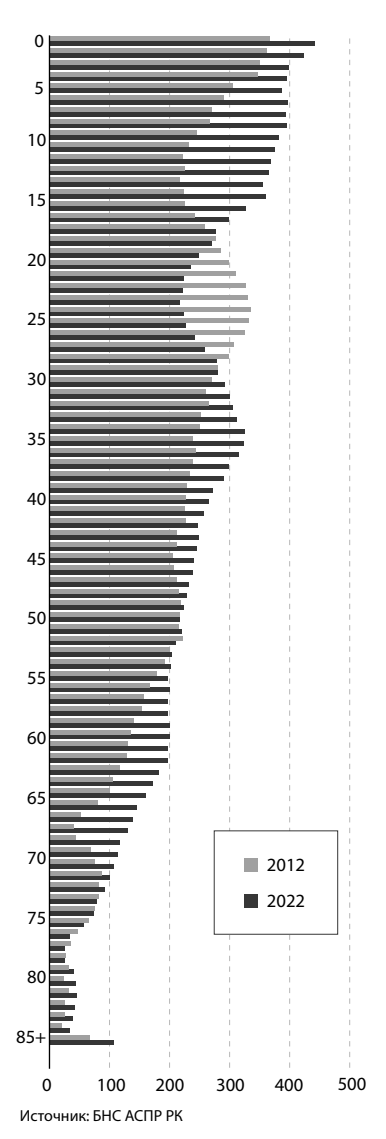
Структура самозанятых в РК по уровню образования, %



\* Значения 2011 года округлены до целого, поэтому на графике в сумме дают менее 100%  
Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

### Доля молодежи продолжит расти в ближайшее десятилетие

Структура населения РК по однолетним возрастам в 2012 и 2022 годах, тыс. человек



Источник: БНС АСПР РК

### Изменения в структуре занятости в РК за 2012–2022 годы\*

Всего занято в экономике	Численность занятых на III квартал 2022 г.		Чистый приток за 10 лет
	8 825	285	
	тыс. человек	тыс. человек	тыс. человек

ОТКУДА	Численность занятых на III квартал 2022 г.		Чистый отток/приток за 10 лет	Структурный отток/приток		Изменение п. п
	Тыс. человек	Тыс. человек		%	Доля в 2012 г.	
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	1 136	(1 071)	-48,5%	26%	13%	-13%
Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	141	(18)	-11,1%	2%	2%	0%
Строительство	645	(8)	-1,3%	8%	7%	0%

КУДА	Численность занятых на III квартал 2022 г.		Чистый отток/приток за 10 лет	Структурный отток/приток		Изменение п. п
	Тыс. человек	Тыс. человек		%	Доля в 2012 г.	
Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	82	4	5,6%	1%	1%	0%
Обрабатывающая промышленность	600	48	8,6%	6%	7%	0%
Транспорт и складирование	638	70	12,3%	7%	7%	1%
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	271	46	20,6%	3%	3%	0%
Информация и связь	164	29	21,1%	2%	2%	0%
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	1 486	286	23,8%	14%	17%	3%
Образование	1 125	244	27,6%	10%	13%	2%
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	486	109	28,8%	4%	6%	1%
Искусство, развлечения и отдых	144	33	29,8%	1%	2%	0%
Здравоохранение и социальное обслуживание населения	539	126	30,6%	5%	6%	1%
Финансовая и страховая деятельность	178	45	34,1%	2%	2%	0%
Профессиональная, научная и техническая деятельность	250	67	36,6%	2%	3%	1%
Предоставление прочих видов услуг	311	91	41,2%	3%	4%	1%
Операции с недвижимым имуществом	164	50	44,0%	1%	2%	1%
Предоставление услуг по проживанию и питанию	195	63	48,1%	2%	2%	1%
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	270	91	50,4%	2%	3%	1%

\* Использованы данные на III кварталы соответственно 2012 и 2022 годов; значения процентов в столбцах «Структурный отток/приток» округлены до целого.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

## Молодая угроза

Молодежный бугор (youth bulge) – феномен, характерный для демографии развивающихся стран и связан с двумя трендами, порожденными ростом качества жизни. По мере улучшения качества жизни происходит достаточно резкое по историческим меркам снижение смертности и удлинение продолжительности жизни. Однако модель рождаемости на первых порах модернизации общества остается похожей или близкой к традиционной – с большим количеством детей. Затем – по мере продолжающейся модернизации или в связи с кризисами – этот эффект смягчается, и в демографической структуре, представленной как график однолетних возрастов, возникает «бугор» – многочисленная молодежь.

Профессор Университета Джорджа Мэйсона в Фэйрфаксе (Вирджиния, США) Джек Голдстоун в статье, опубликованной в Journal of International Affairs в январе 2002 года, прямо указал политические кризисы (Голдстоун упоминал Английскую и Французскую революции, а также революцию XX века) с возрастающим количеством молодежи в общей демографической структуре. Проблемы возникают из-за того, что при

жесткой политической модели экономика не поспевает за стремительными изменениями в демографической структуре, что в конечном счете приводит к появлению слоя многочисленной и бедной молодежи, не выходящей перспектив развития в своей стране.

Интерпретации с использованием «молодежного бугра» стали популярны у исследователей после так называемой Арабской весны 2011 года, когда в ряде стран Ближнего Востока и Африки прошли революции, в которых молодежь принимала активное участие, а в историях борьбы народа с авторитарным режимом использовались образы отчаявшихся молодых людей.

После революций в арабских странах проблему пришлось решать уже новым властям, однако эффективного ее решения не нашли даже те новые режимы, которые смогли удержаться от гражданской войны и возврата к авторитаризму. Рост доступности к образованию не ослабил проблему молодежной безработицы: исследования на материале Туниса показывают, что молодым людям с высшим образованием еще сложнее найти работу, поскольку учебные программы существенно отстают от потребностей рынка труда; в

итоге наиболее эффективным решением становится эмиграция.

На постсоветском материале проблема изучалась крайне мало, хотя непосредственно молодежи и ее проблемам посвящено огромное количество публикаций, а в Казахстане, например, изучением молодежи занимается отдельный государственный научно-исследовательский центр (НИЦ «Молодежь»).

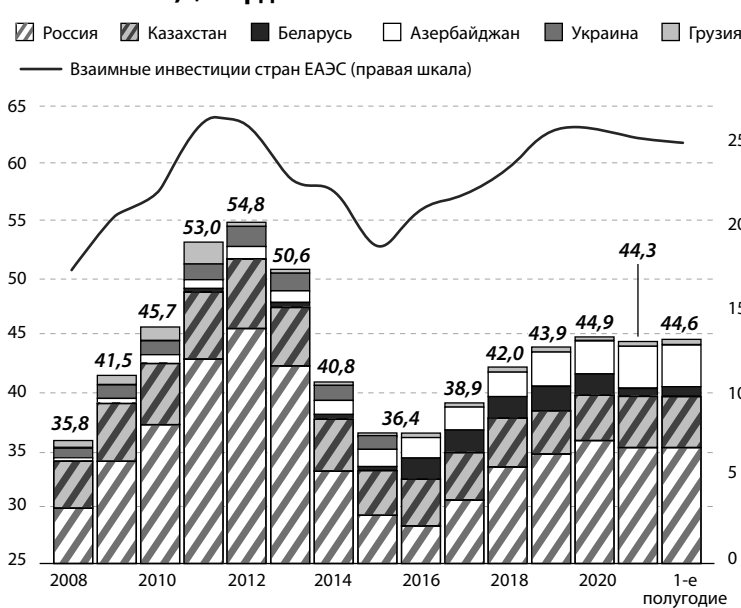
Следы «молодежных бугров» можно найти в демографической статистике постсоветской республик Центральной Азии, где в 2010-х возобновился структурный рост доли детей и молодежи. По данным Всемирного банка, доля людей в возрасте до 15 лет в течение 2010–2021 годов не снижалась, как в среднем в мире и на постсоветском пространстве, а росла: в Таджикистане – с 36 до 37%, в Кыргызстане – с 30 до 33%, в Казахстане – с 24 до 29%.

Казахстан в этом плане наиболее показателен. Первый «молодежный бугор» (поколения 1985–1991 годов рождения) Казахстан прошел 10 лет назад относительно спокойно. Однако нынешнее молодое поколение гораздо более многочисленно, и пика у нынешнего бугра пока не видно.

● Аналитики ЕАБР констатируют, что первый период роста взаимных ПИИ в СНГ пришелся на 2008–2012 годы, когда накопленный объем этих капиталовложений увеличился с \$35,8 млрд до \$54,8 млрд. Второй значительный период роста взаимных ПИИ был в 2016–2020 годах – с \$36,4 млрд до \$44,9 млрд. К середине 2022 года уровень накопленных инвестиций составил \$44,6 млрд, в базе взаимных ПИИ региона 433 действующих проекта с объемами инвестиций более \$1 млн (в 2021 году их было 458, и аналитики ЕАБР отмечают сжатие базы действующих проектов, главным образом из-за ухода российских инвесторов из ряда стран региона).

Взаимные ПИИ стран ЕАЭС к середине 2022 года оценены в \$24,5 млрд. Россия – главный трансграничный инвестор среди постсоветских государств. На долю российских ПИИ в середине 2022 года пришлось 79,2% взаимных инвестиций СНГ. На втором месте Казахстан – 9,5%, на третьем – Азербайджан, на долю которого сейчас приходится 8,4% взаимных инвестиций СНГ. И это свидетельствует о возросшем инвестиционном потенциале азербайджанских компаний и их экспансии на рынки других стран СНГ, отмечают аналитики ЕАБР.

**Динамика накопленных взаимных ПИИ стран СНГ и ЕАЭС, \$ млрд**

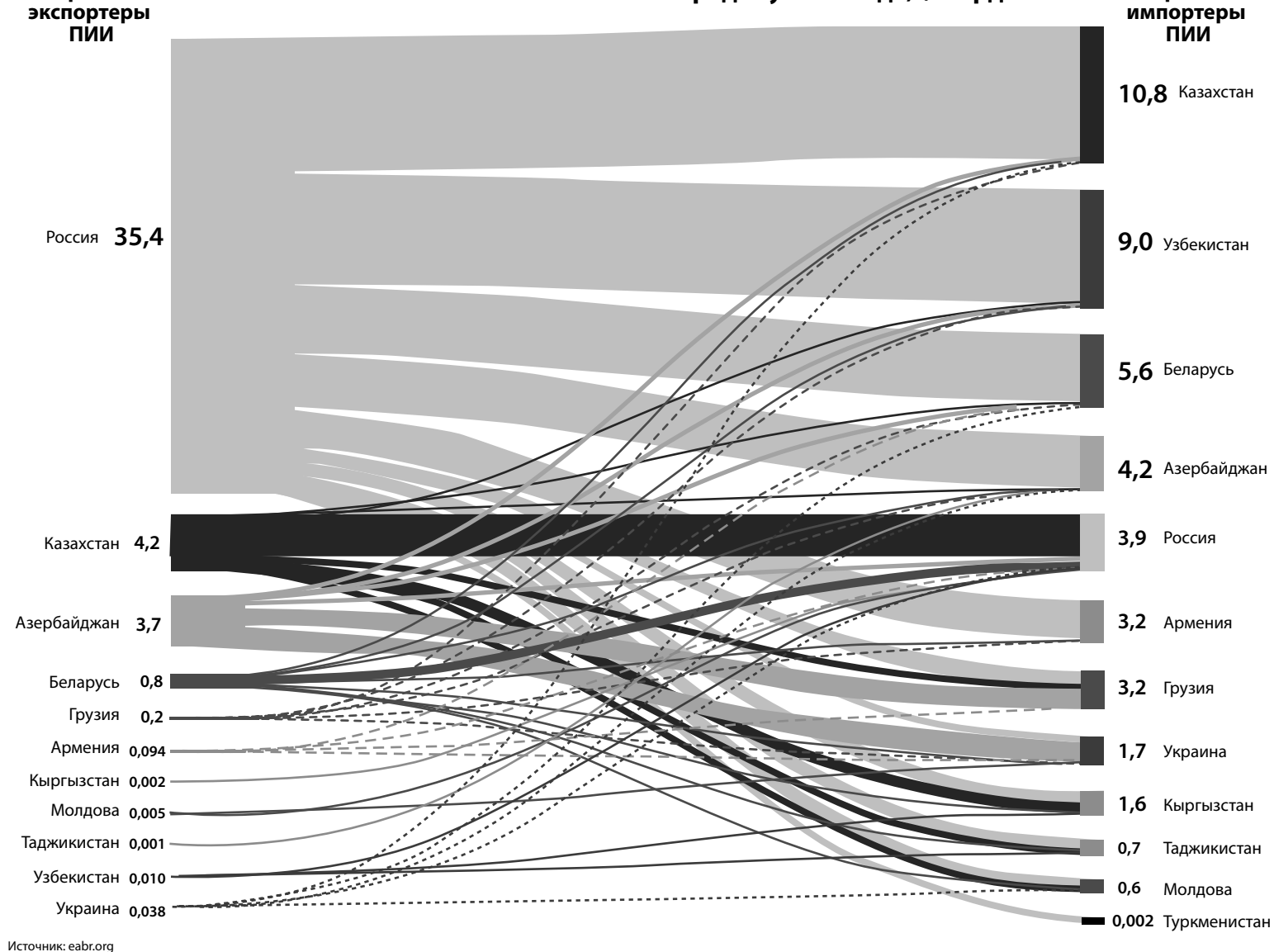


Примечание: объем взаимных ПИИ, экспортированных из других стран, составляет незначительную величину и учитывается в совокупном объеме.

Источник: eabr.org

**Страны – экспортеры ПИИ**

**Взаимные ПИИ по состоянию на середину 2022 года, \$ млрд**

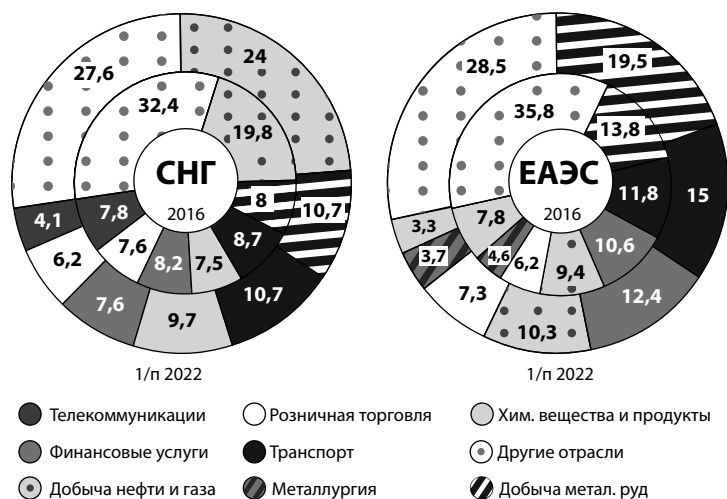


Источник: eabr.org

● Пять наиболее крупных направлений ПИИ связаны с капиталовложениями России – в Казахстане, Узбекистане, Беларуси, Азербайджане и Армении. Шестое по значению направление – казахстанские ПИИ в России. Значимыми инвестиционными направлениями являются также азербайджанские ПИИ в Грузии и Украине.

Евразийский банк развития опубликовал доклад «Мониторинг взаимных инвестиций ЕАБР – 2022» (МВИ), посвященный мониторингу взаимных прямых иностранных инвестиций в странах СНГ и в Грузии. Методология сбора данных позволяет учитывать инвестиции через офшоры, что отличает МВИ ЕАБР от статистики национальных ведомств и международных организаций. Кроме того, в докладе оцениваются взаимные инвестиции стран СНГ с Китаем, Ираном и арабскими государствами.

● Удельный вес трех отраслей – лидеров во взаимных ПИИ стран СНГ превысил 45%. Добыча нефти и природного газа сконцентрировала 24% накопленных ПИИ. На втором и третьем местах добыча металлических руд и деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта (доля каждой из отраслей – 10,7%). В конце 2016 года совокупная доля тройки лидеров составляла 34,4%. Доминирование среди инвесторов России, а также двух других значимых нефтегазовых стран – Казахстана и Азербайджана – предопределяет лидирующие отрасли. Отраслевая структура взаимных ПИИ ЕАЭС и СНГ различается. Добыча нефти и природного газа занимает в рамках ЕАЭС лишь четвертое место, тогда как на первом находится добыча металлических руд. Аналитики ЕАБР отмечают, что инвестиции в greenfield-проекты растут в ЕАЭС особенно интенсивно. Доля таких проектов – 32%



Источник: eabr.org

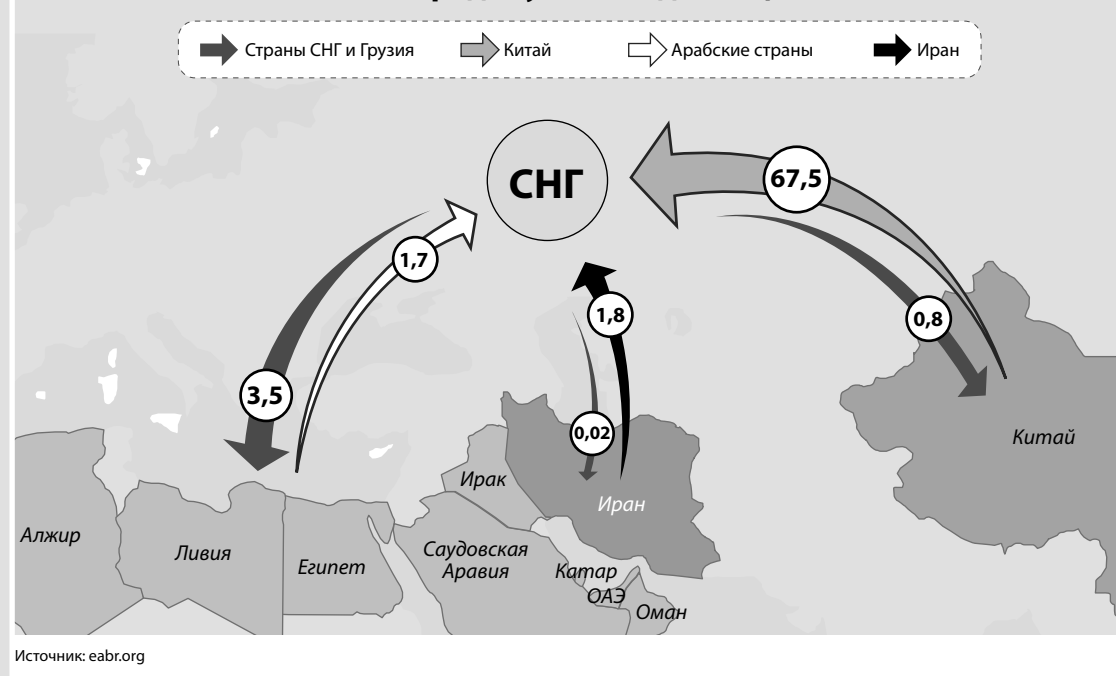
во взаимных инвестициях стран ЕАЭС на середину 2022 года. Объем ПИИ в greenfield-проекты вырос на 57% за последние шесть лет. Другие распространенные формы ПИИ – покупка активов (доля 30% и прирост на 13%) и «покупка с расширением» (доля

33% и снижение на 3%). Доля других форм инвестиций – 5%. Из казахстанских инвесторов на постсоветском пространстве выделяется KAZ Minerals, вложивший в 2019 году в медный проект Баймакская на Чукотке \$0,9 млрд.

# Инвестиции по-соседски

## Казахстан – фаворит инвесторов из стран СНГ

**Объемы взаимных ПИИ между СНГ и зарубежными странами на середину 2022 года, \$ млрд**



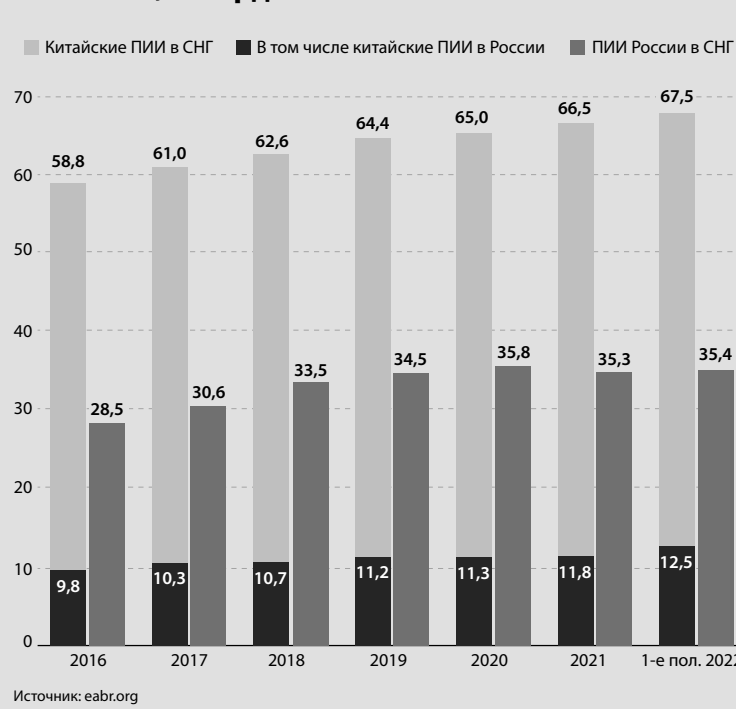
Источник: eabr.org

● КНР опережает Россию по объемам ПИИ в СНГ, хотя в первой половине 2010-х годов Китай как источник ПИИ в СНГ сильно уступал России. К се-

рдине 2022 года накопленные китайские ПИИ в 12 постсоветских странах превысили \$67,5 млрд, в том числе \$12,5 млрд составили инвестиции в Рос-

сию. Основные направления китайской инвестиционной экспансии в СНГ – Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан. Приоритетные сектора для инвестиций в Казахстане – нефтегазовый и трубопроводный, в Кыргызстане – добыча золота и нефтепереработка, в Таджикистане – добыча золота и цементный бизнес. В этих странах Китай может занять лидирующие позиции среди инвесторов, а в Таджикистане на него приходится больше половины всех ПИИ. Совокупный объем иранских ПИИ в СНГ достиг \$1,8 млрд, их ключевой получатель – Азербайджан. Иранские капиталовложения есть в Армении, Беларуси, Казахстане, России, а за пределами ЕАЭС – в Таджикистане. Инвестиции стран СНГ в Иране пока невелики, отмечают аналитики ЕАБР. Из значимых проектов они выделяют зерновой терминал казахстанской «КазАгро» в Амирабаде на Каспийском море. Арабские страны выступают больше как получатели ПИИ, главным образом российских капиталовложений.

**Масштабы инвестиционного присутствия КНР в СНГ, \$ млрд**



Источник: eabr.org



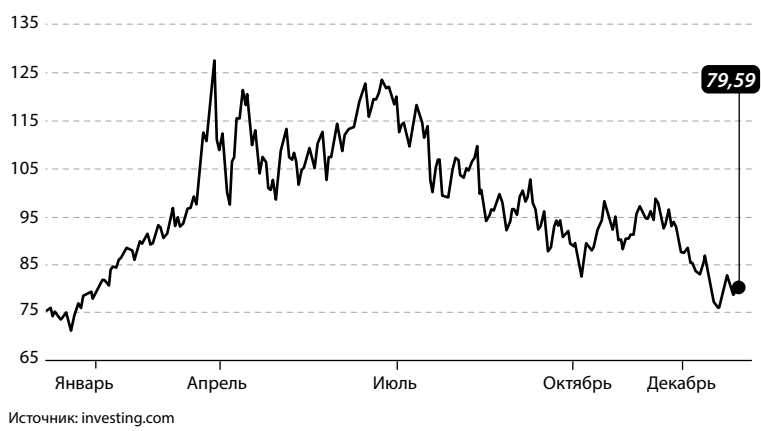
Источник: eabr.org

● В структуре привлеченных взаимных ПИИ в СНГ по итогам первого полугодия 2022 года лидирует Казахстан с 24,3%, за ним следует Узбекистан с 20,1%, а потом Беларусь с 12,6%. Россия находится лишь на пятом месте с 8,8%, пропуская вперед еще и Азербайджан с 9,5%. Значимы показатели и у Грузии, Армении и Украины – соответственно 7,2; 7,1 и 4,0%. Наибольшее движение вверх продемонстрировали Узбекистан и Азербайджан – аналитики ЕАБР отмечают двукратный и почти четырехкратный прирост входящих ПИИ с 2012 года в этих странах соответственно.

## ИНВЕСТИЦИИ

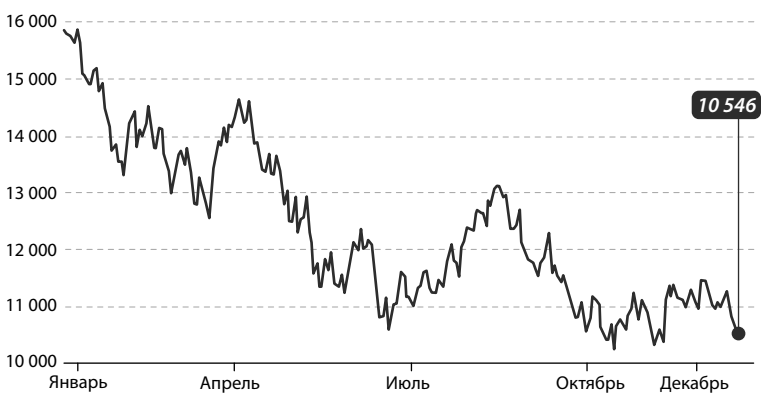
## ДИНАМИКА С НАЧАЛА 2022 ГОДА

## Нефть Brent



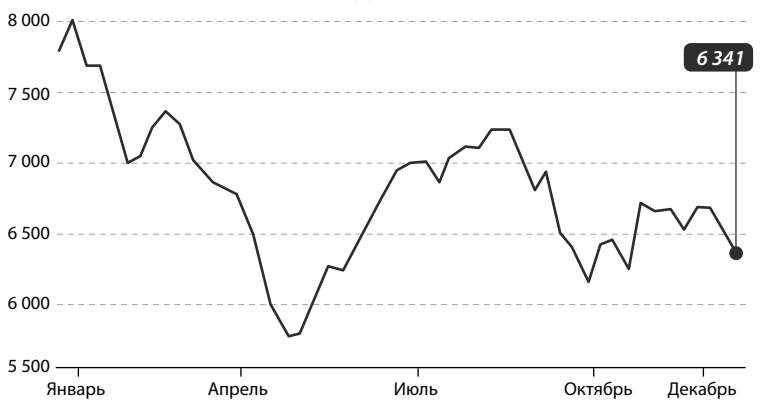
Источник: investing.com

## Индекс Nasdaq



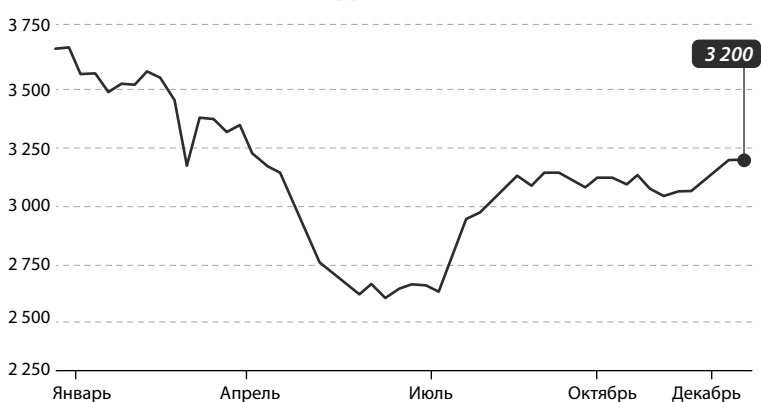
Источник: investing.com

## Индекс CSI



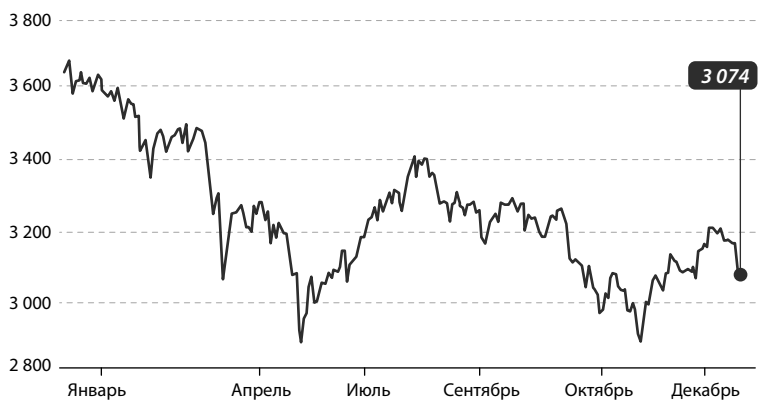
Источник: investing.com

## Индекс KASE



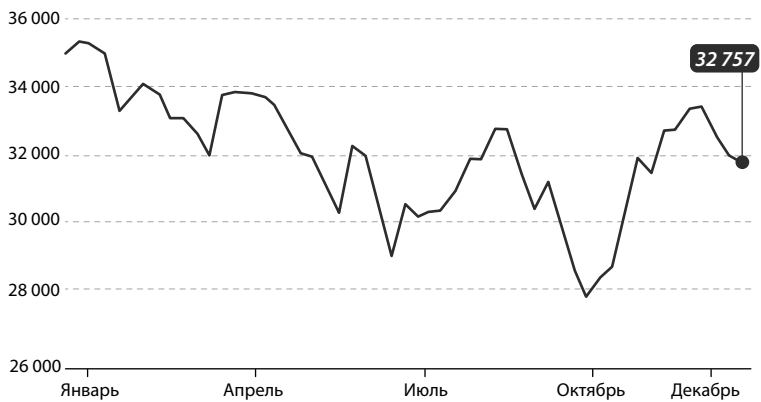
Источник: investing.com

## Индекс Shanghai Composite



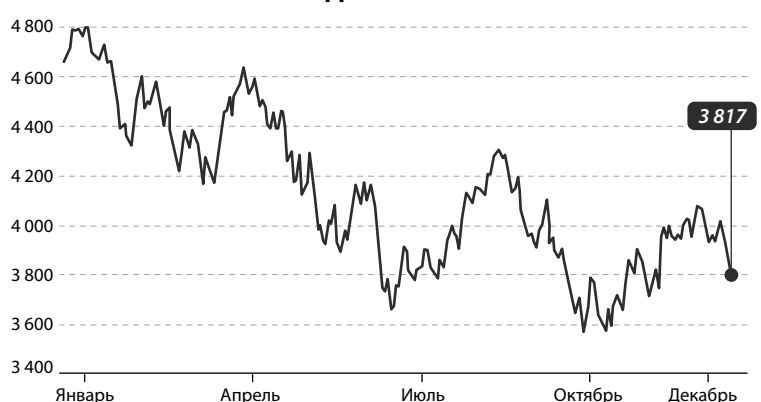
Источник: investing.com

## Индекс Dow Jones Industrial Average



Источник: investing.com

## Индекс S&amp;P 500



Источник: investing.com

# Как жить в эпоху перемен

## Прогнозы по рынку акций на 2023 год

Впервые с 1999 года в большинстве прогнозов на Уолл-стрит говорится о падении американского фондового рынка. За почти 100 лет наблюдений только четыре раза акции снижались два и более года подряд. В таких условиях аналитики пересматривают даже портфели так называемых защитных акций, которые ранее могли генерировать хотя бы минимальную прибыль.

**Александр ПОЛЯНИЧКО**

### 2023-й – год Медведя?

По данным Bloomberg, усредненный прогноз аналитиков

А каким будет дно нынешнего рынка? По данным CFRA Research, среднее снижение индекса S&P во время рецессий экономики США после 1945 года составляет 28%. Таким образом, с учетом снижения S&P на 14,6% с начала 2022 года в 2023 году у него есть «потенциал падения» еще примерно на 13%. Самый оптимистичный прогноз у Refinitiv: там ждут не только восстановления рынка в течение 2023 года, но и его роста на 9,9% в IV квартале.

### Спасут ли защитные акции?

В августе 2022 года Berkshire Hathaway Уоррена Баффета и Bridgewater Associates Рэя Далио раскрыли данные о сделках за II квартал 2021 года. И тогда стало понятно, что эти наиболее известные и успешные инвесторы уже в прошлом году стали активно вкладываться в защитные сектора рынка – компании,

из Великобритании. В Citi также считают, что слабый рост прибыли нанесет значительный ущерб американским акциям в 2023 году (в том числе в традиционных защитных секторах), и советуют обратить внимание на бумаги китайских компаний, поскольку они получают импульс роста от ослабления ограничений, связанных с COVID-19, и господдержки сектора недвижимости.

### Вечные ценности и региональные особенности

Bank of America в своем прогнозе на 2023 год неожиданно назвал в числе защитных инвестиций золото. Почти 10 лет оно падало в цене, к началу пандемии восстановилось до уровня 2011 года, затем прибавило 10% в 2020–2022 годах и в настоящее время вновь торгуется на уровне 2011 года. «Однако крах крипторынка и ожидаемое смягчение

ные расходы бюджета в связи с намеченными реформами и мероприятиями (ремонт инфраструктуры, поддержка населения и так далее).

Ансар Абуев из Freedom Finance Global отмечает, что в условиях ужесточения ДКП и роста в марте – апреле большинство казахстанских эмитентов действовали крайне осторожно, отменив или сдвинув сроки утверждения дивидендов на неопределенный срок. Тем не менее практически все отложенные выплаты были исполнены в октябре – ноябре. Рост объемов дивидендов показали «Казакстелеком», «Казатомпром» и Kaspi.kz. «Однако за текущий год индекс KASE снизился на 11,5%, тогда как индекс S&P 500 показал около –17,5%, – напоминает Абуев. – Лучшее всего индекс казахстанской биржи смотрелся с сентября по декабрь, обеспечивая большую стабильность, чем внешние рынки. В тот же период тенге показывал довольно стабильные позиции вопреки сильному доллару на мировом рынке. Однако тут стоит отметить корреляцию с российским рублем».

### Когда рынок достигнет дна?

Абуев считает, что IV квартал 2022 года показал, что компании Казахстана могут расти и восстанавливаться. Али Сагындыков более скептически. По его мнению, Казахстану не удастся в течение одного года преодолеть кризис в экономике: «Этому мешает нестабильная геополитическая ситуация в ближнем зарубежье, которая в ближайшее время не улучшится. Наша экономика сильно зависит от России, экономические связи очень тесные, из-за этого введенные против нее санкции оказывают пусть не прямое, но значительное вли-



### Динамика стоимости золота за 25 лет



Источник: investing.com

ведущих инвестфондов США предполагает, что S&P 500 упадет к концу 2023 года на 1,66% от текущих значений. Это первый с 1999 года случай, когда аналитики Уолл-стрит считают падение котировок акций в следующем году более вероятным, чем рост их стоимости. Причем разница между самыми оптимистичными и пессимистичными прогнозами достигла максимума с 2009 года.

Например, в Deutsche Bank прогнозируют, что S&P 500 завершит 2023 год с плюсом на 10,38% к текущим значениям индекса, а Morgan Stanley ждет падения на 4,34%. Интересно, что по итогам ноября S&P 500 потерял около 14,6% от январских показателей, это ниже самого «медвежьего» сценария, который описывался на Уолл-стрит в прогнозах на 2022 год. Так что оценка в 4% может оказаться слишком оптимистичной.

В целом 2022 год для американского рынка акций может стать худшим со времен мирового финансового кризиса 2008–2009 годов. Причины понятны: ужесточение денежно-кредитной политики ФРС, рекордные за последние 40 лет показатели инфляции, высокая волатильность на энергетическом и сырьевых рынках из-за санкций против России и продолжение проблем с цепочками поставок из-за политики «нулевой терпимости» к COVID-19 в Китае весь год создавали напряжение на рынках.

Но чтобы фондовый рынок падал два года подряд – такое случается нечасто, отмечает вице-президент управляющей компании American Century Investments Рич Вайс: «Велика вероятность того, что рецессия экономики США будет серьезной, а значит, рынок ждет долгое падение. За почти 100 лет наблюдений рынок только четыре раза снижался два года подряд». Наиболее близка ситуация к началу нулевых годов, когда произошел крах доткомов. В 2000 году S&P упал на 10%, в 2001 году – еще на 13%, а по итогам 2002 года обвалился сразу на 23%. Только в 2004 году акции перешли к устойчивому росту, в среднем американские индексы тогда прибавили 26%.

которые производят продукты питания и товары повседневного спроса. Традиционно к ним также относят сектор коммунальных услуг и здравоохранения и так называемые акции стоимости.

«Это ценные бумаги, которые существенно недооценены рынком, – поясняет профессор экономики Дэниэл Фолкиншейн из Университета Рована (Нью-Джерси), который провел специальное исследование на эту тему. – Обычно это зрелая и стабильная компания, которая не привлекает много внимания со стороны инвесторов и СМИ, но генерирует прибыль». По его расчетам, во время пяти крупных обвалов рынка и кризисов в 1980–2015 годах акции стоимости меньше остальных бумаг упали в цене или даже показали рост.

В своем прогнозе на 2023 год стратеги BlackRock Investment Institute рекомендуют акции сектора здравоохранения, поскольку здесь спрос менее чувствителен к экономическим колебаниям. Действительно, этот сектор S&P 500 с начала 2022 года упал примерно на 1,7%. BlackRock также предпочитает акции энергетических и финансовых компаний, хотя в целом она не советует вкладываться в развитые рынки. «Падение акций в 2022 году еще не отражает предстоящий ущерб американских компаний от неизбежной рецессии», – следует из прогноза аналитиков.

В JPMorgan еще более категоричны: они вообще не видят в 2023 году защитных акций на американском рынке по сравнению с другими развитыми рынками и называют своим фаворитом бумаги компаний

денежно-кредитной политики ФРС могут привести в 2023 году к ралли на рынке золота, – считают аналитики BofA. – Цены на драгоценный металл во втором полугодии могут превысить \$2 тыс. за унцию, обеспечив прирост 10%».

По данным Всемирного совета по золоту (WGC), за первые девять месяцев 2022 года центробанки по всему миру скупили 673 тонны золота, что почти в 1,5 раза больше, чем за весь 2021 год (454 тонны). Это уже примерно 20% от всех покупок на рынке, а если к ним присоединятся инвесторы, разочарованные в криптовалютах, спрос неизбежно разгонит стоимость не только золота, но и других драгоценных металлов, считает аналитик BofA.

Аналитик Али Сагындыков из АО «Евразийский Капитал» к защитным в текущей ситуации относит акции энергетических и добывающих компаний, а также сектор коммунальных услуг и страховые компании. В Freedom Finance Global защитными секторами назвали здравоохранение, потребительские товары, коммунальные услуги. «Этот список изменился по сравнению с прошлыми годами. Из него выпали сектор высоких технологий и финансовый сектор по причине возросших рисков и чрезмерно переоцененной стоимости акций большинства компаний этих секторов», – пояснил Сагындыков. Он констатирует, что 2022 год был очень неудачным для Казахстана с самого начала, поскольку многие зарубежные держатели акций наших компаний избавились от них из-за политической нестабильности. Добавились экономические проблемы: низкие темпы роста экономики, неполнитель-

яние на Казахстан. Прогноз по голубым фишкам в целом скорее негативный, но нужно выделить за ситуацией, и по отдельным компаниям, возможно, все будет не так плохо».

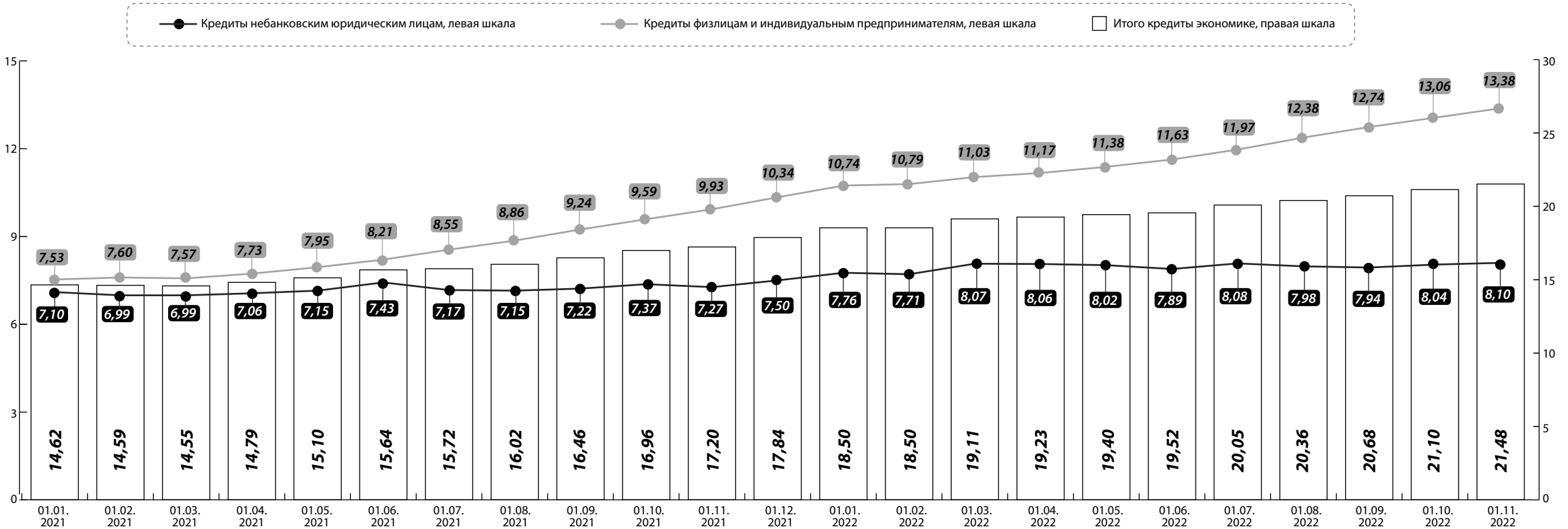
Сагындыков также предполагает, что дно для ключевых фондовых рынков США наступит позже, чем для Европы и Китая. Фондовые рынки Китая сильно зависят от китайско-американских отношений, индексы могут обрушиться из-за резкого ухудшения этих отношений, а риск довольно велик – Китай ясно дал понять, что Тайвань будет присоединен рано или поздно. Это может привести к прямому военному столкновению.

«Фондовый рынок Казахстана развит слабо, но в условиях тяжелого кризиса и геополитических рисков это даже к лучшему, – считает аналитик. – Наверное, стоит брать пример с Китая и не стремиться снижать участие государства в экономике».

Рекомендации для розничных инвесторов на 2023 год стандартные: постоянно делать самостоятельный анализ, отслеживать финансовые показатели и новости компаний, следить за трендами, следуя главному правилу инвестора – диверсифицировать портфель. Самые неожиданные рекомендации дал журнал The Economist в своем декабрьском номере: «Пандемия ознаменовала конец периода относительной стабильности и предсказуемости в геополитике и экономике. Инвесторы оказались в новом мире – теперь непредсказуемость может стать новой нормой. Рынкам нужен новый свод правил, и, возможно, они сформируются именно в 2023 году».



ОБЪЕМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ, трлн тенге



Источник: Нацбанк РК

ОБЪЕМЫ И ДИНАМИКА КРЕДИТОВАНИЯ В РАЗРЕЗЕ БВУ

Объем кредитного портфеля\*, млрд тенге 01.01.2021 01.01.2022 01.11.2022 Динамика кредитного портфеля, %



\* Без учета операций обратного РЕПО.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Банки расположены в порядке убывания кредитного портфеля по состоянию на 01.11.2022.

**За 10 месяцев текущего года казахстанские банки предоставили новых займов в объеме, на 14% превышающем прошлогодний уровень. В корпоративном сегменте рост новых выданных очевидно сдерживался санкциями против дочернего Сбера, чей ссудный портфель еще совсем недавно был вторым по размерам в секторе. «Курсив» изучил, какие игроки сегодня преуспевают в наращивании кредитования больше всего.**

Виктор АХРЭМУШКИН

С начала года (январь – октябрь) общий объем выданных банками новых кредитов (расчеты «Курсива» на основе данных Нацбанка) составил 19,1 трлн тенге, из которых физлицам, включая индивидуальных предпринимателей, досталось 9,9 млрд, юрлицам – 9,3 млрд. По сравнению с прошлым годом выдачи в целом выросли на 14,2%, при этом удовлетворенный спрос в рознице по темпам роста в три раза опережает корпоративный сегмент: объем новых выданных населению увеличился в годовом выражении на 21,9%, тогда как бизнес-заемщикам – на 7%.

Суды индивидуальным предпринимателям занимают невысокую долю в розничном портфеле. Например, за весь прошлый год физлица получили 10,4 трлн тенге новых кредитов, из них на ИП пришлось менее 800 млрд тенге. Если отнести ИП к бизнес-клиентам (каковыми они, по сути, и являются), то динамика корпоративного кредитования несколько улучшится и рост новых выданных бизнесу составит 9,1% (по данным АРРФР).

В среднем в этом году банки ежемесячно выдают 1,9 трлн тенге новых кредитов (в прошлом – менее 1,7 трлн). Определенная просадка наблюдалась в январе, когда выдачи составили 1,35 трлн тенге. Частично это могло быть вызвано беспорядками в стране, из-за которых банковские офисы физически отработали меньше

времени, чем положено. Однако более важную роль мог сыграть фактор сезонности: в январе 2021-го месячные выдачи тоже были минимальными (1,1 трлн тенге). В остальные месяцы текущего года выдачи колебались в коридоре от 1,8 трлн тенге в феврале до почти 2,2 трлн в августе.

Совокупный кредитный портфель сектора увеличился с начала года ровно на 3 трлн тенге (с 18,5 трлн до 21,5 трлн), или на 16,1%. В структуре этого роста различные займы выросли на 24,6% (+2,6 трлн тенге), корпоративные – на 4,4% (+340 млрд тенге). Отсюда следует, что в розничном сегменте банкам удается наращивать портфель за счет притока новых клиентов, повторного кредитования «старых», а также увеличения самих сумм выданных на фоне беспрецедентно высокой инфляции. Что касается корпоративного сегмента, то здесь рост новых выданных почти компенсируется погашениями ранее полученных займов.

**Макрорегулятор уполномочен заявить**

В свежем докладе Нацбанка о денежно-кредитной политике авторы посвятили отдельный бокс своему видению того, что происходит с кредитованием бизнеса в Казахстане и не замедляется ли оно. Авторы напоминают, что в пандемийном 2020-м ссудный портфель юрлиц просел на 1,5% из-за карантинных мер и сниже-

ния деловой активности. Однако уже в 2021-м восстановление экономики, реализация антикризисных программ и рост спроса со стороны предпринимателей способствовали увеличению портфеля юрлиц на 9,3%.

В текущем году, по данным Нацбанка, рост совокупного корпоративного ссудника в годовом выражении замедлился с 15,6% в феврале до 11,4% в октябре. В докладе о ДКП приведены шесть главных факторов, повлиявших на динамику кредитования бизнеса: санкции в отношении российских дочерних банков; исторически высокая база 2021 года; общее ухудшение макроэкономической ситуации; текущие структурные проблемы в экономике Казахстана; активный рост погашения займов юрлицами; январские события.

В 2021 году, говорится в докладе, активность российских дочерних банков в кредитовании юрлиц была значительно выше по сравнению с остальными БВУ. Без учета российских «дочек» выдача кредитов бизнесу за январь – октябрь 2022 года выросла в годовом выражении на 29,8% вместо текущих 7%, подсчитали в Нацбанке. «При этом суммарная доля выданных кредитов дочерних организаций российских банков составляет четверть от общего выданного кредитного портфеля», – сообщается в докладе.

Что касается новых выданных в целом, то в 2021 году, отмечают в Нацбанке, сформировалась высокая база по данному индикатору: объем новых кредитов юрлицам вырос на 20,3%. Несмотря на высокую базу, в 2022-м выдача кредитов бизнесу продемонстрировала положительные значения: за январь – октябрь увеличение составило 7%. Темпы роста выдачи кредитов юрлицам в январе – октябре 2022 года выше по сравнению с соответствующими периодами 2017, 2019 и 2020 годов. С другой стороны, пишут авторы доклада, на фоне высокой неопределенности на рынке объем кредитов, погашенных юрлицами, за 10 месяцев этого года вырос в годовом выражении на 10,1% (больше, чем объем выданных займов).

«С учетом высокой базы 2021 года и умеренных темпов роста в предыдущих годах, в 2022 году динамика кредитования, наряду

с другими факторами, свидетельствует не о значительном замедлении, а о возможном возвращении к своим потенциальным темпам роста с учетом структуры экономики и финансовой системы Казахстана. Несмотря на значительный рост неопределенности, турбулентность во внешнем секторе и другие негативные факторы, рост корпоративного кредитования продолжает находиться в положительной зоне», – резюмировали в Нацбанке.

**Быстрые и не очень**

В разрезе отдельных БВУ (если ограничиться существенными игроками, в число которых входят 12 участников AQR, Freedom Bank и государственный специализированный Отбасы) снижение кредитного портфеля произошло только у подсанкционных Сбера (сейчас называется Bereke) и ВТБ. Если к этим двум добавить прекратившую существование Альфу (поглощена БЦК), то суммарно их ссудник за 10 месяцев просел на 1,7 трлн тенге. Часть кредитов российских «дочек» была продана другим банкам. Публично о такого рода сделках сообщал лишь Халык, который в апреле выкупил у Сбера пул розничных и бизнес-займов в объеме 440 млрд тенге (это не уплаченная покупателем сумма, а основная доля заемщиков по перешедшим Халыку кредитам). Покупатель уточнял, что периметром сделки по корпоративным займам (в объеме 110 млрд тенге) было охвачено около 7,5 тыс. компаний МСБ, 73% из которых до этого не являлись клиентами Халыка.

Именно Халык и возглавляет рейтинг банков по приросту кредитного портфеля в абсолютном выражении: с начала года его ссудник (здесь и далее – включая межбанковские займы, но без учета обратного РЕПО) увеличился более чем на 1,6 трлн тенге. Второе место занимает Отбасы (+754 млрд), третье – БЦК (+707 млрд). Шесть игроков (Kaspi, Евразийский, Forte, Bank RBK, Freedom и Jusan) прирости на сумму от 100 млрд до 500 млрд тенге. Самую скромную динамику демонстрируют Алтын (+62 млрд), Хоум Кредит (+53 млрд) и Нурбанк (+19 млрд).

В относительном выражении лучшая динамика кредитования принадлежит Freedom Bank, ко-

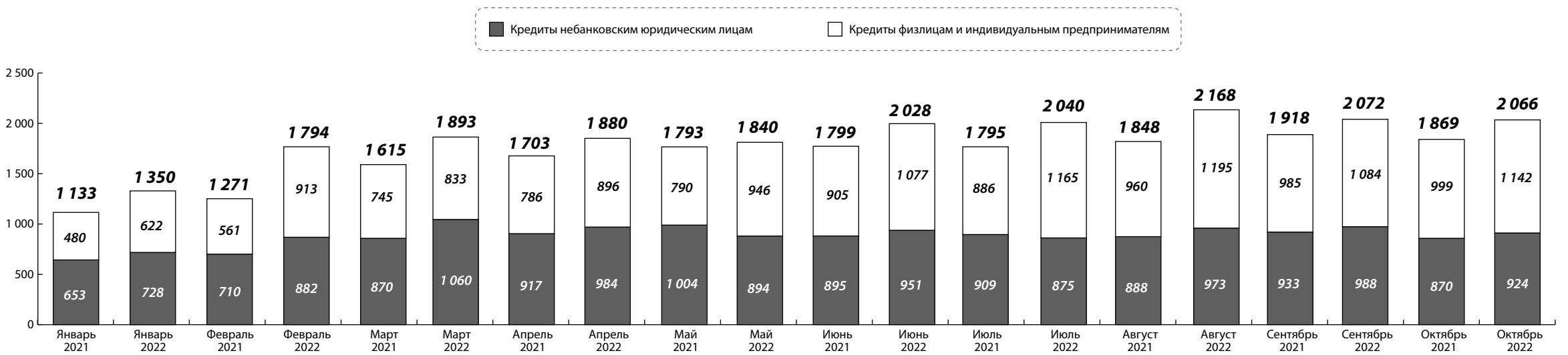
торый начинал год с ничтожным размером портфеля (17 млрд тенге) и за 10 месяцев нарастил его почти в 13 раз (до 210 млрд). Вторую скорость показывает БЦК (+58%), притом что в прошлом году (по итогам всего года, а не десяти месяцев) его портфель увеличился лишь на 11,4%, а медленнее росли только Forte и Алтын (см. инфографику). Третье место досталось Евразийскому (+51%), который, как и БЦК, уже намного превзошел собственные прошлогодние темпы (+18,7%).

Три игрока (Отбасы, Forte и Bank RBK) продемонстрировали примерно одинаковые темпы роста в районе 36% за 10 месяцев. Портфель Халыка увеличился на 27%, и за оставшиеся два месяца этот банк почти наверняка превысит собственную прошлогоднюю скорость (+28%). Это предположение основывается на том, что в конце года заемщики, как правило, активизируются. Например, в прошлом году ноябрь и декабрь стали самыми урожайными для сектора с точки зрения новых выданных. Они составили 2,2 трлн и 2,5 трлн тенге соответственно, тогда как в предыдущие месяцы ни разу не превысили планку в 2 трлн тенге.

В Алтыне портфель вырос на 23%, что можно считать неплохим результатом на фоне невысокого прошлогоднего роста (+3%). Kaspi, который в прошлом году нарастил ссудник сразу на 68%, в этом году добавил ровно 20%, что позволило ему за неполные два года удвоить объем портфеля (с 1,5 трлн до 3,1 трлн тенге).

В тройку банков с самым медленным приростом ссудника (разумеется, без учета бывшего Сбера и ВТБ) входят Хоум Кредит (+14%), Jusan (+11,4%) и Нурбанк (+8,3%). При этом Хоум Кредит продолжает оставаться высокоприбыльным для игрока таких размеров и со столь узкой специализацией: за 10 месяцев его чистый доход составил 36 млрд тенге, увеличившись в годовом выражении на 10 млрд. Jusan в этом году заработал вдвое больше Хоум Кредита (74 млрд тенге) и втрое больше собственного прошлогоднего результата. Что касается Нурбанка, то он и по уровню прибыли (5 млрд тенге за январь – октябрь) значительно отстает от конкурентов.

ОБЪЕМ ВЫДАЧ НОВЫХ КРЕДИТОВ КАЗАХСТАНСКИМИ БАНКАМИ, млрд тенге



Источник: Нацбанк РК

# Ипотека по-венгерски

Как появление ОТР в Узбекистане отразится на банковском секторе



Фото: Илья Ким

&gt; стр. 1

## Деньги на дело

Сумма сделки не раскрывается. Если исходить из биржевых данных (часть акций Ипотека-банка находится в свободном обращении, сделки с бумагами проходят на Республиканской фондовой бирже «Тошкент»), то рыночная капитализация банка на 19 декабря составляла 2,3 трлн сумов (около \$205 млн). Стоит оговориться, что акции этого банка – инструмент высоковолатильный. На 19 декабря цена закрытия акций была ниже номинальной стоимости примерно на 20%, а префы, напротив, стоили на 75% дороже. Такая разница объясняется дивидендной политикой, которую проводит банк. Например, в этом году по привилегированным акциям эмитент выплатил дивиденды, а по простым – нет.

Помимо непосредственно Ипотека-банка частью сделки также являются две «дочки» узбекистанского финучреждения – Ipoteka Leasing (занимается лизингом) и Imkon Sugurta (услуги страхования).

На начало декабря Ипотека-банк входил в пятерку крупнейших банков республики с активами в размере 41,7 трлн сумов, кредитный портфель составлял 32,6 трлн, капитал – 5,8 трлн, депозиты – 14,1 трлн.

Ведущий региональный экономист ЕБРР Эрик Ливни в комментарии «Курсиву» заявил: «Это очень знаковое событие, первый случай приватизации большого государственного банка. Порядка 8% от всех банковских активов страны. Сейчас доля госбанков в структуре активов банковского сектора Узбекистана составляет около 80%. После приватизации Ипотека-банка она снизится до 70%. Мы надеемся, что процесс пойдет и дальше в этом направлении, будем внимательно следить и по возможности помогать готовить банки к приватизации».

После завершения сделки Ипотека-банк станет крупнейшим частным банком в Узбекистане и планирует еще расширяться. Соглашение о покупке предус-



Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев лично поздравил председателя правления ОТР Банка Шандора Чаньи с покупкой.

матривает увеличение капитала банка со стороны материнской компании, это позволит нарастить кредитование малого и среднего бизнеса, молодежного предпринимательства. Сумма, на которую собираются докапитализировать банк, пока не озвучивается.

Эрик Ливни полагает, что новый владелец Ипотека-банка сможет привлечь относительно дешевые деньги на зарубежном рынке и за счет этого усилить конкуренцию в банковском секторе Узбекистана.

## Продукты расширения

По величине кредитного портфеля Ипотека-банк отстает от ближайших конкурентов всего

на несколько триллионов сумов. Например, у Асакабанка (4-е место по кредитному портфелю) показатель равен 36,5 трлн на 1 декабря 2022 года. Новый источник фондирования в лице ОТР может помочь «дочке» обогнать других игроков, но вряд ли в ближайшее время банк станет первым в отрасли. Хотя такие амбиции есть.

«Наша долгосрочная цель – сделать ОTR Group ключевым игроком на банковском рынке Узбекистана», – заявил председатель правления и главный исполнительный директор банка Шандор Чаньи в Ташкенте после подписания договора покупки.

Управляющий директор Portfolio Investments Сергей

Кадук считает, что крупнейший банк – Узнацбанк – вряд ли кому-то уступит лидерство, а Ипотека-банк в три раза меньше. Но венграм есть что предложить отрасли в целом, считает эксперт. «В первую очередь, они могут принести процедуры и ИТ. Кредитный процесс будет реализовываться по мировым стандартам. В этом есть и плюсы, и минусы. Более активные банки будут уводить клиентов за счет более быстрого оформления и менее формализованных процедур. С другой стороны, фактически бесконечный запас капитала позволит быстро нарастить кредитный портфель», – считает собеседник «Курсива».

Управляющий директор инвестиционно-консалтинговой компании Alkes Research Одил Мусаев рассуждает: «ОТР Group имеет колоссальный опыт работы на развивающихся рынках стран Европы и СНГ, и этот опыт особенно актуален в период реформирования банковской системы в Узбекистане: повышения операционной эффективности учреждений, улучшения качества менеджмента и корпоративного управления, улучшения систем управления рисками в банках». По мнению Мусаева, финучреждение также может предложить рынку новые продукты, например Private Banking, а в дальнейшем стать участником рынка капитала, предлагая услуги инвестиционно-банковского обслуживания и управления активами.

Эрик Ливни обратил внимание на еще одну деталь: «Любопытно, будет ли ОTR свободен в оптимизации штата. Это важный момент, потому что у узбекских властей может быть стимул повлиять на то, каким образом приватизационные сделки влияют на создание рабочих мест в экономике – социальная составляющая этого процесса очень важна».

В самом ОTR после подписания договора заявили, что намерены не только развивать «дочку» в направлении фондирования, но и внедрять новые банковские продукты и стандарты корпоративного управления.

## Экспансия 24

Некоторый оптимизм в отношении этой сделки прослеживается в отчете Fitch, которое минувшим летом подтвердило рейтинг Ипотека-банка и дало «стабильный» прогноз. Агентство расценило «способность ОTR оказывать поддержку как более надежную, чем способность властей Узбекистана, учитывая рейтинг последнего ВВ-». Несмотря на это, Ипотека-банку все равно не светит повышение рейтинга: он уже и так находится на уровне суверенного.

Способность ОTR возвращать бизнес видна из прошлых примеров. Ипотека-банк стал 24-й покупкой в истории материнской компании. С начала 2000-х годов группа уже приобрела 23 банка и сейчас является лидером в Венгрии, Болгарии, Сербии и Черногории. Есть примеры работы на больших рынках. Например, в Россию группа пришла еще в 2006 году через покупку Инвестсбербанка. На 1 апреля 2007 года он занимал 63-е место по размеру собственного капитала и 41-е по объему активов. На 1 февраля 2022 года банк был на 42-м месте в РФ по активам и на 32-м по капиталу.

## Целевой маршрут

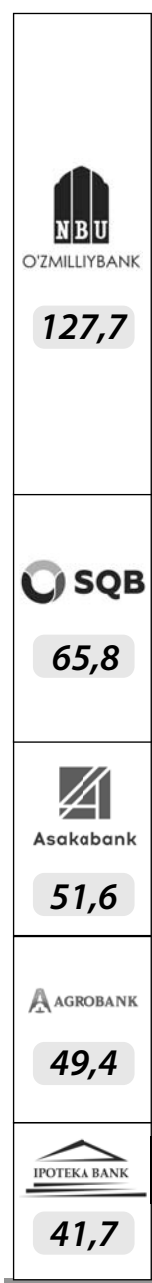
Власти Узбекистана не намерены ограничиваться продажей Ипотека-банка и продолжат приватизацию в секторе. В мае 2020-го в РУз утвердили стратегию по реформированию банковской системы. Одна из ее главных задач – снизить участие государства в секторе. Долю активов БВУ без госучастия в общем объеме хотят увеличить до 60% к 2025 году с 15% в 2020-м.

ЦБ Узбекистана прогнозирует: «Успешное завершение трансформации и приватизации государственных банков значительно снизит необходимость вливания денег из государственного бюджета в капитал банков в ближайшие годы. Будет обеспечено функционирование банковской системы на основе рыночных отношений. В результате увеличения капитала банков за счет иностранных инвестиций и средств частных инвесторов и тем самым эффективного распределения денежных потоков в экономике будут созданы условия для расширения масштабов кредитования перспективных проектов».

Финансовое закрытие первой приватизационной сделки в банковском секторе Узбекистана ожидается в первой половине 2023 года.

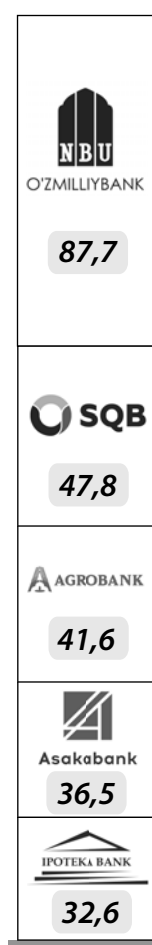
## Активы

555,3



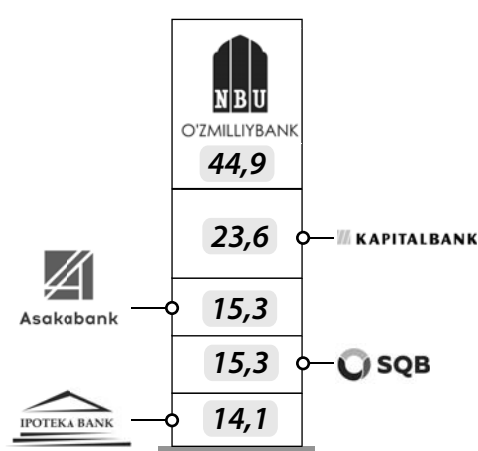
## Кредитный портфель

382,1



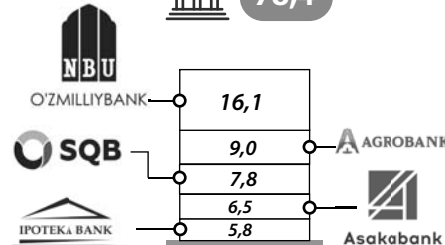
## Депозитный портфель

216,5



## Капитал

78,4



## ТОП-5 БАНКОВ УЗБЕКИСТАНА ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ НА 1 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА, ТРЛН СУМОВ

Всего по банковской системе

**Возобновляемая энергетика показывает динамичный рост с низкого старта, но и многие традиционные отрасли получают рост капиталовложений**

Прогноз Rystad Energy по динамике инвестиций в отдельные сегменты глобальной энергетики в 2023 году, % г/г



# Энергобезопасность требует средств

*Кризис поставок заставляет инвестировать в глобальную энергетику больше в 2023 году*

Из-за энергетического кризиса странам мира пришлось в 2022 году инвестировать в энергетику около \$2 трлн, и в следующем году объем инвестиций будет только расти. Такие выводы делают в декабрьском обзоре, посвященном ключевым трендам в цепочках поставок на мировом энергетическом рынке, аналитики норвежской Rystad Energy.

Сергей ДОМНИН

**Растут все**

Еще в январе уходящего года на глобальном энергетическом рынке царили позитивные настроения: до этого страны одна за другой смягчали ковидные ограничения, способствуя растворению «пробок» в цепочках поставок. Оптимизм немного смазывало бурное распространение штамма омикрон, который виделся ключевой угрозой. Однако проблемой года стал не ковидный штамм, а внезапно возникший из-за войны на территории Украины и последовавших антароссийских санкций энергетический кризис.

Сокращение поставок российского газа и нефтепродуктов в Европу вызвало резкий рост спроса и дефициты на локальных рынках топлива, и впервые с 1970-х перед целым рядом ведущих развитых стран встал вопрос энергобезопасности. Ответом на этот вызов стал беспрецедентный рост инвестиций в энергетический сектор. По оценкам Rystad Energy, объем инвестиций в этот сектор по итогам текущего года должен



подскочить на 20% и перевалить за отметку \$2 трлн.

«Как показывает история, экстраординарная активность стимулирует экстраординарную инфляцию, и это негативный фактор для цепочек поставок, который делает рост затрат быстрее роста выручки, а также ставит под вопрос маржинальность бизнеса», — отмечают в Rystad. Особенно сильно инфляция ударила по низкоуглеродным энергорынкам, в том числе по солнечной и ветровой энергетике. Вложения в эти сектора, по оценкам норвежской компании,

в 2023 году вырастут на 8–18%, причем самый быстрый рост (+18%) намечается в проектах ВЭС на суше, в морские ВЭС вложат на 12% больше, чем в нынешнем году.

Инвестиции в геотермальную энергетику вырастут на 33%, но еще более крутым будет рост в так называемые проекты Clean-Tech вроде водородной энергетики и проектов улавливания и хранения углерода (CCS).

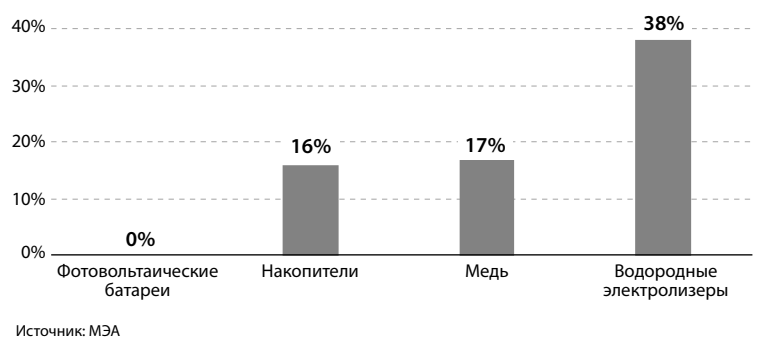
Впрочем, достаточно активный рост инвестиций в нынешнем году фиксировался и в

сегменте добычи нефти и газа (upstream-сегмент), а в следующем году это направление потребует еще на 9% больше инвестиций. Недоинвестированный сегмент транспортировки углеводородов получит на 32% средств больше, чем в 2022-м. Спад (-11%) намечается в нефтегазопереработке.

«Наступающий год будет очередным рекордным по объемам инвестиций. Как сегмент ископаемого топлива, так и низкоуглеродная энергетика привлечет существенный объем

**Зеленый транзит ускорит рост некоторых старых и запустит новые отрасли**

Динамика роста глобальной производственной мощности по направлениям к 2030 году по углеродно нейтральному сценарию, % от уровня 2021 года



инвестиций в связи с глобальным голодом на зеленую энергию и энергобезопасность», — предполагают аналитики Rystad. В секторе останутся те же узкие места, что и сейчас, однако по мере снижения инфляции и более высокой управляемости расходами ситуация будет постепенно улучшаться. В качестве секторов с низкой инфляцией или дефляцией в компании видят рынок накопителей энергии, фотовольтаических панелей и металлов.

**И без кризиса**

Однако рост инвестиций в энергосектор связан не только с энергетическим кризисом. Он происходил бы достаточно активно и без войны и последовавших за этим ограничений. Все дело в национальных стратегических политиках углеродной нейтральности. По данным Международной энергетической ассоциации (МЭА; доклад от октября этого года), если в период 2017–2021 годов они были сопоставимы с около 2% мирового ВВП, то к 2030 году их доля вырастет до 4%.

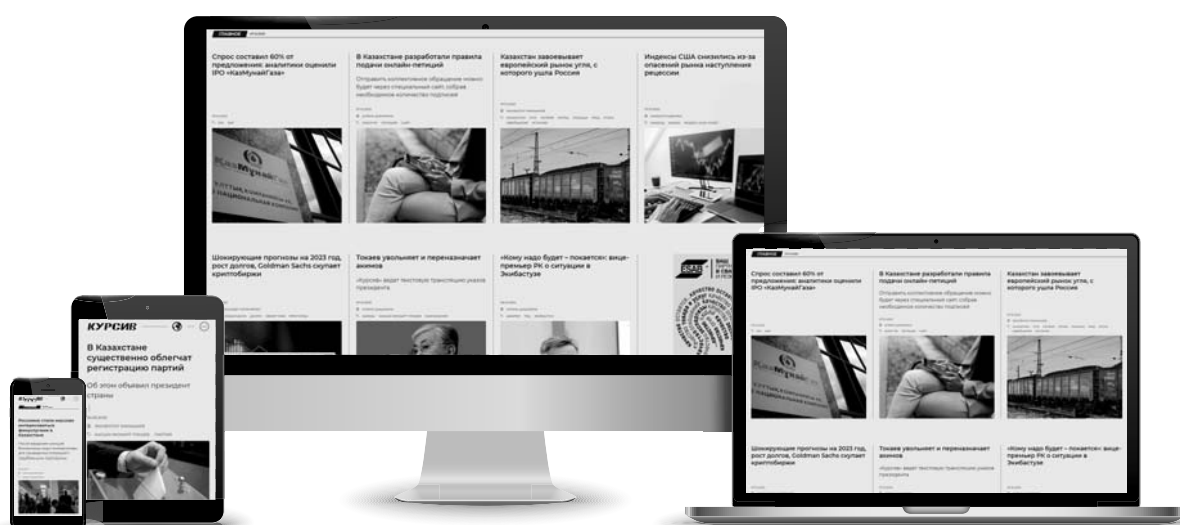
В частности, инвестиции в виды топлива с низким уровнем эмиссий (биотопливо, водород) вырастут с текущего уровня в \$18 млрд до \$235 млрд к 2030 году. Для сравнения: все инвестиции в энергетическую инфраструктуру, включая энергетические объекты, электрозаправки и реновацию зданий, в МЭА оценили на 2022 год в размере \$560 млрд.

В долгосрочной перспективе зеленые транзиты вызовут необходимость наращивать мощности по производству накопителей электроэнергии, меди и водородных электролизеров.

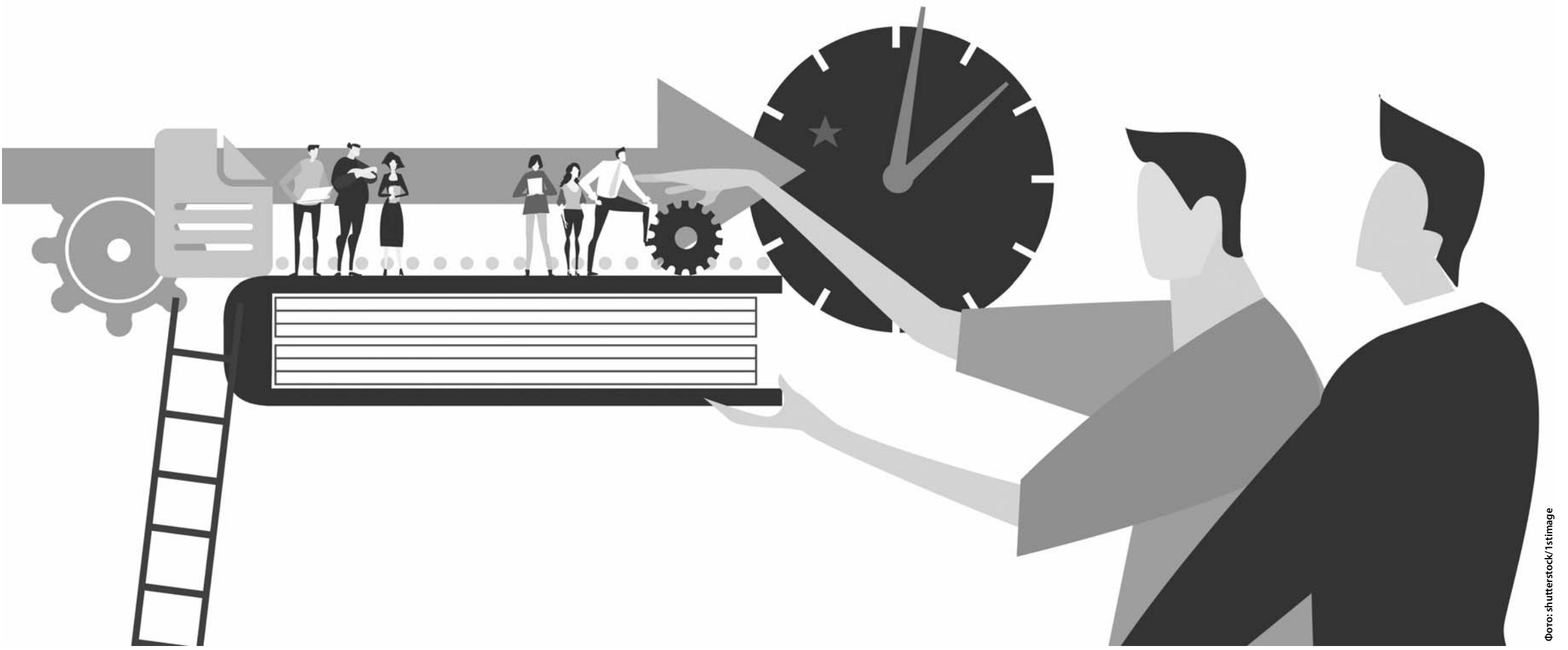
Узнай больше на [kz.kursiv.media](http://kz.kursiv.media)



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







# Можем бустануть

## Кто такие трекееры и зачем они нужны стартапам

**В Казахстане растет спрос на трекееров – специалистов-наставников, которые бустят (быстро прокачивают) стартапы на стадии запуска или остановившиеся в развитии проекты.**

Ади ТУРКАЕВ

### Стартапы в поисках помощи

Летом 2022 года промышленный программист **Сергей Лиханов** вернулся в Караганду из США, куда уехал 10 лет назад. Вернулся с мыслью о запуске стартапа в сфере коммерческих грузоперевозок в Сиэтле. В Казахстане Сергей рассказал о своем замысле трекееру **Татьяне Хасановой**, которая согласилась помочь и за три месяца довела идею до минимально жизнеспособного продукта (MVP) к марту 2023 года.

«Изначально у нас с кофаундером было три идеи, чем будет заниматься стартап. Далее нужно было изучать рынок, позиционирование, продвижение и т. д., то есть те вещи, которые от меня всегда были далеки. Поэтому, как новичок, я обратился к трекееру за помощью. Трекеер – это своего рода гибрид психолога и продакт-менеджера. Он вытягивает идеи из стартапера и направляет. Мы сразу составили план на три месяца и еженедельно созваниваемся, где я рассказываю, что сделал из намеченного», – объясняет сооснователь стартапа Сергей Лиханов.

Стартап iDos Games запустился почти три года назад. У проекта уже было более чем 200 тыс. игроков в 170 странах, когда основатели стартапа попали в акселератор Google For Startup в «Астана Хаб», где прошли курс с трекеерами.

«Мы уже были прибыльными на момент прихода в акселератор. У нас было выпущено две игры, был Product Market Fit (PMF, соответствие продукта потребностям рынка, один из показателей успешности бизнес-модели стартапа. – «Курсив»), и мы работали над долгосрочным retention (удержание. – «Курсив») пользователей в игре. Трекееры задавали вопросы и помогли нам с важным решением, как сделать удобнее вывод токенов игроками, и, соответственно, мы решили вопрос по долгосрочному retention игроков: в первый день рост 3% и 0,5% – на 30-й день. Это неплохой показатель для игровых компаний», – отметил CEO компании iDos Games Алексей Шегай.

### Кто может стать хорошим трекеером

Методология трекинга в ее нынешнем виде сформировалась

в российском венчурном Фонде развития интернет-инициатив (ФРИИ) в 2018 году. Фонд активно проводит акселерационные программы, предоставляет инвестиции стартапам на ранних этапах развития и участвует в разработке правового регулирования венчурной отрасли.

Сами трекееры делят коллег на три категории. Первая – это «сбитые летчики», то есть бизнесмены, дело которых не пошло (варианты – не растет или стоит на паузе). Вторая – отраслевые эксперты, которые хотят монетизировать свой многолетний опыт. И третья – коучи, видящие интерес к теме со стороны предпринимателей.

«Лучшие трекееры получают из предпринимателей или product-менеджеров, которые хорошо разбираются в маркетинге, продажах, финансовом моделировании, знают продуктовые метрики. Кажется, что бизнесмен с неустойчивым бизнесом не сможет научить других. Это неверно. Посмотрите на футбольных тренеров прошедшего чемпионата мира, которые в большинстве не были великими игроками. Поэтому и у трекееров из бизнеса есть опыт с ошибками, которыми он может поделиться», – комментирует бывший трекеер ФРИИ, а сейчас Most Ventures **Дмитрий Ватютов**.

«Трекерство – это работа на повышенных оборотах при ограниченном времени. И лучшая история – когда трекеером стал предприниматель, наделавший ошибки и нашедший прибыльную бизнес-модель. Это честный путь в трекееры. Потому что стали приходить коучи без предпринимательского опыта, а с программами личного роста. А главная задача трекеера – помочь стартапу понять, насколько его идея ему же по силам, и в случае чего поменять бизнес-модель», – отметила трекеер в Silkway Accelerator от Google for Startups и «Астана Хаб» **Татьяна Хасанова**.

В Казахстане спрос на трекееров активизировался в 2020 году, когда IT-сектор активно рос на фоне пандемии. Одна из примет растущего IT-рынка – развитие культуры взаимодействия стартапов между собой, акселераторами и инвесторами. Работа с трекеерами стала одним из обязательных элементов акселерации (среди организаций, которые занимаются акселерацией стартапов в РК, заметны Jas ventures, Most VC, «Астана Хаб», Терриконовая долина и BTS). Кроме того, трекееры работают со стартапами вне акселераторов на частной основе за плату или опцион.

### Что делает трекеер

В среднем работа трекеера со стартапом в акселераторах длится три-четыре месяца (хотя иногда может затянуться и до девяти). Как правило, этого времени хват

ает, чтобы понять, стоит ли дальше развивать идею или нет. На еженедельных встречах трекеер задает стартаперам наводящие вопросы: зачем ему бизнес, куда движется компания, кто в команде, как выстроен процесс, какой KPI. Есть ли у продукта PMF, в чем ценностное предложение, кто и зачем будет его покупать. Обязательно разрабатывается маркетинговая стратегия: кто целевая аудитория, какие каналы продвижения и т. д. Затем прорабатывается оптимальный процесс продаж, а также выясняются тактические и глобальные цели.

«Приходят стартапы на стадии идеи и уже растущие бизнесы с желанием выйти на новый рынок, где они снова оказываются в роли стартапов», – рассказывает **Татьяна Хасанова** о тех, кому нужен трекеер. – В «Астана Хаб» немало проектов на стадии про-

матели хотят просто поговорить. «Иногда трекеер может выступать в роли психолога. У меня был опыт, когда на трех оставшихся консультациях из восьми бизнесмены захотели поговорить просто, не про бизнес», – улыбается **Ватютов**.

### Сколько зарабатывает трекеер

Трекееры работают не только со стартапами, но и с крупными бизнесом, и с продуктовыми командами. Многие совмещают трекеерство и собственный бизнес. Месячный доход трекеера в Казахстане колеблется от \$500 до \$5 тыс. Еще один вариант – трекеер может получить долю в обратившемся к нему стартапе.

«В идеале трекеер хочет дорасти до опциона. Начинает консультировать, как правило, бесплатно для наработки опыта, потом

работает с семью стартапами в рамках акселератора.

«В частном порядке чек выходит из количества встреч и команд. Обычно трекеер берет три-пять команд на три месяца. Получается с каждым проектом 10–12 встреч. В РФ одна 45-минутная консультация стоит минимум 1,5 тыс. рублей, в Казахстане – чуть меньше. Можно предложить что на Pres-Seed в месяц индивидуально с казахстанским стартапом четыре встречи, то минимум у опытного трекеера не меньше 200 тысяч тенге. Параллельно трекеер может работать с 3-4 акселераторами, где получает фиксированную плату», – подсчитал **Дмитрий Ватютов**.

### Я бы в трекееры пошел..

Научиться трекеерству и получить сертификат можно бес-

«Сегодня в России выпустили тысячу трекееров, но они без предпринимательского опыта. На деле же грамотных и с опытом порядка 100–200 человек. Уверенность как трекеера я почувствовал на третий год. В плане развития стартап-культуры Казахстан идет с пятилетним лагом от того, что происходило в России. Здесь еще не было большого количества стартапов. Сейчас отрасль развивается. Появились инвесторы. Поэтому условно будут 100 трекееров, из них 10 – лучшие», – попытался спрогнозировать **Дмитрий Ватютов**.

### Задача трекеера – увидеть ошибки

«Курсив» спросил у трекееров, какие общие проблемы они видят у казахстанских стартапов. Две основные отметили все: это недостаточная амбициозность казахстанских команд (они не нацелены сразу на глобальные рынки) и низкая культура отношений между инвесторами и предпринимателями.

«Казахстанские стартапы или IT-компании уверены, что у них нет конкурентов, мало изучают опыт конкурентов. И у многих нет амбиций. Изначально не планируют о масштабировании на другие рынки. Потом, уже увязнув в операционке, сложнее перестраивать бизнес-модель», – комментирует **Дмитрий Ватютов**.

«Наши инвесторы нередко рассматривают стартапы как источник пассивного дохода. Более половины стартапов работают, как банковский депозит для инвестора. Поэтому мы в акселераторах уделяем большое внимание вопросу инвестиций: как внятно договариваться с инвесторами, когда и стоит ли вообще брать инвестиции, при которых у стартапа остается доля в 10%», – делится **Татьяна Хасанова**.

Активное развитие казахстанских стартапов в fintech, medtech, foodtech и edtech позволило отечественным трекеерам нарабатывать солидную экспертизу в этих отраслях. И сейчас владельцы акселераторов и инвесторы говорят о необходимости институционального развития трекеерства в Казахстане.

«Сегодня трекееры в казахстанских акселераторах – в основном выходцы из российских школ. Нужно создавать свой институт трекеерства. Под институтом я имею в виду не консалтинг и коучинг, а знания и методологию трекеерства. Сейчас эта культура только появляется. Стартаперы начинают понимать, что им нужны не только инвестиции, но и трекееры, и желательнее с самого старта. Главное, чтобы стартап сразу понял, что он может дать трекееру – опцион, например, или что-то другое», – резюмирует управляющий партнер MOST Ventures **Алим Хамитов**.



тотипа, когда есть продукт и нужно выстроить воронки продаж, чтобы понять, насколько продукт востребован. Там встречи с трекеером – обязательное условие для получения сертификата. Есть другие – те, кто приходят в предпринимательство осознанно и хотят быстрее пройти путь с ошибками».

В большинстве случаев трекеер нужен стартапу на инвестиционных стадиях Pre Seed или Seed. «Через трекеера в акселераторах проходит множество стартапов и вырабатывается насмотренность. И трекеер может проводить параллели. Например, трекеер работал с финтехом или медтехом, но сейчас у него edtech-стартап и он может применять технологии в этом проекте», – поясняет **Дмитрий Ватютов**. В раундах А и далее стартапам чаще всего уже нужны менторы или эдвайзеры. Сами трекееры говорят, что на некоторых встречах предприни-

часовые платные консультации в акселераторах и инкубаторах. По окончании инкубации трекееры могут работать со стартапами и проектами в частном порядке за определенную плату. В РК уже есть кейсы, когда трекееры получили доли в нескольких стартапах», – рассказывает **Татьяна Хасанова**.

Сам **Хасанова** до 2022 года параллельно руководила своей консалтинговой компанией и занималась трекеерством, но недавно поставила бизнес на паузу и занимается только трекеерством. За пять лет она протрекерила около 400 стартапов, из них 40% – в частном порядке и 60% – в акселераторах.

**Дмитрий Ватютов** пришел в трекеерство из корпоративного сектора. Развивал продукты в Mail.ru Group, Rambler Group и Сбербанке. Вошел как сооснователь в один из проектов, обратившись во ФРИИ. Со временем продал свою долю при оценке стартапа x10. В Казахстане тре-

керы платно в «Астана Хаб» и частных школах, которые сейчас появляются на рынке. Государственной сертификации трекееров в Казахстане пока нет.

«Кажется, что стать трекеером просто. Прошел курсы, научился задавать специфические вопросы и работаешь, и действуют разные программы. Но трекеер не учит, а помогает раскрыться стартапу. Сейчас, с приходом новых команд из России, рынок активно развивается. Трекеер же работает с убеждениями фаундера, поэтому было бы здорово, если бы государство помогло с сертификацией и стандартизацией», – подчеркнула **Татьяна Хасанова**.

В России у трекеера, работающего с МСБ, обязательно должны быть высшее образование (желательно MBA), предпринимательский опыт, публикации по тематике в бизнес-изданиях и как минимум пять лет опыта в акселераторах.



# Мода в квадрате

## Какие требования предъявляют покупатели к современной недвижимости

Планировка, стоимость и локация перестали быть единственными значимыми параметрами для покупателей недвижимости в Казахстане. «Курсив» обсудил с участниками рынка, как меняются форматы жилья, какие факторы и почему повышают ценность жилых квадратов в глазах покупателей.

**Наталья КАЧАЛОВА**

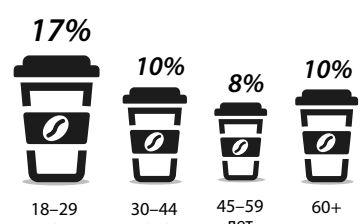
Если пять лет назад купить квартиру в центре мегаполиса считалось престижным, то сейчас на первый план выступает экологичность района и наличие нужной инфраструктуры – покупатель скорее предпочтет жилье рядом с ТРЦ, любимым парком или «правильной» школой, пусть даже не в центре города. На потребительское поведение влияют мода на ЗОЖ и экологичность, раскрытость инфраструктуры объектов и даже программы господдержки.

### Компактные метры

По данным Бюро нацстатистики, средняя площадь квартир в новостройках Астаны и Алматы пять лет назад была на 16% больше, чем сейчас. Риелторы отмечают, что сокращению квадратуры способствовали программы поддержки «7-20-25» и «Баспана Хит», стартовавшие как раз в 2018 году. «Изначально, когда запустили программу «7-20-25», застройщики не были готовы массово предложить рынку жилье, подпадающее под параметры программы», – вспоминает ведущий специалист по недвижимости алматинского агентства Ria Light Александр Бикетов.

Но бизнес быстро подстроился под потребности рынка: девелоперы переключились на жилье класса «комфорт» и «эконом», а также малогабаритные квартиры, соответствующие по цене условиям программы. «Как на первичке, так и на вторичке стали очень популярны 1-2-комнатные квартиры примерно одной площади – «однушки» по 40 «квадратов» или евродвушки

### Востребованность кофеен в зависимости от возраста



Источник: Kursiv Research

по 47 квадратных», – рассказывает о предпочтениях столичных покупателей риелтор Арман Абденов.

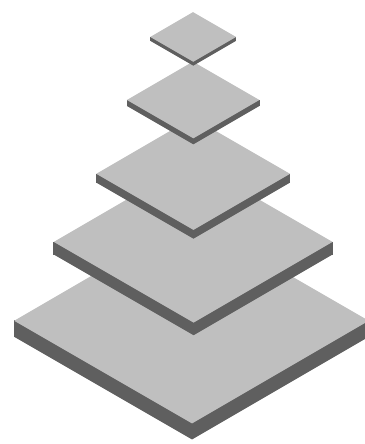
Участники рынка отмечают, что основной спрос на малогабаритное жилье в Астане и Алматы формируют молодые семьи и мигранты из регионов – и первые, и вторые покупают свою первую недвижимость. Семьи с детьми предпочитают трехкомнатные квартиры. Причем максимальный спрос сложился на небольшие трешки на 90–110 квадратных метров. А спрос на четырех- и более комнатные квартиры ощутимо просел с наступлением пандемии. Арман Абденов связывает это с кризисом. «Такие лоты сейчас востребованы только у самых топовых застройщиков. Но даже у них после сдачи дома в эксплуатацию в продаже еще остаются предложения по 4-5-комнатным квартирам», – говорит он.

### Локация вместо кухни

Покупатели стали более разборчивы в выборе планировок и не готовы платить за бесполезные «квадраты», рассказывают риелторы. Метраж коридоров должен быть сведен к минимуму – зал, например, расположен рядом с кухней.

Пожелание почти любого покупателя недвижимости в РК – «в квартире должна быть отдельная просторная кухня» (больше стандартных шести «квадратов»

### Сколько квадратных метров на одного члена семьи приходится в жилье, где вы сейчас проживаете?



Источник: Kursiv Research



тире обязательно должна быть пара мастер-спален (спальные комнаты с собственной гардеробной и ванной комнатой).

А вот наличие балконов и лоджий оказалось для будущих новоселов не столь критичным. «Это скорее приятный бонус, чем основной критерий при выборе жилья», – отмечает Александр Бикетов. «Если балкон есть, выход на него обязательно должен быть из кухни», – добавляет Абденов.

### В пижаме – на детскую площадку

Застройщики, чтобы выделить свои проекты среди других и сформировать спрос, включа-

ют индивидуальными кладовками в жилом комплексе. «Дело в том, – объясняет Александр Бикетов, – что такие помещения облагаются налогом по ставкам коммерческой недвижимости, поэтому сезонные вещи многие владельцы жилья предпочитают по старинке хранить в квартире».

Сохраняется повышенный спрос на районы с хорошими школами, и в Казахстане уже есть кейс, когда застройщик сумел такой спрос создать. «В Астане сейчас растет спрос на ЖК рядом со школами Vinom (государственные школы, работающие по экспериментальной методике, ГЧП-проект девелопера VI Group). Даже приезжие из других регионов ищут квартиры для покупки или аренды именно в тех домах, где прописка позволяет их детям попасть в Vinom», – рассказывает Арман Абденов. По словам риелтора, при прочих равных наличие рядом такой школы добавляет к цене квартиры около 10%.

Наличие крупного парка в пешей доступности тоже увеличивает стоимость жилых «квадратов». «Цены в домах вокруг столичного

Ботанического сада одни из самых высоких в городе – как на первичном, так и на вторичном рынке», – отмечает Абденов.

В Алматы близость к паркам, по оценкам Александра Бикетова, также делает жилье дороже (примерно на 10%), но ценность этого соседства постепенно снижается. «Во время пандемии был высокий спрос на жилье рядом с Центральным парком им. Горького, с Парком президента. Сейчас таких запросов гораздо меньше – покупателей стала больше интересовать близость к ТРЦ. В торгово-развлекательных центрах семьи проводят больше времени, чем в парке, – это и покупка, и разнообразный отдых», – объясняет риелтор.

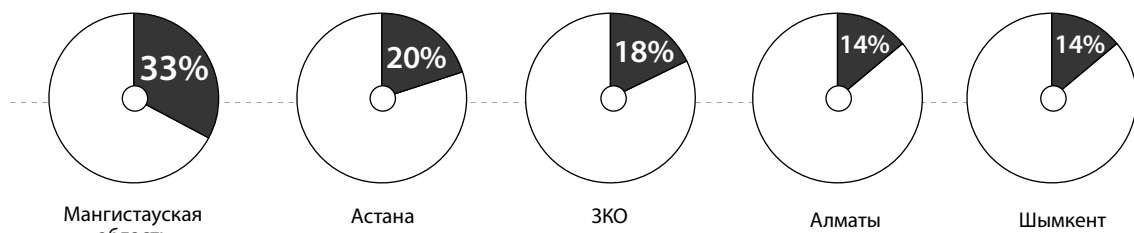
Столичные жители тоже неравнодушны к шопингу. По словам Армана Абденова, астанчане предпочитают жить рядом с «Хан Шатыром» или с MEGA Silk Way.

Еще один тренд, недавно появившийся на алматинском рынке жилья, – повышенный спрос на жилые комплексы рядом со станцией метро. «Когда ветка была до «Сайрана», близость станции метро не влияла на цену жилья. Но как только подземку прорыли до Момышулы, малогабаритные квартиры в панельных домах рядом с Family Park подорожали на 20–30%», – делится Александр Бикетов. Спикер поясняет, сильнее всего выросли цены на однокомнатные квартиры, покупателями которых зачастую выступают жители области, приехавшие в Алматы на учебу или работу. «На цену трехкомнатных квартир запуск новых станций метро повлиял не так сильно – для семей важнее пешая доступность до школы или сада», – добавляет он.

Что касается столицы, то там решение властей достраивать LRT пока никак не отразилось на стоимости жилых «квадратов».

«Люди не верят в реализацию этого проекта, поэтому цены на такое жилье средние по рынку», – объясняет Арман Абденов.

### Топ-5 регионов по востребованности коворкингов



Источник: Kursiv Research

в типовой панельке). «Все, что обращался к нам за последний год (не привязываясь к району), среди основных параметров указывали именно большую кухню», – подтверждает Бикетов. Но современные форматы жилья зачастую предлагают кухню-студию или даже кухню-нишу. И покупатели, оптимизирующие свой бюджет, готовы отказаться от кухни мечты в пользу хорошего района и более высокого класса жилья.

Среди состоятельных казахстанцев, предпочитающих жилье класса «бизнес» и «элит», востребованы залы и спальни с двумя-тремя окнами, продолжает Арман Абденов. Причем в квар-

тире в ЖК новые пространства – коворкинги, спортивные залы, комнаты для досуга и настольных игр, террасы с зимними садами, зоны барбекю, кинозалы, бассейны, залы для проведения мероприятий, индивидуальные кладовые. Встречаются и такие специфичные для Казахстана предложения, как намазхана или комната для разделки мяса.

Так, в столице очень актуальными оказались игровые комнаты в жилом доме. «Астана – холодный город, поэтому клиенты предпочитают, чтобы детская площадка была не только во дворе, но и в самом ЖК. Чтобы дети не одеваясь могли спускаться из квартиры и играть с соседскими

### В каких условиях живут казахстанцы

Чтобы узнать, в каких условиях живут казахстанцы, Kursiv Research в декабре 2022 года провел опрос среди 1200 жителей разных регионов страны старше 18 лет.

### Аренда VS собственность

Из данных опроса Kursiv Research следует, что большинство (67%) респондентов имеют жилье в собственности. Еще 17% арендуют его и почти такая же часть – 16% – проживает у родственников или знакомых.

Доля тех, кто имеет собственную жилплощадь, прогнозируемо увеличивается с возрастом: если среди молодежи (18–29%) лишь каждый второй опрошенный может позволить себе недвижимость (55%), то в возрасте 45–59 лет таких уже три четверти, а старше 60 лет – 89%.

Согласно данным опроса, в разрезе регионов самая большая доля собственного жилья у жителей Улытауской (96%), Атырауской (86%) и Туркестанской (78%) областей. Большинство опрошенных в этих регионах проживают в частных домах. В трех мегаполисах позволить себе владение жилплощадью могут лишь 60% респондентов.

Среди тех, кто арендует жилье, больше половины проживает либо в Астане (30%), либо в Алматы (24%). А в качестве причины аренды респонденты чаще всего называли недостаток денег на первоначальный взнос по ипотеке (52%), отсутствие стабильного дохода (13%) и отсутствие уверенности в завтрашнем дне (10%).

### Обеспеченность жильем

Похвастаться высоким уровнем обеспеченности жильем (более 30 кв. м/чел., что соответствует нормам ООН) могут лишь 16% опрошенных.

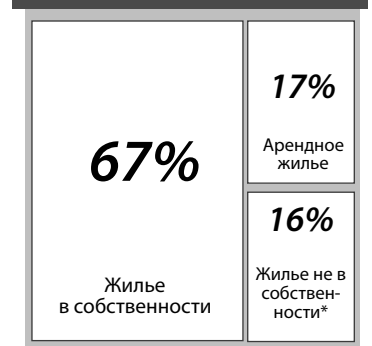
Лучше всего, судя по данным опроса Kursiv Research, квартирный вопрос решен у жителей Астаны, Мангистауской области и Алматы.

В Астане 30% респондентов сообщили, что обеспеченность жильем на члена семьи превышает 30 жилых «квадратов». Причем у 14% опрошенных астанчан есть второе жилье в многоквартирных жилых домах, а еще у 9% – таунхаус или коттедж. С другой стороны, почти половина респондентов в Астане (45%) отметила, что на домочадца приходится менее 20 квадратных метров.

В Алматы доля обеспеченных жильем по нормам ООН почти вдвое ниже, чем в столице – 17%, следует из данных опроса. А алматинцев, у которых на каждого члена семьи приходится менее 20 кв. м, на 8% больше, чем в Астане (52% против 44% в столице). Наличием второго дома могут похвастаться немногие жители южной столицы – 17% опрошенных против 29% в Астане.

В нефтяном регионе – Мангистау – расслоение на «обеспеченных» и «ютящихся» примерно такое же, как в Алматы. Каждый пятый респондент сообщил,

### В каких жилищных условиях вы проживаете в данный момент?



\* Жилье родственников, знакомых.

Источник: Kursiv Research

что на члена семьи приходится более 30 жилых «квадратов», а каждый второй не обеспечен даже 20 кв. м жилья. Из данных опроса следует, что Мангистау лидирует среди всех регионов по доле населения, которые не обеспечены даже 15 «квадратами» жилья – таких респондентов здесь оказалось 34% (второй антилидер – Шымкент с долей 32%). Да и обладатели второго дома в Прикаспийском регионе совсем немного – 7%.

### По какой причине вы арендуете жилье\*?



\* Для тех, кто проживает в арендном жилье.

Источник: Kursiv Research

\* Ввиду сравнительно малой выборки при проведении опроса редакция «Курсива» не рекомендует экстраполировать полученные данные на весь регион, а также сравнивать их с данными Бюро национальной статистики РК и другими статистическими исследованиями.

### Какие общественные/коммерческие помещения вы бы хотели иметь возле своего места проживания?



Источник: Kursiv Research

Специально для этого материала Kursiv Research опросил более 1200 казахстанцев, чтобы выяснить, наличие каких общественных и коммерческих помещений возле своего дома они ценят больше всего.

Самым востребованным ожидаемо стало наличие рядом с местом проживания продуктового магазина (30%) и аптеки (27%). Высокий спрос среди жителей жилых комплексов оказался на ремонтные мастерские и ателье (14%), салоны красоты (12%), кофейни (11%),

химчистки (10%) и коворкинги (9%). Кофейни стали особенно популярны среди молодежи (возраст респондентов 18–29 лет), а коворкинги у больше других востребованы жителей Мангистауской области и Астаны.

Кроме перечисленного, респонденты ЖК желали иметь под боком фитнес-клуб или тренажерный зал (3%), торгово-развлекательный центр. Из социальных объектов – школу, детский сад, поликлинику, кружки и секции для детского досуга. Отдельные респонденты

отметили важность наличия рядом с ЖК банкомата, пункта раздельного сбора мусора, пекарни и мечети.

А вот важность наличия бассейна, а также скверов и парков возле места проживания не назвал ни один из респондентов. Кроме того, почти треть опрошенных (особенно старше 60 лет, проживающие в северных регионах страны) вообще не хотела бы иметь рядом с местом проживания никаких общественных и коммерческих помещений.



# Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

**Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии**



## Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



## Kursiv Research

**ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Всестороннее изучение общественного мнения



## Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research

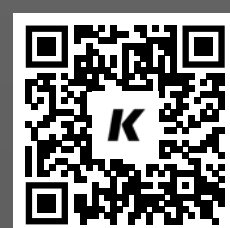






Фото: Илья Ким

# Техническое падение

## Казахстанцы сократили покупки бытовой техники

> стр.1

«Наша компания по результатам 11 месяцев 2022 года наблюдает падение продаж на 3,2% в штучном выражении. А вот показатель роста продаж в денежном выражении положительный – на 20,8%», – сообщил **Армен Енгибарян**, розничный директор сети Mечта.kz – одного из четырех крупнейших игроков на розничном рынке бытовой техники и электроники.

В Evrika, еще одной сети из четверки крупнейших, «Курсиву» сообщили: по отношению к прошлому году на 4 декабря продажи в 2022 году выросли на 22,8%, но тоже только в номинальном выражении. Если говорить о проданном товаре, то его объемы сократились на 2,2%. «Падение в количественном выражении говорит о реальном падении рынка», – считает финансовый директор **Евгика Азиз Теймуров**.

Поделившись данными о продажах в 2022 году согласились не все ретейлеры. Поэтому «Курсив» проверил крупные сетевые магазины на налоговые отчисле-

ния с полученного дохода – корпоративный подоходный налог (КПН). За 11 месяцев 2022 года по отношению к аналогичному периоду 2021 года компании по этому показателю действительно заплатили меньше. Снижение КПН может быть одним из косвенных признаков снижения оборотов магазинов.

### Отложенный спад

Проду рынка БТиЭ в 2020–2021 годах поспособствовал активный переход в онлайн. Дистанционка заставила казахстанцев обновить или вовсе впервые приобрести ноутбуки, компьютеры и планшеты, а сохранившийся отпускной бюджет (потратить который возможности не было) пошел на ремонт и замену бытовой техники.

«За два года пандемии был резкий рост продаж компьютерной техники, так как многие перешли на онлайн-обучение и удаленную работу. Потребности в технике закрылись, и в ближайшие полгода продажи будут низкими», – такой прогноз дают в сетях магазинов «Белый Ветер». Компания специализируется на торговле

компьютерами, ноутбуками, комплектующими и периферией для них. За 10 месяцев 2022 года продажи в сети снизились на 10% по отношению к аналогичному периоду 2021 года.

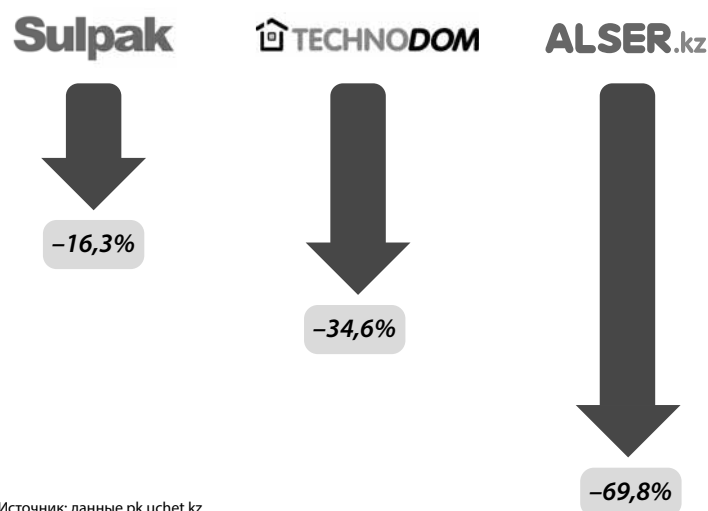
Первый «продуктовый» спад на рынке БТиЭ произошел еще в январе – из-за неопределенности жители республики решили повременить с дорогими покупками. FusionLab заявляет о существенном падении продаж в первом месяце 2022-го.

Основными негативными факторами, которые весь год «давили» на рынок, ретейлеры называют ослабление тенге, изменения (и удорожание) цепочек поставок, а также рекордно высокий показатель инфляции в целом по миру. Из-за этого бытовая техника росла в цене, а спрос на нее сокращался.

«Когда все стремительно дорожает, потребитель в первую очередь тратит деньги на товары первой необходимости. Доля расходов на продовольствие растет, а значит у потребителя остается меньше средств на приобретение непродовольственных товаров. В обычное время данную ситуацию мог бы компенсировать рост потребительского кредитования, однако растущая ставка Нацбанка не дает компенсировать реальное падение потребления», – комментирует Азиз Теймуров.

Он добавил, что увеличение базовой ставки Национального банка оказало значительное влияние на спад продаж у ретейлеров БТиЭ. «Банки теперь выдают гораздо меньше потребительских кредитов на приобретение бытовой техники. Мы видим, что потребительское кредитование в целом по стране растет, однако этот рост обеспечивается точно не за счет бытовой техники и

### Снижение размера КПН за 11 месяцев 2021 по отношению к 11 месяцам 2022



Источник: данные pk.uchet.kz

электроники», – говорит Теймуров. Ужесточение требований к потребкредитованию заметили и в «Белом Ветре». «В нашей сети продажи в кредит не превышают 25–27%, и мы видим падение подобных продаж», – сообщили в компании.

### Геополитическая обстановка на полках

Война в Украине и последовавшие антироссийские санкции изменили традиционные пути доставки БТиЭ в Казахстан. «Многие вендоры на постсоветском пространстве имели основные представительства в России, и управление шло именно оттуда. Сейчас изменилась форма работы, увеличились сроки логистики, соответственно это сказалось на ценах, ассортименте и сроках поставки. Также бренды, которые поставлялись из России, из-за курса резко выросли в цене», – рассказали в «Белом Ветре».

О сегодняшнем покупательском спросе можно судить по выкладке товаров мерчендайзерами. Расстановка на полках в магазинах БТиЭ изменилась в пользу более бюджетных моделей. Например, MacBook, минимальная цена которого сейчас стартует от 630 тыс. тенге, очень сложно найти на витринах. Журналисту удалось увидеть его только во флагманских магазинах Technodom, Mечта.kz и Sulpak. В магазинах меньшей площади место на витринах отдается моделям попроще – Lenovo, HP, или Acer, ноутбуки которых можно купить и при бюджете до 300 тыс. тенге.

Консультант успокоил: разные модели MacBook есть, но на складе. А на витрину их не выставляют, чтобы слишком дорого ноутбуки не занимали место. «Продукция Apple особо в рекламе не нуждается», – отметил продавец, добавив, что люди, готовые потратить большую сумму за MacBook, хотя

абсолютно новенький продукт, в запечатанном виде. «Выставили его на витрину, а потом два года не знаешь, как продать», – посетовали сотрудники магазина БТиЭ.

Еще один сигнал о том, что крупные покупки бытовой техники и электроники становятся казахстанцам не по карману, заметили специалисты классифайда OLX. Крупнейшая площадка объявлений в мае сообщила о резком росте спроса на ремонт и обслуживание бытовой техники. За три месяца количество поисковых запросов, связанных с ремонтом бытовой техники, выросло на 20%. «Возможно, это объясняется неблагоприятным экономическим положением населения. Опрос, проведенный сервисом среди казахстанцев, показал, что 65% наших соотечественников не покупали бытовую технику в текущем году. Из тех респондентов, кто совершал такие покупки, – 50% сделали это в рассрочку. Скорее всего, казахстанцы вынужденно предпочитают ремонт старой техники ее замене и покупке новой», – сообщил аналитик OLX.

Предпосылки к увеличению покупательской способности ретейлеры пока не видят. «В течение 2023 года мы ожидаем падение рынка в количественном выражении до 5%. Товарные запасы продолжат дорожать, так как еще не все цепочки поставок налажены», – описывает ближайшую перспективу Азиз Теймуров. По его мнению, рынок начнет восстанавливаться только в 2024 году – если цепочки поставок восстановятся, инфляция стабилизируется, Нацбанк снизит базовую ставку, а банки второго уровня продолжат выдачу потребительских кредитов.



Фото: Shutterstock/Wire Linn

### Объявления

• ТОО «Samat Group/Самат Групп», БИН 190840027027, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сейфуллина, зд. 47. Тел. +7 705 917 22 90.

• ТОО «КАСПАК СЕРВИС», БИН 190540019352, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Қосығұлы, д. 13/2, кв. 31. Тел. +7 707 326 55 06.

• ТОО «Ег-Амirtai», БИН 210740019722, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 050031, Казахстан, г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. Аксай-2, д. 62, кв. 22. Тел. +7 777 342 91 19.

• ТОО «Parsec Development», БИН 060640003879, адрес: г. Астана, р-н Сарыарка, з/д. 18, н.п. 1, уведомляет кредиторов и иных заинтересованных лиц о своей реорганизации путем присоединения ТОО «Агро Инвест Капитал», БИН 201040017147, адрес: г. Астана, р-н Есиль, пр. Улы Дала, д. 38, кв. 171, к ТОО «Parsec Development».

• ТОО «Агро Инвест Капитал», БИН 201040017147, адрес: г. Астана, р-н Есиль, пр. Улы Дала, д. 38, кв. 171, уведомляет кредиторов и иных заинтересованных лиц о своей реорганизации путем присоединения к ТОО «Parsec Development», БИН 060640003879, адрес: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Ауэзова, з/д. 18, н.п. 1.

• ТОО «ТИЛЕК-XXI», БИН 120640003317, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Актюбинская обл., г. Актюбе, ул. 312-й Стрелковой дивизии, д. 39а. Тел. +7 708 485 00 81.

• ТОО «ТехЭнергоПрогресс», БИН 150240019877, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана ул. Пушкина, д. 35/1, кв. (офис) 1. Тел. +7 747 657 58 87.

• МОО «Альянс студентов Казахстана Алматинской области», БИН 061040014389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Калдаякова, д. 21/2. Тел. +7 705 482 97 82.

• ТОО «Автотехнический центр «MERCUR», БИН 131240020298, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ордынбор, з/д. 12. Тел. +7 707 326 55 06.

• ТОО «Gашевох», БИН 200240007362, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ордынбор, з/д. 12. Тел. +7 707 326 55 06.

• ТОО «АСТАНА-СУЛТАН», БИН 140240016843, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Акмолинская, д. 86. Тел. +7 701 992 20 10.

• ТОО «MEIRBEK GROUP» сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Жамбылский р-н, с. Кайназар, ул. Мектеп, д. 92. Тел. +7 777 676 77 37.

• КСП (К) «Квадрат-НС Сервис Плюс», БИН 130240015124, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Брусиловского, д. 22а, кв. 44.

• ТОО «Қазына М», БИН 2008 4003 1288, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Жумабаева, д. 5/1, кв. 32.

• ТОО «Техсервис жилья», БИН 220840025316, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-5, д. 8, оф. 141. Тел. +7 701 223 19 71.

• ТОО «Алғабас-секьюрити», БИН 070540001993, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Костанай, пр. Назарбаева, д. 195, кв. 99. Тел. +7 702 764 07 78.

• ТОО «Turgin&Abulya», БИН 1708 4001 5654, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, жилой массив «Юго-Восток», ул. Акарыс, д. 55.

• ТОО «АстанаТек», БИН 2111 4002 3533, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сауран, д. 15, кв. 72.

ТОО «Falcon Electric Company (Фалкон Электрик Компани)» сообщает о проведении общественных слушаний в форме публичных обсуждений с 29 декабря 2022 года в течение пяти рабочих дней по проекту «Раздел охрана окружающей среды».

Предприятие расположено по адресу: г. Алматы, Жетғысұйық р-н, пр. Рыскулова, д. 99.

Предприятие занимается производством современных устройств релейной защиты и автоматики (РЗА).

С пакетом проектной документации можно ознакомиться на Едином экологическом портале <https://ecportal.kz> для представления замечаний и предложений.

Инициатор – ТОО «Falcon Electric Company (Фалкон Электрик Компани)».

Разработчик проектной документации – ТОО «Атмосфера». Тел. +7 (727) 292 52 63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

Местный исполнительный орган – КТУ «Управление экологии и окружающей среды г. Алматы».

«Falcon Electric Company (Falcon Electric Company)» ЖШС өткізу туралы хабарлайды 2022 жылғы 29 желтоқсаннан бастап қоғамдық талқылау түріндегі қоғамдық тыңдаулар «Қоршаған ортаны қорғау бөлімі» жобасы бойынша 5 жұмыс күні ішінде.

Кәсіпорын Алматы қаласы, Жетісу ауданы, Рысқұлов даңғылы, 99 мекенжайында орналасқан.

Кәсіпорын заманауи релелік қорғанғы және автоматика (РҚА) құрылғыларын өндірумен айналысады.

Жобалық құжаттама пакетімен бірыңғай экологиялық порталда танысуға болады <https://ecportal.kz> ескертулер мен ұсыныстар беру үшін.

Бастамашысы – «Falcon Electric Company (Falcon Electric Company)» ЖШС.

Жобалық құжаттаманы әзірлеуші – «Атмосфера» ЖШС. Тел. +7(727) 292 52 63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

«Алматы қаласының экология және қоршаған орта басқармасы» – ҚММ Жергілікті атқарушы органы.

ТОО универсальная производственная база «Нуртан» (площадка 2, Дено) сообщает о проведении общественных слушаний в форме публичных обсуждений с 22 декабря 2022 года в течение пяти рабочих дней по проекту «Нормативы эмиссий».

Предприятие расположено по адресу: Алматинская область, Илийский р-н, п. Каззик, ул. Менделеева, д. 29а.

С пакетом проектной документации можно ознакомиться на Едином экологическом портале <https://ecportal.kz> для представления замечаний и предложений.

Инициатор – ТОО УПБ «Нуртан».

Разработчик проектной документации – ТОО «Атмосфера». Тел. +7 (727) 292 52 63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

Местный исполнительный орган – ГУ «Управление природных ресурсов и регулирования природопользования Алматинской области».

«Нуртан» әмбебап өндірістік базасы ЖШС (2-алаң, Дено) өткізу туралы хабарлайды 2022 жылғы 22 желтоқсаннан бастап қоғамдық талқылау түріндегі қоғамдық тыңдаулар «Эмиссиялар нормативтері» жобасы бойынша 5 жұмыс күні ішінде.

Кәсіпорын Алматы облысы, 9 А ауданы, Қаззик кенті, Менделеев көшесі, 29 А мекенжайында орналасқан.

Жобалық құжаттама пакетімен бірыңғай экологиялық порталда танысуға болады <https://ecportal.kz> ескертулерді ұсыну үшін және ұсыныстар.

Бастамашы – «Нуртан» ӨӨБ ЖШС Жобалық құжаттаманы әзірлеуші – «Атмосфера» ЖШС. Тел. +7(727) 292 52 63. E-mail: atmosfera-2000@mail.ru.

«Алматы облысының Табиғи ресурстар және табиғат пайдалануды реттеу басқармасы» – ММ Жергілікті атқарушы органы.



# Новогодний портал в прошлое

О чем напоминают старые елочные игрушки

В арт-пространстве Almaty Gallery началась выставка раритетных елочных игрушек «Огни из прошлого...». «Курсив» пообщался с казахстанскими коллекционерами елочных игрушек.

Гульнар ТАНКАЕВА

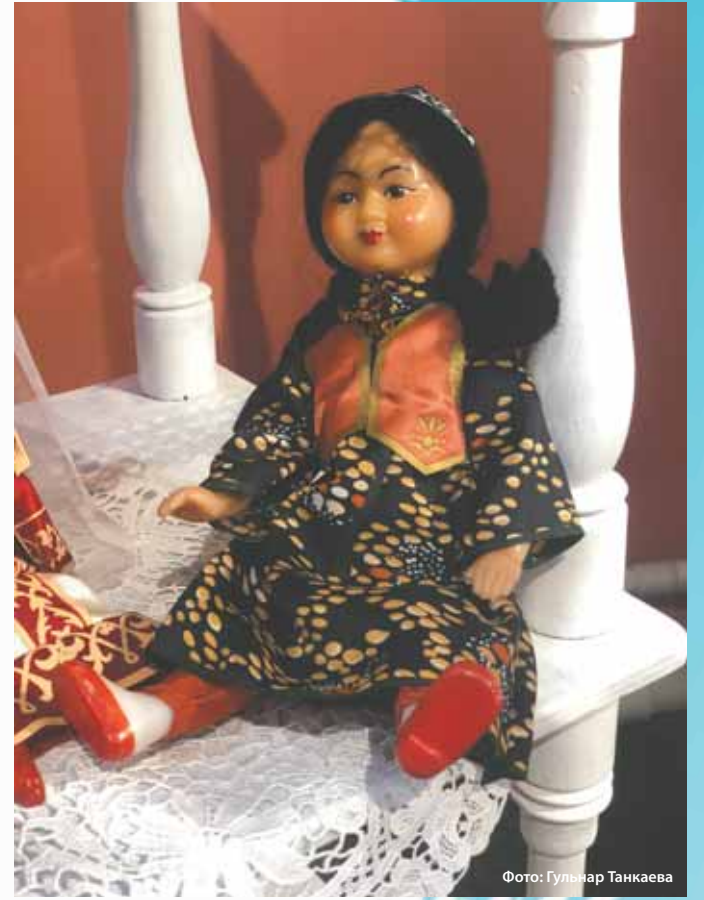


Фото: Гульнар Танкаева



Фото: Гульнар Танкаева

онеры начали показывать и рассказывать об игрушках «Актюбхимпласта», наборы родом из Актюбинска стали узнаваемы и желанны для ценителей, как минимум на постсоветском пространстве. Если набрать сегодня в поисковой строке старейшего действующего российского интернет-аукциона meshok.net «елочные игрушки Актюбинск», обязательно появятся несколько лотов: от мишек до красноармейцев. Средняя цена на одну игрушку в пересчете на тенге – от 3 до 6 тыс. А вот наборов сейчас в продаже нет – под фотографиями фигурок-персонажей из «Кота в сапогах», «Крокодила Гены», «Чи-

поллино» и «Доктора Айболита» написано «продано».

## «Золотой век» советской елочной игрушки

Время расцвета советской елочной игрушки – это 1950–1960-е годы. И «под елочной» тоже. Именно тогда алма-атинская артель имени М. Горького сделала Снегурочку, которая сегодня украшает выставку «Огни из прошлого...».

«Это наша гордость, – говорит Евгений Веснин. – Скорее всего, ее выпустили в ограниченном количестве, потому что уж очень редко она попадается.

Первая тематическая выставка «Ретроелка» прошла в Алматы в 2020 году. Тогда все экспонаты, от шаров из знаменитого германского города стеклотрувов Лауша до пластикового Деда Мороза производства алма-атинской фабрики «Кызыл-ту», были из одной частной коллекции – Светланы и Валерия Крупко. Выставка прошла с огромным успехом: «Нас брали штурмом, – рассказывала Татьяна Кожухова, – и все спрашивали, станет ли мероприятие ежегодным». Ответ на этот вопрос – в сегодняшней экспозиции Almaty Gallery, где представлены игрушки уже не из одной, а из пяти частных коллекций: Светланы Крупко, Лорис Дорош, Евгения Веснина, Ажар Тюлеубаевой и Евгения Райник. И где очень много казахстанского «контента».

Жаль, что завод закрылся, у них были такие необычные, «акварельные» елочные игрушки».

Среди этих необычных наборов – клоуны, которые соседствуют в витрине со старыми советскими билетами в Алма-Атинский цирк (их Евгению подарили его соседи); герои сказки «Чиполлино» (их делали на многих заводах в СССР, но даже в такой большой компании наши Чиполлино, Вишенка и Редиска не затерялись: «они самые добрые» – говорят коллекционеры); и, наконец, набор «Малыши», с которым связана любопытная история.

«Вот этот мальчик в ушанке – это «автопортрет» автора, – говорит Евгений. – Художник Сергей Кабаков сделал его по своей детской фотографии. Он по-прежнему живет в Актюбе, мы с ним общались, и он рассказал мне об этом».

По словам Евгения, после того как казахстанские коллекци-



Фото: Гульнар Танкаева

## Малыш из Актюбинска

Самый молодой участник выставки, 28-летний Евгений Веснин, гордится тем, что одним из первых начал собирать как собственными силами игрушки завода «Актюбхимпласт», так и информацию по этому предприятию. Вместе с другими коллекционерами – Александром Радченко и Максимом Масленниковым – они хотят составить полный каталог продукции казахстанского завода.

«С 1970-х и до 1991 года там производили очень интересные новогодние наборы, – говорит Евгений. – Всего около 100.



Фото: Shutterstock/petsvetcov

Мне удалось найти ее только в этом году».

В паре с нашей Снегурочкой в экспозиции Дед Мороз, созданный примерно в то же время московской артелью «Парижская коммуна». И дед, и его внучка – из категории ватных игрушек, но в середине прошлого века «новогодняя отрасль» СССР отличалась большим разнообразием. Ватные и стеклянные, из пенопласта и пластика, на привычных петлях и новомодных прищепках, светящиеся и с сюрпризами внутри – если судить даже только по одной выставке в Almaty Gallery, тогдашние советские елки были

очень интересными, а игрушки – на удивление красивыми и качественными. Историки пишут, что детей особенно радовали коллекции, которые выпускались по мотивам сказок (в отличие от «агитационных» – красных звезд, пионеров и красноармейцев). На алматинской выставке можно увидеть, полностью или частично, наборы «Сказка о Золотом петушке», «Серебряное копытце», «Руслан и Людмила», «Морозко» и др. А полный комплект персонажей из «Сказки о царе Салтане» – это просто произведение «елочного искусства» с хорошо проработанными формами и тщательно выписанными деталями.

Казахстанские коллекционеры – участники выставки свои игрушки не продают, но просто для информации: сегодня на том же meshok.net выставлена фигурка «Ткачиха» из «Сказки о царе Салтане» по цене больше 100 тыс. тенге в пересчете с российских рублей. Кстати, там продаются не только игрушки-персонажи, но и антураж: и даже бочка, в которой царь Салтан отправил по морю жену с новорожденным сыном, может обойтись коллекционеру в 2,5 тыс. тенге.

По словам Евгения Веснина, сам он собирает для души, но сегодня в Казахстане уже есть предприниматели, которые занимаются раритетными елочными

Красную Шапочку, выставила в Almaty Gallery Ажар Тюлеубаева, руководитель студии By Art. Кроме безусловной коллекционной ценности, у этой маленькой фигурки есть и важная – семейная: она принадлежала свекру Ажар, казахстанскому актеру Ментаю Утепбергенову, известному не только своими киноработами, но и коллекциями. Фотоаппараты и кинокамеры, журналы о кино и пластинки, антикварные часы, монеты на кинотемы и, конечно, марки (у актера было пять золотых медалей международных филателистических выставок). Но, оказывается, среди всех этих серьезных собраний нашлось место и для такой трогательной и домашней темы, как празднование Нового года.

К слову, именно так, с ностальгией и по-семейному, Ажар Тюлеубаева, дизайнер-декоратор по специальности, оформила свою часть экспозиции на выставке «Огни из прошлого...». Фоном для советской пластиковой елки стал чудесный шелковый ковер («мамин» – поясняет Ажар), а рядом с витриной со старыми новогодними открытками, масками, гирляндами и другими украшениями занял свое место антикварный граммофон – тоже из собрания Ментаю Утепбергенова.

Самое интересное, что все эти коллекции не «законсервировались» с уходом актера из жизни, их продолжают пополнять его дети и внуки: они получили этот «вирус» бережного отношения к прошлому по наследству.

«Коллекционирование – это любовь на всю жизнь», – так ответила Ажар Тюлеубаева на вопрос, почему важно сохранять не только антикварные часы, но и хрупкие елочные игрушки.

## Елка по-алматински

А самый алматинский экспонат в экспозиции – это елка, украшенная красными стеклянными яблоками. Не антикварными, но единственными в своем роде. Их сделали специально для коллекционера Светланы Крупко на фабрике в Нижнем Новгороде в России: оказалось, что ею руководит алмаатинец. Под елкой с аппетитными символами нашего города на маленькой этажерке – кукла в казахском костюме и с нашими чертами лица – выпускали в советское время и таких. Правда, они были в большом дефиците, впрочем, как и многое на этой выставке в Almaty Gallery, в равной степени новогодней, исторической и семейной. Как сказал один из первых посетителей выставки, дело даже не в том, что в одной из витрин можно увидеть звезду на макушку времен Второй мировой войны, в другой – медвежонка – символа Олимпиады 1980 года, а в третьей – гирлянду на космические темы, с кораблем «Восток», на котором летал Юрий Гагарин. Дело в том, какие истории напоминают эти елочные игрушки.

## Красная Шапочка из коллекции Ментаю Утепбергенова

Одну из самых желанных советских елочных игрушек конца 1940-х – начала 1950-х годов,