

КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ДОРОГИЕ ДЕПОЗИТЫ

стр. 2

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
АЭРОПОРТ, КОТОРЫЙ «ВЗЛЕТЕЛ»

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
ДОЛМАР В ЗЕЛЕННОЙ ЗОНЕ

стр. 4

ИНДЕКСЫ:
КАК КАЗАХСТАНЦЫ ОЦЕНИВАЮТ
ИНФЛЯЦИЮ В СТРАНЕ

стр. 6

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia



Новый выпуск
Вы найдете внутри

Кому улыбается розница

В текущем году в структуре фондирования банковского сектора РК заметно возросла роль розничных клиентов. «Курсив» подсчитал, какие банки пользовались доверием населения в первой половине 2023 года.

Виктор АХРЁМУШКИН

Как следует из данных Нацбанка, за первое полугодие 2023 года совокупные средства физлиц в банковской системе выросли на 1,08 трлн тенге (+6,4%), в то время как остатки на счетах юрлиц сократились на 0,76 трлн тенге (-5,2%). В результате доля домохозяйств (резидентов и нерезидентов) в долговой нагрузке сектора увеличилась за полгода с 43 до 44,1%, а доля бизнес-клиентов просела с 37,3 до 34,1%. Таким образом, разница между весом вкладов физлиц и юрлиц в обязательствах сектора за шесть месяцев выросла с 5,7 до 10 п. п. в пользу первых.

> стр. 5

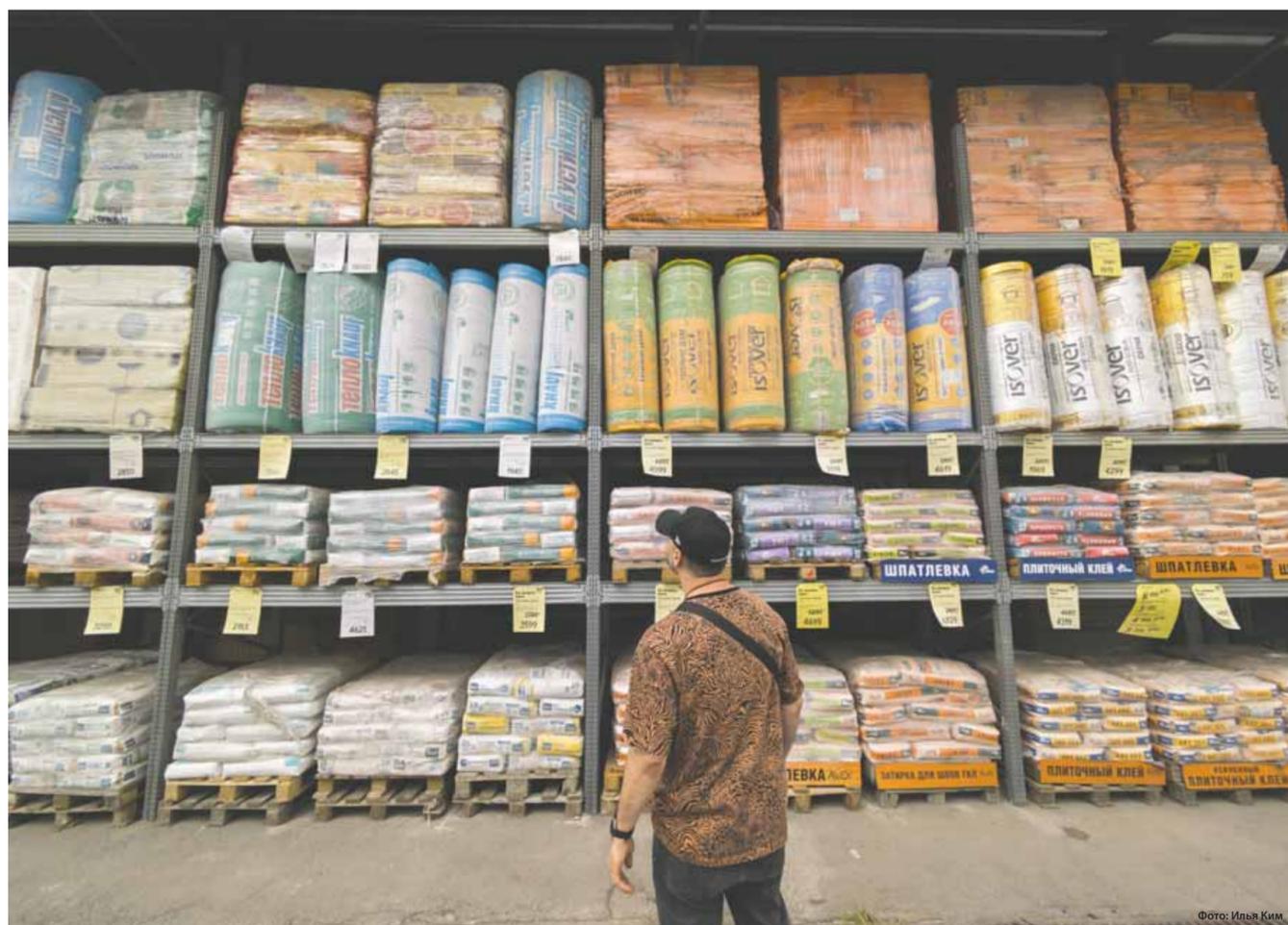


Фото: Илья Ким

Свой кирпич карман не тянет

Цены на стройматериалы в Казахстане снижаются или держатся на стабильном уровне, фиксирует статистика. Одна из причин – местных игроков на рынке стройматериалов становится больше. По данным МИИР РК, доля отечественных производителей на этом рынке сейчас составляет 67%.

Наталья КАЧАЛОВА

Два года подряд стройматериалы в РК существенно дорожали, но сейчас этот тренд прервался. В годовом выражении (июль 2023 года к июлю

2022-го) стоимость 15 из 32 групп стройматериалов, за ценами на которые следит Бюро статистики, снизилась. Еще в 11 группах цены не изменились либо увеличились незначительно (менее чем на 2%). Лишь камень для отделки и продукты переработки нефти прибавили +21,5 и +27,5%, соответственно.

«Если говорить в целом, то, конечно, подорожало практически все, вопрос лишь в том, на сколько процентов. Но есть материалы, которые значительно подешевели. Например, в текущем году нет дефицита металла, который был характерен для прошлого года. В результате цена практически на всю продукцию из металла стала вдвое ниже. Примерно на 30% по сравнению с прошлым годом

снизились цены и на древесные материалы (бруски, ДСП, УСБ, фанера)», – делится наблюдениями директор компании по ремонту коммерческой недвижимости Temir Stroy Company Жангельды Ермеков.

Листовое стекло

Листовое стекло в годовом выражении подешевело на 11,2%. Отметим, что в 2021 году именно эта группа строительных материалов подорожала сильнее всего (+31,1%) из-за роста мировых цен на один из производственных компонентов – кальцинированную соду.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Голливудский маркетинг

Зачем студии вкладывают в рекламу фильмов больше, чем потратили на съемки

Фильм Греты Гервиг «Барби» заработал в прокате феноменальную кассу – \$1,212 млрд. При этом на маркетинг картины потратили \$150 млн, и это на \$5 млн больше всего производственного бюджета работы. Всегда ли высокие затраты на рекламу ведут к успеху?

Галия БАЙЖАНОВА

Рекламная кампания «Барби» получилась образцовой, без всякой тени иронии – ее можно вписывать как пример в учебники по маркетингу. Продвигая фильм, маркетологи задействовали всех: и фанатов самой продаваемой куклы в мире, и феминисток, и активисток, и ценителей кино, и даже прямых конкурентов по прокату (нашумевший «Барбенгеймер»). Были использованы все мыслимые и немыслимые рекламные носители – от наружной рекламы, телевидения и онлайн-инструментов до специальных предложений от модных домов. Люксовые бренды с удовольствием подхва-

тили тренд на все розовое и выпустили эксклюзивные вещи для своих почитателей. Коллабораций с производителями Барби (именно компания Mattel стала одним из инициаторов ленты) в этом году сотни, и не только в мире высокой моды: например, Airbnb до сих пор предлагает снять дом Барби в Малибу, американские туристические компании организовали тематический морской тур в районе Бостона, а в каждом более-менее крупном кинотеатре мира, который показывает картину, стоит та самая розовая коробка для всех Барби.

> стр. 8



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

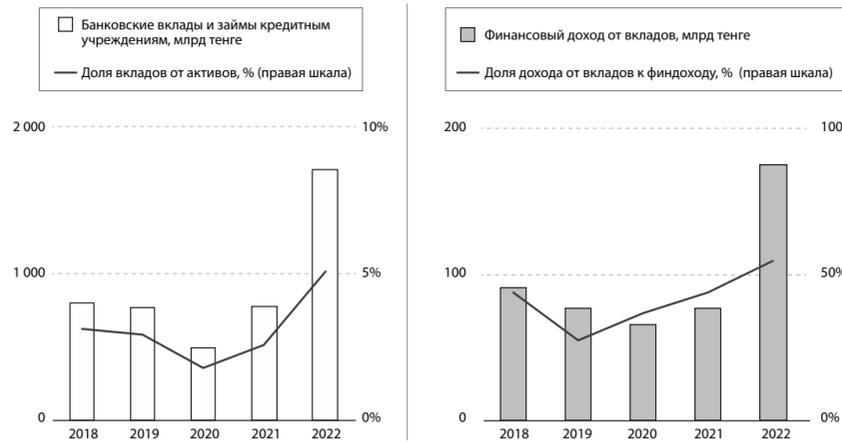
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

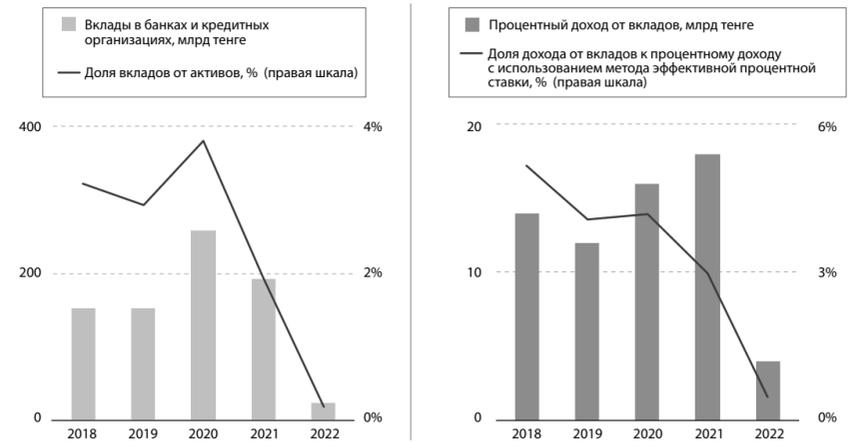
ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Банковские вклады на балансе ФНБ «Самрук-Казына» и доход от них



Источник: ФНБ «Самрук-Казына» и расчеты по данным компании

Банковские вклады на балансе НУХ «Байтерек» и доход от них



Источник: НУХ «Байтерек» и расчеты по данным компании

Дорогие депозиты

Высокая базовая ставка помогла нарастить доходы квазигоссектора от размещенных вкладов

На фоне роста и удержания высокой базовой ставки в 2021 и 2022 годах можно было заработать не только на госбондах и нотах НБ РК, но и на депозитах, ставки по которым тоже пошли вверх. Учитывая, что одними из крупнейших депозиторов в корпоративном секторе в Казахстане являются госкомпании, «Курсив» решил оценить доходы от депозитов двух крупнейших холдингов, где собраны активы квазигосударственного сектора.

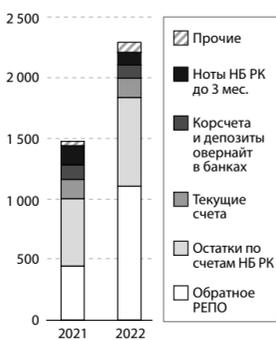
Асылбек АМАЛБАЕВ

Держали в долларах, зарабатывали в тенге

ФНБ «Самрук-Казына» – самая крупная корпоративная структура страны с активами в 33,6 трлн тенге. В прошлом году компания сгенерировала чистый денежный поток размером в 107 млрд тенге, это в пять раз ниже, чем годом ранее, но с учетом результатов предыдущих лет в ее распоряжении к началу 2023 года оставалось 2,9 трлн тенге.

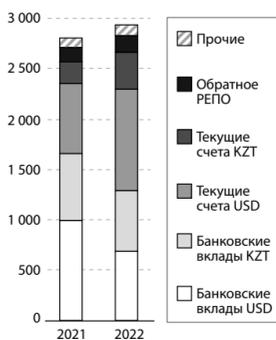
Поскольку ФНБ включает в себя главным образом производственные компании в ключевых секторах экономики, компании зарабатывают на операционной деятельности и фиксируют отток по инвестиционной и финансовой деятельности, приобретая основные средства, сырье, мате-

Структура денежных средств и их эквивалентов НУХ «Байтерек», млрд тенге



Источник: НУХ «Байтерек»

Структура денежных средств и их эквивалентов ФНБ «Самрук-Казына», млрд тенге



Источник: ФНБ «Самрук-Казына»

риалы, а также получая займы – в том числе и в казахстанских банках второго уровня.

«Курсив» ранее отмечал, что минувший год был достаточно успешным для портфельных компаний холдинга, однако производственные результаты не единственное, чем могут похвалиться в ФНБ. Ввиду устойчиво высокой базовой ставки нацкомпании увеличили банковские вклады как в относительном выражении, так и структурно: по итогам 2022-го объем банковских вкладов и займов кредитным учреждениям на балансе «Самрук-Казыны» вырос на 119% – с 777 млрд до 1,7 трлн тенге, а в структуре активов – с 2,6 до 5,1%. В пятилетней ретроспективе это самое высокое значение

объема вкладов на балансе ФНБ и самая высокая доля вкладов в структуре активов.

Благодаря увеличению объема депозитов вырос и финансовый доход компании от вкладов – с 77 до 175 млрд тенге (+127% г/г). При этом общий финансовый доход «Самрук-Казыны» увеличился на 83% за год, до 320 млрд. Вес депозитов в структуре финансового дохода фонда по итогам минувшего года составил 55% – тоже рекорд в пятилетней ретроспективе.

Из финансового отчета ФНБ следует, что на конец 2022 года средневзвешенная процентная ставка по срочным вкладам в банках составила 14,17% в тенге, 1,63% – в долларах, 5,12% – в

другой валюте. За год высокой базовой ставки (с конца 2021-го) значение средневзвешенной ставки по срочным вкладам в тенге выросло на 5,83 п.п., в долларах – на 1,37 п.п., в другой валюте – на 0,06 п.п.

Однако далеко не все тенговые вклады портфельных компаний ФНБ приносят высокую доходность. На балансе КТЖ на конец 2022 года находились два тенговых долгосрочных депозита на 2,7 млрд тенге по ставкам много ниже рыночных. Один из вкладов по ставке 1% был обеспечением по жилищным займам сотрудникам группы, другой – по ставке 5% – представлял собой ликвидационный фонд в соответствии с требованиями контрактов на недропользование.

Активные институты развития

НУХ «Байтерек», как и «Самрук-Казына», – гигант по меркам казахстанской экономики. Активы холдинга превышают 12,2 трлн тенге и показывают динамичный рост: только за прошлый год они увеличились на 23%. В 2022-м «Байтерек» сгенерировал чистый положительный кешфлоу на уровне 821 млрд, а с учетом ранее имеющихся денежных средств у НУХ в распоряжении на начало 2023 года находилось около 2,2 трлн денежных средств и их эквивалентов.

Задачи «Байтерека» – развитие несельскохозяйственного сектора и предпринимательства, поддержка экспорта, увеличение производительности в целом по экономике, а также обеспечение населения доступным

жильем. Холдинг регулярно получает деньги из казны (в виде вливаний в капитал) на реализацию самых разных государственных политик – промышленной, жилищной, в сфере малого и среднего бизнеса, по поддержке инноваций. Эти средства впоследствии перетекают в частный сектор через льготное финансирование в виде участия в капитале, кредитов (в том числе ипотечных), сделок по фанаренде и других инструментов поддержки.

В отличие от «Самрук-Казыны» холдинг институтов развития был менее активен в размещении депозитов, не используя их в рамках госпрограмм: на конец 2022-го в банках «Байтерек» держал всего 23 млрд тенге (–88% г/г), или 0,2% от общего объема активов. Это минимальное абсолютное значение за последние пять лет и самое низкое значение доли в активах. Пиковые значения этого периода пришлось на 2020-й: тогда на депозитах находилось 259 млрд тенге (3,8% активов).

В 2022 году на вкладах «Байтерек» заработал 4 млрд тенге (–78%). Поскольку холдинг состоит в основном из организаций, зарабатывающих на процентном доходе и комиссиях, логично сравнивать этот объем с общим объемом процентных доходов с использованием метода эффективной процентной ставки, то есть основной группой доходов. На фоне 872 млрд тенге, заработанных «Байтерек» в виде таких процентных доходов, доля дохода от вкладов крайне скромна – 0,5%. Максимальным

доход от вкладов был по итогам 2021 года – 18 млрд тенге.

Депозит плюс

Объем депозитов и размер дохода по ним мог бы быть еще выше, если бы не государственные ценные бумаги, доходность по которым тоже была высокой (активность инвесторов стимулировали неплохие дисконты при первичном размещении), а также операции с этими бумагами, которые тоже проходили в условиях высоких ставок.

Если обратить внимание на структуру денежных средств и их эквивалентов (в балансе это компонент краткосрочных активов), то внимание на себя обращает рост доли средств по договорам обратного РЕПО.

Объем активов, связанных с операциями обратного РЕПО, у «Байтерека» вырос на 152% в годовом выражении. В финотчетности холдинг сообщает, что использовал в обратном РЕПО следующие инструменты: ГЦБ Минфина РК, ноты Нацбанка РК, бонды Казахстанского фонда устойчивости и Международной финансовой корпорации – всего на 1,1 трлн тенге.

У ФНБ эти операции менее ярко выражены, хотя объем активов по операциям обратного РЕПО вырос в годовом выражении на 17%. «Самрук-Казына» в годовом отчете объясняет: «в рамках диверсификации продолжает размещать часть свободной ликвидности в инструменты денежного рынка, такие как автоматическое РЕПО, под залог государственных ценных бумаг».

Аэропорт, который «взлетел»

Акимат Мангистауской области получил 15,25 млн тенге дивидендов от турецкой компании, которая управляет аэропортом Актау. Общий совокупный доход АО «Международный аэропорт Актау» в 2022 году был в 134 раза больше размера дивидендов и превысил 2 млрд тенге.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Мангистауские власти получают по договору доверительного управления аэропортом Актау примерно столько же, сколько получает арендодатель хорошего пятикомнатного коттеджа у моря в Актау (судя по данным с krisha.kz, снять коттедж можно за 15,6 млн тенге в год). Размер дивидендов определен условиями договора доверительного управления, подписанного с турецкой компанией ATM Grup Uluslararası Havalimani Yatırım ve İşletme limited (ATM Grup) в 2007 году.

Напомним, в 2007 году акимат Мангистауской области объявил тендер по передаче в доверительное управление государственного пакета акций АО «Международный аэропорт Актау» на 20 лет без права последующего выкупа. Договор с турецкой компанией в результате был заключен на 28 лет с оговоркой, что он может быть продлен по согласию сторон без проведения тендерных процедур, если доверительный управляющий будет надлежащим образом выполнять условия договора.

В договоре указывалось, что с 2018 года акимат Мангистауской области будет получать от ATM Grup фиксированную сумму – 15,25 млн тенге ежегодно в течение пяти лет до 2022 года. Затем, с 2023 по 2027 год, уже 18,3 млн. С 2028 года сумма снова повышается – до 21,35 млн тенге ежегодно в течение 5 лет. И наконец, с 2033 по 2035 год турецкая компания ежегодно будет платить акимату Мангистау 24,4 млн тенге.

В годовом отчете АО «Международный аэропорт Актау» отмечается, что дивиденды за 2022 год акимату уже выплачены.

Судя по тому же документу, общий совокупный доход АО «Международный аэропорт Актау» в 2022 году составил 2,046 млрд тенге – это почти в три раза больше, чем в 2021-м (725,3 млн тенге).

В годовом отчете аэропорта Актау также говорится, что «в условиях нарастания санкций в отношении России и закрытия для нее воздушного пространства появляются возможности у казахстанских аэропортов обслуживать вынужденный транзит иностранных воздушных судов». Поэтому в аэропорту решили приобрести дополнительное оборудование для наземного обслуживания и реконструировать взлетно-посадочную полосу. В 2022 году на приобретение основных средств, судя по годовому отчету, потрачено 1,66 млрд тенге.

В прошлом году аэропорт Актау выплатил весь долг Банку развития Казахстана (БРК). Заем на \$36,8 млн под 9,8%

(валюту займа выбрал сам заемщик, первоначально кредит был одобрен в тенге) БРК предоставил на реконструкцию взлетно-посадочной полосы. В 2015 году, после девальвации нацвалюты, АО «Международный аэропорт Актау» подписало допсоглашение с БРК, которым непогашенный остаток валютного займа был переведен в тенге (по курсу 188,38 тенге, ставка вознаграждения 8,6% годовых) с изменением срока погашения займа по договору – до 6 сентября 2022 года.

В 2022 году аэропорт Актау полностью погасил долг перед БРК и в 2023-м подал новую заявку – «на расширение «Международного аэропорта Актау». Статус проекта на момент публикации этого материала – сбор документов на этап «Индикативный анализ» (второй из трех этапов рассмотрения заявки).

За время управления Международным аэропортом Актау турецкой компанией проведены реконструкция и удлинение взлетно-посадочной полосы, реконструкция перрона и рулевых дорожек, замена светосигнальной системы, по-



Фото: Shutterstock/Alexey Rezyvkh

строен новый пассажирский терминал. Нераспределенная прибыль компании на 31 декабря 2022 года составила 3,1 млрд тенге. Доверительный управляющий аэропортом, компания ATM Grup, отложил рассмотрение вопроса о распределении чистой прибыли до тех пор, пока не будут выполнены новые планы по реконструкции взлетно-посадочной полосы и приобретению активов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Меруерт СУЛТАНКУЛОВА m.sultankulova@kursiv.media

Главный редактор: Сергей ДОМИН s.dominin@kursiv.media

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

Шеф-редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.media

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

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

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

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

Корректур: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена КОРОЛЕВА

Билье-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

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

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88 sagabek-zade@kursiv.media

Представительство в Астане:

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

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

Административный директор: Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99 g.renat@kursiv.media

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии ТОО РПИК «Дәуір»

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

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

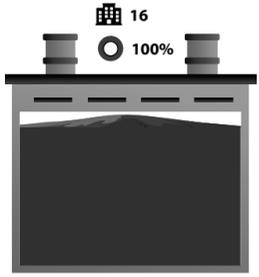


Фото: Илья Ким

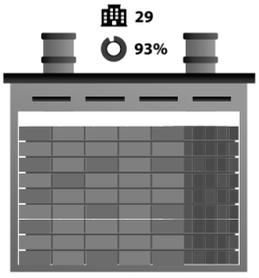
Свой кирпич карман не тянет

Отечественное производство строительных материалов

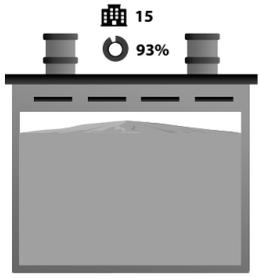
Количество предприятий
Какую долю потребности внутреннего рынка покрывает отечественное производство



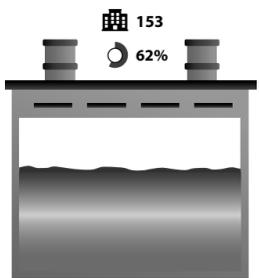
Строительные растворы и смеси



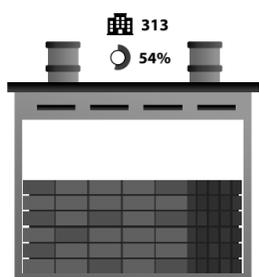
Силикатный кирпич



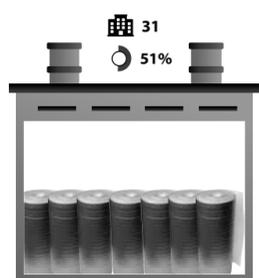
Портландцемент



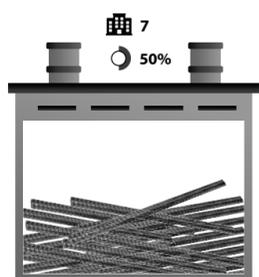
Краски, лаки



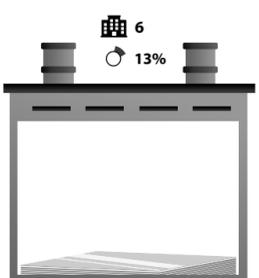
Керамический кирпич



Теплоизоляция



Арматура



Листовое стекло

> стр. 1

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК (МИИР), за год доля отечественных производителей существенно выросла – с 13% в 2022 году до 48% к середине 2023-го.

В Казахстане сейчас для производителя листового стекла – ТОО «СеклоМир Кз» – в Павлодарской области и ТОО «Orda Glass Ltd» в Кызылорде. Именно запуск последнего предприятия в конце 2022 года позволил сократить объем импорта. Завод Orda Glass, стоимость которого оценивали в 42 млрд тенге, строили иностранные инвесторы с привлечением кредита БРК. Сроки запуска несколько раз переносили – сначала из-за коррупционных скандалов, затем из-за отказа от участия в проекте одного из иностранных партнеров – американской компании Stewart Engineers (SE). Сейчас единственным акционером завода является китайская компания King Charm Development. Завод отправляет свою продукцию в несколько регионов республики и планирует выйти на экспорт.

Строительные компании напрямую листовое стекло не покупают и не используют. Листовое стекло – сырье для производителей стеклопакетов. Почти половину этого рынка в Казахстане занимают крупные отечественные производители, среди которых, по данным МИИР, ТОО «Казстройстекло», ТОО «Столичная стекольная компания» и ТОО «Alum Construction».

Портландцемент

Мощности полутора десятка цементных заводов страны с запасом хватает, чтобы покрывать потребности внутреннего строительного рынка РК. Но, по данным МИИР, доля отечественного производства портландцемента – 93%. Остальные 7% приходится на импорт – некоторым потребителям на севере и западе РК логистически выгоднее покупать российскую продукцию в Оренбургской и Новосибирской областях.

Достигнув пика в 2021 году (12,65 млн тонн), объемы отечественного производства второй год снижаются. За 2022 год выпуск цемента уменьшился на 4,3% по сравнению с рекордными показателями 2021-го. А за первое полугодие текущего года казахстанские предприятия сократили выпуск еще на 5% относительно аналогичного периода прошлого года.

В «Казахстанской ассоциации производителей цемента и бетона QazCem» снижение объемов производства связывают с сокращением потребления цемента (~7% к прошлому году) из-за замедления темпов строительства.

По данным БНС РК, стоимость отечественного цемента, на долю которого приходится 3-4% затрат при строительстве жилья, за год увеличилась незначительно – на 1,5%. Одновременно с этим в QazCem отмечают, что себестоимость продукции растет из-за роста цен на ж/д логистику и электроэнергию.

Прогноз на 2024 год у цементной отрасли умеренно-оптимистичный: «Ожидаем, что картина в 2024 году будет такой же, как в 2023 году», – отмечает исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация производителей цемента и бетона» Ербол Акымбаев.

Кирпич керамический и силикатный

Кирпичи, плитки и изделия строительные из глины обожжен-

ной, по данным БНС, за год подешевели на 1%.

Более 300 отечественных кирпичных заводов едва покрывают половину потребностей внутреннего рынка (54% по данным МИИР). Основные производители «керамики» сосредоточены в Акмолинской (ENKI, ENKI PLUS, SG BRICK) и Актыубинской (Хромтауский кирпичный завод) областях.

Ежегодно в стране запускают до десятка новых предприятий по выпуску керамического кирпича, но почти столько же производство закрывается из-за низкой рентабельности. Так, в 2020 году доля отечественного керамического кирпича на рынке составила 60%, в 2021-м она снизилась до 44%, а в 2022 году восстановилась до 54% (данные МИИР).

В 2022 году для снижения импортозависимости в стране запустили сразу шесть новых предприятий, способных выпускать 226,5 млн керамических кирпичей в год: SG Brick и «Арман Тас» в Акмолинской области, «ЭлитСтройАтырау» в Атырауской области, «КИРПИЧ-СК» в СКО, а также Almaty NS-Group и ИП «Бибитжан» в Туркестанской области. Это позволило за первое полугодие 2023 года увеличить выпуск отечественной продукции на 35,6%. Еще один завод с объемом производства 10 млн кирпичей в год планируют запустить в Астане.

В отличие от керамического кирпича производство силикатного кирпича в стране покрывает 93% потребности рынка. Самые крупные среди трех десятков отечественных предприятий – ТОО «СИЛИКАТ» в Абайской области, ТОО «ЛОГОС АҚТӨБЕ» в Актобинской области и АО «ЗККСМ» в ЗКО. Последний в апреле текущего года расширил свое производство, запустив прессовую линию, способную производить 70 млн силикатных кирпичей в год.

Теплоизоляция

На руку трем десяткам казахстанских производителей теплоизоляции в 2022 году сыграло укрепление рубля. Поставки продукции от основного импортера Казахстана – России – стали либо дорогими, либо низкокачественными. Это позволило местным предприятиям нарастить присутствие на рынке.

«Доля отечественного производства теплоизоляционного материала по итогам 2022 года – 51%», – говорят в МИИР.

«По нашим оценкам, доля отечественных производителей в 2022 году увеличилась на 11% и составила 55%», – приводит свои данные директор по маркетингу направления «минеральная изоляция» компании «ТЕХНОНИКОЛЬ» Елена Кузнецова.

Но в текущем году казахстанская теплоизоляция может вновь потерять долю на рынке. «В 2023 году доля отечественных производителей скорректируется в меньшую сторону, но незначительно – до 51%. Объемы импорта будут держиваться возникшим на территории России дефицитом минеральной изоляции», – прогнозируют в «ТЕХНОНИКОЛЬ».

При этом объем выпуска продукции в абсолютном выражении у основных производителей теплоизоляции – экибастузского «Завода «МВИ» IZOTERM из ВКО и Макинского завода теплоизоляции из Акмолинской области – по итогам 2023 года ожидается выше, чем год назад. Прогноз обусловлен ростом спроса на продукцию.

Компания «ТЕХНОНИКОЛЬ» в феврале 2024 года планирует открыть в индустриальной зоне «Кайрат» (Алматинская область)

свой завод каменной ваты – на площадке уже завершаются строительные работы, а в сентябре приступят к монтажу оборудования. Инвестиции в проект – 80 млн евро. «Запуск нового завода позволит удовлетворить потребности в минеральной вате строителей на юге и в центре Казахстана, а также вести поставки на север, запад и восток страны. Планируется, что 20% продукции будет отправляться на экспорт – в Киргизию, Китай, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан», – говорят в компании.

Арматура

В Казахстане, согласно данным БНС РК, арматуру производят семь предприятий: АО «АрселорМиттал Темиртау» в Карагандинской области, ТОО «ЕвразКаспий Сталь» в Костанайской области, ТОО «KSP Steel» и ТОО «Кастинг» в Павлодарской области, ТОО «Ferrum-Vtor» и ТОО «SinYuanSteel» в Шымкенте, а также ТОО «Central Asia Fu Zhou Metal» в Алматинской области.

Эти предприятия, по данным МИИР, обеспечивают потребность отечественного рынка на 50,3%.

Арматура, доля которой в стоимости строительства жилых домов, возводимых по монолитно-каркасной технологии, по данным КазНИИСА, составляет от 8–12%, в 2021–2022 году на фоне дефицита металла и роста мировых цен на железную руду подорожала вдвое. Но в 2023 году цены, по словам участников рынка, практически на всю продукцию из металла снизились.

Материалы для черновой отделки

Отечественные штукатурки, клеи, шпатлевки пользуются стабильным спросом в Казахстане. По данным МИИР, 116 казахстанских производителей сухих строительных смесей и растворов на сегодня полностью обеспечивают внутренний рынок.

Доля местного производства в сегменте красок и лаков существенно ниже – 62%. Лакокрасочную статистику «портит» премиум-сегмент, где до 90% приходится на долю импортной продукции, в то время как в эконом-сегменте превалирует продукт отечественного производства.

«Практически все необходимые для строительства черновые материалы, такие как смеси, краски, гипсокартон, производятся в Казахстане. Такие компании, как AlinEX, капчагайский «Кнауф Гипс», завод Tikkurila в Алматинской области, завод «ЭКОТОН+» в Астане, производят качественную продукцию, поэтому нет необходимости искать зарубежные аналоги», – отмечает Жангельды Ермеков.

Как и в QazCem, производители сухих строительных смесей отмечают рост конкуренции со стороны северного соседа, но снижения спроса на свою продукцию пока не наблюдают. «Мы видим, как постепенно на западные территории Казахстана заходят продукты из России. Есть предпосылки для открытия производственных площадок на территории РК. Мы знаем, что некоторые крупные российские компании серьезно рассматривают Казахстан в качестве потенциально привлекательного рынка сбыта и развертывания производства на местном сырье», – отмечает директор департамента маркетинга Alina Group Кристина Ким.

За минувший год стоимость строительных растворов, по данным БНС РК, практически не изменилась (+1,9%), а краски и лаки даже потеряли в цене (–5,6%).



Индекс цен по основным группам стройматериалов

Июль 2023 к июлю 2022 года



Значение индекса >100% означает рост цены, <100% – снижение.

ИНВЕСТИЦИИ

17 августа на Казахстанской фондовой бирже был зафиксирован максимальный с июля 2022 года внутридневной рост по валютной паре USD/KZT. Что вызвало курсовой скачок на прошлой неделе и почему тенге, отыграв падение, снова слабеет?

Айгуль ИБРАЕВА

Что произошло?

Курс доллара, находившийся ниже 450 тенге последние полтора месяца, резко вырос. 17 августа торги долларом на Казахстанской фондовой бирже (KASE) закрылись на отметке 462,96 тенге. В понедельник, 21 августа, ситуация на валютном рынке стабилизировалась, доллар вновь снизился до отметок, с которых стартовал, но уже в среду участники рынка увидели новый рывок – к отметке 465 тенге.

Спокойный период для тенге потревожил ряд негативных факторов, которые сошлись в одно время, говорит аналитик Freedom Finance Global Ансар Абуев. Первым из них можно назвать падение рубля. Ранее девальвационную динамику на фоне падения объемов продаж экспортной выручки (из-за введения потолка цен и сокращения добычи) демонстрировал российский рубль. 14 августа курс доллара превысил 100 рублей впервые с марта 2022 года.

«До того как доллар не достиг отметки 100 рублей, мы не видели какой-либо реакции на падение со стороны тенге. Видимо, данный уровень в совокупности с другими факторами стал неким пределом, за которым трейдеры вспомнили о корреляции двух валют, которая присутствовала на рынке до мая 2022 года, и начали продавать тенге», – указывает аналитик.

Тенге проявил избыточную реакцию на ослабление российского рубля, считает гендиректор DAMU Capital Management Мурат Кастаев: «Игроки рынка посчитали, что если слабеет рубль, то и Нацбанк пойдет на ослабление тенге, и начали продавать тенге и покупать валюту. В результате продавцы тенге и вызвали ослабление тенге, таким образом реализовав свои же ожидания».

На слабеющий рубль отреагировал российский Центробанк, резко повысив ключевую ставку с 8,5 до 12% и выразив готовность к проведению интервенций. Это несколько успокоило рынки, доллар снизился с 100 до 93 рублей,



Доллар в зеленой зоне

Почему американская валюта вновь дорожает?



соответственно, снизилось и давление на тенге.

Дополнительное давление на курс тенге также мог оказывать повышенный спрос со стороны казахстанских импортеров на российский рубль в преддверии его укрепления, указывают аналитики Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). 16 августа на KASE объем операций с российской валютой составил 2,95 млрд рублей. Это в 2,5 раза больше, чем средневзвешенный объем в первой половине августа текущего года.

Начальник управления аналитики BCC Invest Султан Жумагали предполагает, что резкую волатильность нацвалюты на прошлой неделе могло спровоцировать снижение иностранного присутствия на рынке, которое наблюдается с конца июля текущего года.

«На протяжении этого периода доля владения нотами Национального банка нерезидентами уменьшилась на 0,74 п. п., снизившись с отметки 3,55% до 2,81% на текущей неделе. Важно отметить, что, несмотря на краткосрочный характер данной статистики, она может наметить важные тенденции и нюансы, которые оказывают воздействие на настроение рынка и могут, в частности, объяснить ослабление тенге на прошлой неделе», – указывает он.

Резкий рост спроса на инвалюту на локальном рынке также мог наблюдаться из-за необходимости обслуживания внешнего долга, увеличения импорта товаров (на 32,2% в январе – июне текущего года относительно аналогичного периода прошлого года) и сезона отпусков, добавляет главный аналитик АФК Рамазан Досов. В текущем квартале выплаты по внешнему долгу составят \$11,6 млрд, в сравнении с \$9,8 млрд во II квартале – рост на 18%.

С другой стороны, поддержку нацвалюте может оказывать конвертация валютной выручки экспортерами ввиду прибли-



жающегося пика выплат квартального налогового периода в стране вкупе с регулярными продажами инвалюты из Нацфонда и субъектами квазигоссектора. Соответственно, потенциал для укрепления нацвалюты еще не исчерпан, считают в АФК.

Быстрый отскок нацвалюты (с максимального показателя 466,9 до текущих 451 тенге за доллар США) дает основания полагать, что резкое ослабление курса на прошлой неделе было следствием разового дисбаланса соотношения спроса и предложения на валютном рынке, а не какого-либо фундаментального сдвига, указывает Рамазан Досов.

Борис Кожуховский, финансовый консультант LK Finance, предлагает «отойти на пару шагов назад» и взглянуть на курс валют в динамике: «Если посмотреть на курс доллара хотя бы с начала 2023 года, то мы увидим, что пик в 462 тенге вовсе не такая уж и большая величина. По крайней мере, большую половину прошедшего календарного года мы жили с таким же или даже более высоким курсом. Тем более что уже в воскресенье курс доллара снизился до 452 тенге».

Кожуховский советует частным инвесторам не впадать в панику при резких колебаниях доллара, а действовать исходя из своих финансовых планов.

Опять 2015-й?

Ситуация на рынке валют сегодня отчасти напоминает

события восьмилетней давности. Рубль к тенге с июня 2022 года по август 2023 года ослаб почти наполовину – с 8,5 до 4,5 тенге. Схожая картина наблюдалась незадолго до девальвации 2015 года – с июня 2014 года по январь 2015-го рубль обесценился в два раза к тенге (с 5,4 до 2,6 тенге за рубль). Однако на этом параллели с ситуацией 2015 года заканчиваются, считают опрошенные «Курсивом» эксперты.

Сегодняшний курс рубля к тенге существенно отличается от курса восьмилетней давности, отмечает Рамазан Досов. Тогда курс рубля ослабевал до 2,6 тенге за рубль, а сейчас он составляет порядка 4,8 тенге за рубль, то есть разница в курсе значительная – 85%.

Пиковое значение курса рубля к тенге в июне 2022 года не является нормальным для истории этих валют даже за последние пять лет, добавляет Борис Кожуховский. Колебания курса рубля в районе 5 тенге за один российский рубль – это среднее нормальное соотношение в валютной паре RUB/KZT. Сейчас тенге просто вернулся к своим средним значениям, указывает он.

В 2015 году существовала фактическая привязка тенге к российскому рублю, которая пусть и не объявлялась официально, но действовала на неформальном уровне, и это привычно воспринималось рынком, рас-

сказывает Мурат Кастаев. Тогда в Казахстане отсутствовал свободно плавающий курс валют, поэтому при резком ослаблении рубля возник дисбаланс, что вызвало резкий отток капитала в Россию. Так как курсы валют уже не отвечали рыночным реалиям, а государство тратило резервы, чтобы поддерживать курс, то властям РК пришлось пойти на девальвацию и резкое ослабление тенге. В результате за один день тенге обесценился почти на треть.

Текущие курсы валют в основном формируются согласно рыночным трендам и находятся более-менее в равновесии, что не требует расхода резервов страны на искусственное поддержание курса. Сегодня курс тенге стал гораздо менее зависимым от рубля и происходит его медленная, но неуклонная отъезка, так как доля России во внешнеторговом обороте Казахстана активно снижается, а доминирующее положение России в торговле Казахстана неуклонно замещает Китай. На фоне массового исхода западных компаний с российского рынка и перенастроек цепочек поставок доля РФ в совокупном импорте Казахстана снизилась к настоящему моменту до 26,6 с 33,5% в 2015 году, добавляет в АФК.

Со ставкой все стабильно

Опрошенные «Курсивом» эксперты единогласны: события вокруг обменного курса тенге будут иметь нейтральный эффект в отношении предстоящего решения Нацбанка по процентной ставке. Напротив, аналитики склоняются к тому, что НБ РК в ближайшее время снизит ставку на 50 базисных пунктов на фоне падающей инфляции.

Согласно исследованиям НБ РК, с 2011 по 2022 год влияние 10%-ого изменения курса тенге на базовую инфляцию оценивалось в 1,06 процентного пункта. Ослабление нацвалюты может привести к росту инфляции на 0,1 процентного пункта, что свидетельствует об ограниченном характере воздействия, указывают аналитики.

Политика Национального банка действует в режиме инфляционного таргетирования, что подразумевает отсутствие таргетирования и прогнозирования тенге, отмечают в BCC Invest. Аналитики предполагают, что сейчас причин для снижения базовой ставки немного больше, чем оснований для ее сохранения без изменений.

Темпы потребительской инфляции в годовом исчислении замедляются уже пятый месяц подряд (с 21,3% в феврале до 14% в июле), где сказывается эффект высокой базы прошлого года. Слабая динамика кредитования корпоративного сектора может послужить дополнительным фактором снижения инфляции. Ослабевает внешнее инфляционное давление. Тем не менее существует угроза проинфляционного давления из-за повышения тарифов на услуги ЖКХ уже на месячные показатели роста индекса цен, однако весомого вклада пока не наблюдается, указывает Султан Жумагали.

Августовское решение по базовой ставке будет в большей степени приниматься на основе собственной оценки Нацбанка по будущему изменению цен на товары и услуги и необходимости планомерного достижения цели по инфляции 5% в среднесрочной перспективе, резюмируют в АФК.

Объявления

- ТОО «Аймах лидер», БИН 160240019643, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр-н Жас Канат, 1/11, 37. Тел. +7 702 121 00 72.
- ТОО «SMK MARKET», БИН 170940014927, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Актобе, ул. Чернышевского, д. 25. Тел. +7 702 665 99 22.
- ТОО «AMANAT-SUNKAR», БИН 190540024120, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, жилой массив Юго-Восток, ул. Лепси, д. 45. Тел. +7 778 787 86 47.
- ТОО «Асыл ағаш-2018», БИН 220640017586, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Жетысуский р-н, ул. Новогородская, д. 172/2. Тел. +7 777 715 86 72.
- ТОО «FriendServis», БИН 130340025458, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

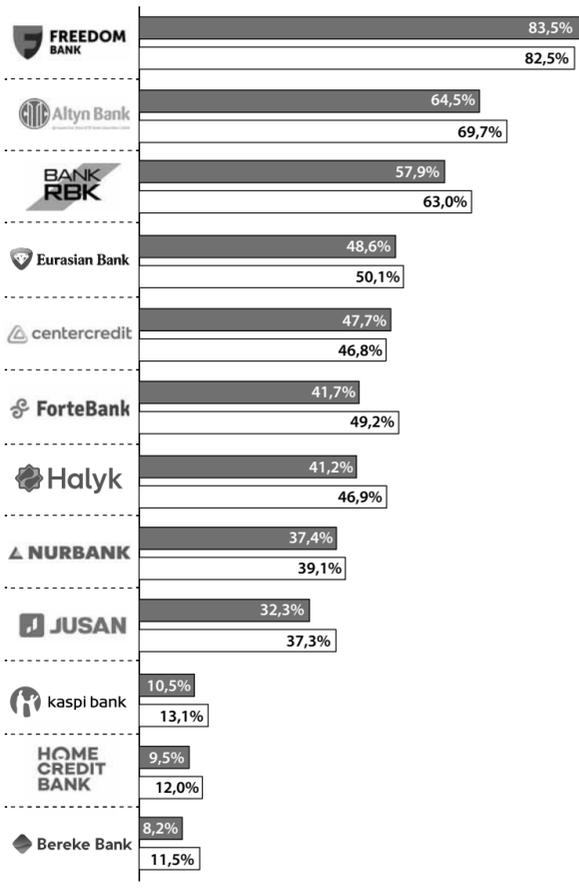
- ТОО «Астана лидер», БИН 160240019643, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ж. Нажимеденова, д. 34, кв. (офис) 58. Тел. +7 701 777 01 17.
- ТОО «Мурат-WEST», БИН 180840029001, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Маресьева, д. 91, каб. 61. Тел. +7 778 380 24 89.
- ТОО «ЕБ Өнер әлемі», БИН 211240019251, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жамбылская обл., Таласский р-н, с. Каратау, ул. Байхождаева, д. 38. Тел. +7 705 844 88 90.
- ТОО «AIQYN Білім беру орталығы», БИН 211140032136, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр-н Саялы, д. 59 (13). Тел. +7 705 844 88 90.
- ТОО «ProfOtdelka.M», БИН 160240028662, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- ТОО «Астана Жан Ойл», БИН 120940016518, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ж. Нажимеденова, д. 34, кв. (офис) 58. Тел. +7 701 777 01 17.
- ТОО «Мурат-WEST», БИН 180840029001, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Маресьева, д. 91, каб. 61. Тел. +7 778 380 24 89.
- ТОО «ЕБ Өнер әлемі», БИН 211240019251, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жамбылская обл., Таласский р-н, с. Каратау, ул. Байхождаева, д. 38. Тел. +7 705 844 88 90.
- ТОО «AIQYN Білім беру орталығы», БИН 211140032136, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр-н Саялы, д. 59 (13). Тел. +7 705 844 88 90.
- ТОО «ProfOtdelka.M», БИН 160240028662, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

- ТОО «ЖанТабыс», БИН 190240019094, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Карасайский р-н, п. Иргели, жилой массив «Асыл-Арман», д. 18, кв. (офис) 46. Тел. +7 701 716 35 63.
- ТОО «IBM BUSINESS GROUP», БИН 140240007041, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Радовцова, д. 39, оф. 4. Тел. +7 705 319 95 08.
- ТОО «INNAR GROUP», БИН 230240021733, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Сарань, пр. Ленина, д. 7. Тел. +7 702 064 35 25.
- СПК «Бескеле и К», БИН 181040007609, сообщает о своей ликвидации. Претензии при-

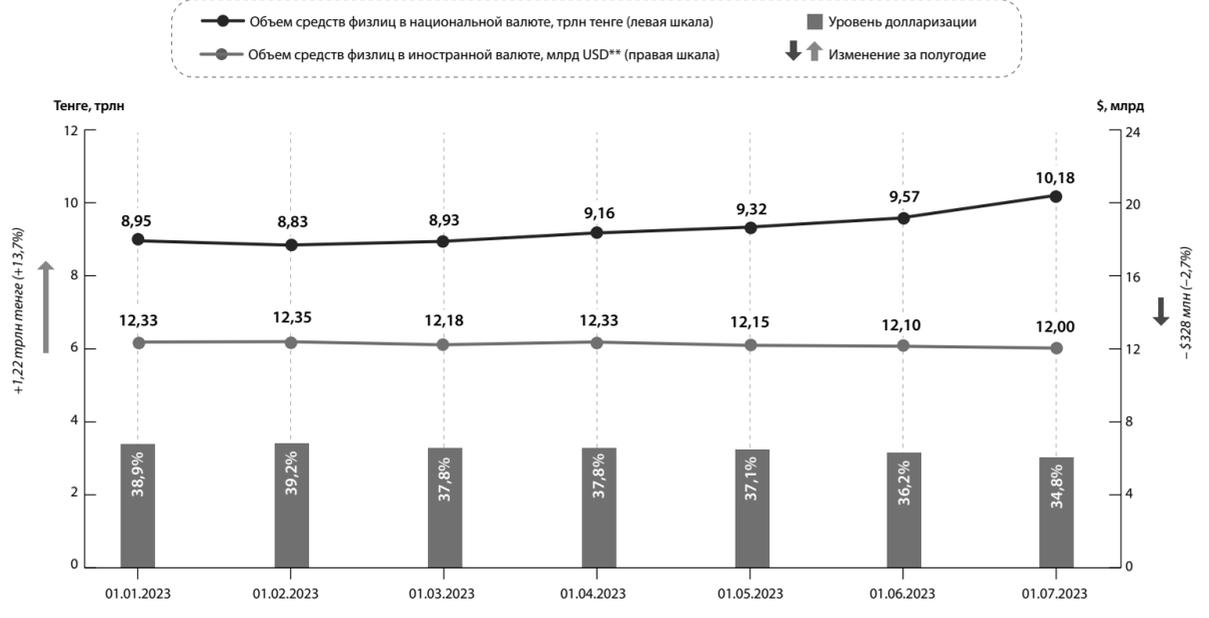
Как изменилась долларизация розничных счетов в банках РК

Доля денег в иностранной валюте в структуре средств физлиц, %
 □ на 1 января 2023 г. ■ на 1 июля 2023 г.



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Как менялся объем розничных средств в казахстанских банках* с начала 2023 года



* Совокупно для 12 основных универсальных БВУ (без учета специализированного Отбасы, а также восьми ничтожных игроков на рынке вкладов физлиц).
 ** Суммы в долларом эквиваленте рассчитаны «Курсивом» и подразумевают остатки во всех иностранных валютах.
 Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Кому улыбается розница

> стр. 1

Для анализа того, какие именно БВУ предпочитало население в первой половине 2023 года, «Курсив» ограничился 12 бан-

ками (из 21 действующего), которые являются основными игроками на рынке привлечения средств физлиц.

Восемь не вошедших в периметр обзора банков (подсанк-

ционный ВТБ, турецкий КЗИ, корейский Шинхан, китайские ТПБ и Банк Китая, исламские Al Hilal и Заман, американский Сити) на 1 июля занимали ничтожные 0,4% от совокупного объема остатков на розничных счетах. Государственный Отбасы с долей 12,8% также не вошел в периметр обзора, поскольку банк оказывает специализированные услуги жилстройсбережений и не предназначен для размещения рыночных депозитов, доступных для снятия или валютной конвертации по первому требованию вкладчика.

Для 12 анализируемых банков средства физлиц за полгода совокупно выросли на 951 млрд тенге (с 14,7 трлн до 15,6 трлн), или на 6,5%. Значительная часть этого прироста могла быть сформирована не за счет пополнения счетов новыми деньгами, а за счет начисления вознаграждения на остатки: ставка по розничным вкладам на начало года составляла не меньше 15% годовых. Кроме того, в марте этого года совокупный розничный портфель скачкообразно увеличился на 307 млрд тенге благодаря выплате государством компенсации по тенговым вкладам. Наоборот, фактором, повлиявшим на номинальное снижение портфеля, стала отрицательная курсовая переоценка из-за укрепления тенге на 2,2% за полгода. В результате всех этих переменных (сальдо между притоками и оттоками, начисление процентов, начисление компенсации, бумажное удешевление долларовых депозитов) у восьми БВУ произошел номинальный рост вкладов физлиц, тогда как четыре игрока (Jusan, Forte, Bank RBK, Алтын) допустили номинальные оттоки. «Курсив» подсчитал, как изменились розничные остатки в 12 банках именно в разрезе валют.

Заслуживает упоминания тот факт, что за прошедшие полгода заметно снизилась долларизация совокупного розничного портфеля (по расчетам «Курсива», с 38,9 до 34,8% в среднем для 12 банков). В разрезе отдельных игроков долларизи-

зация сократилась у десяти и незначительно выросла лишь у двух: БЦК (с 46,8 до 47,7%) и Freedom Bank (с 82,5 до 83,5%). Самая низкая долларизация традиционно присуща розничным Kaspi (10,5% на 1 июля) и Хоум Кредиту (9,5%). Еще ниже уровень у Bereke (8,2%), но в случае с этим банком речь идет не о долларизации, а о «рублевизации», поскольку о возобновлении операций с американской валютой банк сообщил лишь в конце июня.

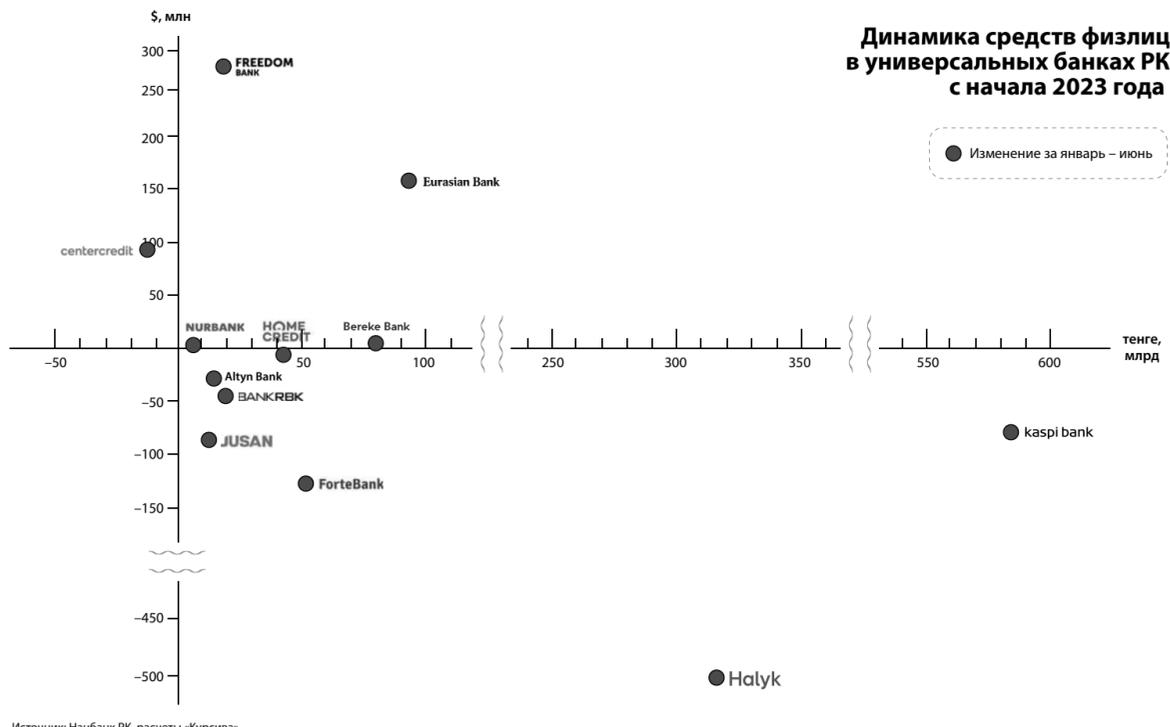
Долларизация в секторе падала на фоне укрепления тенге к доллару и высоких ставок по тенговым депозитам. 21 августа Нацбанк сообщил, что правительство «с учетом сбалансированности валютного рынка» освободило компании квазигоссберсбережения от обязанности продавать СКВ (в феврале 2023-го норма обязательной продажи были снижена с 75 до 50% от валютной выручки, в июле – до 30%). В прошлом году нацкомпания поставила на биржу \$5,1 млрд, опередив по этому показателю Нацфонд (\$4,3 млрд) и став главными давальцами валюты со стороны государства. Без их продаж тенге рискует ослабеть, что может развернуть динамику долларизации розничных вкладов от сокращения к росту.

Снижение общей долларизации сложилось в результате того, что тенговые остатки физлиц выросли за полгода на 1,2 трлн тенге, тогда как валютные номинально просели на 273 млрд тенге, что эквивалентно \$328 млн. Иначе говоря, часть тенгового прироста была сформирована за счет конвертаций сбережений из СКВ в нацвалюту. Например, в Халыке розничные тенговые счета за полгода выросли на 315 млрд тенге, в то время как валютные сократились на \$501 млн. Итоговый прирост Халыка в номинале составил 32 млрд тенге, и пока это всего лишь шестая динамика в секторе.

Лидером по приросту средств физлиц в первом полугодии стал Kaspi, где тенговые остатки увеличились на 582 млрд тенге (почти половина от совокупного прироста сектора) на фоне снижения валютных вкладов на \$66 млн. Второе место занял Евразийский, чей розничный портфель подрос как в тенге (+93 млрд), так и в валюте (+\$158 млн). Третьей динамики добился Freedom, у которого тоже выросли обе составляющие портфеля, но с большим перекосом в сторону валютных вкладов (см. инфографику).

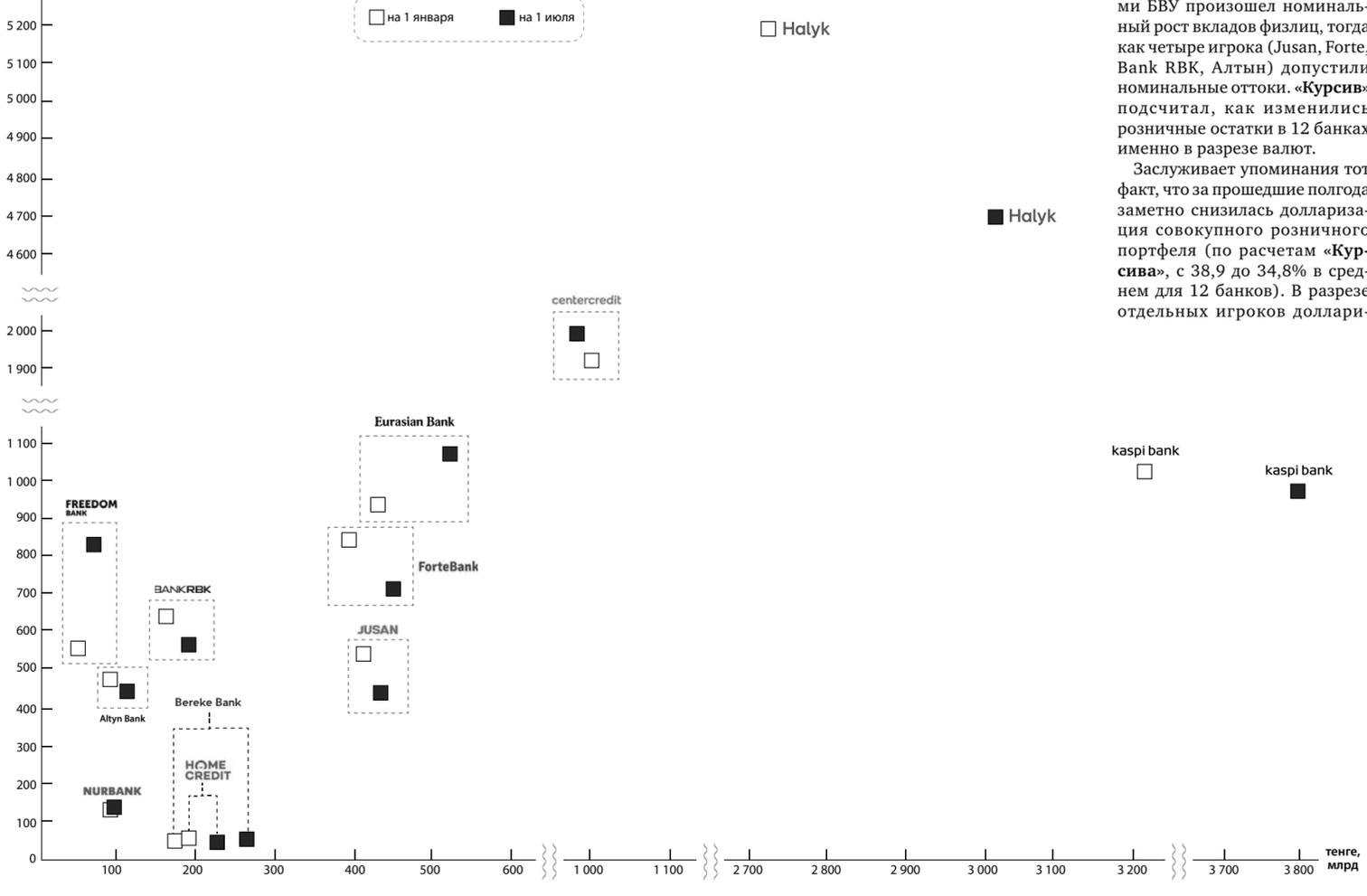
Четвертое и пятое места заняли Bereke и Хоум Кредит, у которых валютные остатки почти не изменились, зато тенговые подросли на 80 млрд и 42 млрд тенге соответственно. У Хоум Кредита, несмотря на очень низкий объем валютного портфеля вкладов (\$54 млн на 1 июля), возможно, имеются определенные сложности с обслуживанием этих обязательств. Во всяком случае, для привлечения долларовой ликвидности банк размещает дисконтные облигации в USD с доходностью 7% годовых.

Динамика средств физлиц в универсальных банках РК с начала 2023 года



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Объем средств физлиц в универсальных банках РК с начала 2023 года



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ИНДЕКСЫ



Фото: Shutterstock/Pavel Mikheyev

Как казахстанцы оценивают инфляцию в стране

Июльское исследование потребительских настроений жителей Казахстана от Kursiv Research фиксирует качественное изменение их инфляционных ожиданий. Услуги и непродовольственные товары беспокоят все больше.



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Годовая инфляция в июле составила 14%, за месяц этот показатель сократился на 0,6%. Инфляция в республике замедляется уже пять месяцев подряд. Однако, несмотря на это, инфляционные ожидания жителей на ближайший месяц растут, причем второй месяц подряд. Все это происходит на фоне увеличения доли респондентов, ожидающих ослабления тенге по отношению к доллару (что мы действительно увидели на прошлой неделе).

С другой стороны, заметно некоторое улучшение в оценках динамики изменения цен на отдельные товары и услуги. В июне респонденты отмечали сильный рост цен почти по всем представленным в опросе позициям. В июле число товаров и услуг, чье подорожание вызывает беспокойство жителей, сократилось примерно вдвое. Похожую картину можно увидеть и по результатам аналогичного опроса Национального банка РК – там улучшение отмечается по 17 из 30 позиций. Тем не менее казахстанцы вновь противоречиво ответили на общий вопрос касательно роста цен за прошедший месяц. Оценка инфляции жителями несколько выросла, и это несмотря на сохранение низких месячных темпов роста цен.

Сразу отметим, что восприятие жителями роста цен на отдельные товары и услуги по большей части совпало с официальными данными об инфляции. На основе данных Нацбанка в июле можно увидеть замедление месячных темпов повышения стоимости почти по всем позициям. Так, наибольшее снижение в опросе показали следующие товары: соки, воды,

	Изменение доли респондентов, отметивших наибольший рост цен	Рост цен за июль 2023 года	Рост цен за февраль – июль 2023 года	Ускорение/замедление роста цен в июле 2023 года относительно последних шести месяцев
Соки, воды, газированные напитки	-7,4%	1,0%	-1,7%	-0,7%
Крупы, макаронные изделия	-6,1%	-0,3%	-0,2%	-0,1%
Сахар, соль	-4,5%	-0,5%	-0,4%	-0,2%
Алкоголь	-4,0%	1,0%	1,2%	-0,2%
Молоко и молочные изделия	-3,9%	0,6%	1,3%	-0,7%
Интернет и мобильная связь	1,8%	0,7%	-0,1%	0,8%
Товары для детей	2,1%	0,7%	0,8%	-0,1%
Услуги ЖКХ	2,2%	1,0%	0,5%	0,5%
Одежда и обувь	2,4%	0,7%	0,9%	-0,2%
Бензин	3,0%	0,7%	2,0%	-1,3%

Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

газированные напитки; крупы, макаронные изделия; сахар, соль; алкоголь; молоко и молочные изделия. По этим видам продуктов можно увидеть снижение показателя на 3,9–7,4% за месяц. В то же время относительно полугодичного показателя рост цен на эти товары замедлился в среднем на 0,4%. А по двум категориям отмечается абсолютное уменьшение цен – на 0,4 и 0,2% за месяц.

В июне 13 категорий товаров и услуг показали снижение доли более 1%. Среди них в предложенной методике сравнения обращает на себя внимание яйцо. Доля людей, отметивших, что яйцо сильно выросло в цене, снизилась с 18,4 до 15,2%. Однако проблема расхождения оказалась очень необычной. По идее этот товар снизился в цене на 1,1% месяц к месяцу за июль. Но это снижение оказалось не настолько большим, как это было в прошедшем полугодии. Тем не менее снижение цены фиксируется и официальной статистикой, и потребителями.

При этом отмечается расхождение между официальной ста-

тистикой и мнением людей, которые указывают на наиболее сильно подорожавшие товары. Например, респонденты отмечают быстрый рост цен на бензин (+3% по сравнению с июнем), одежду и обувь (+2,4%),

товары для детей (+2,1%) и бытовую химию, чистящие и моющие средства (+1%). Тогда как официальные статистические данные указывают на замедление темпов роста цен на эти товары в июле по сравнению

с показателями за последние полгода.

Замечен рост доли тех, кто говорит о сильном подорожании услуг ЖКХ, а также интернета и мобильной связи. На оценки казахстанцев, вероятно, повлиял новостной фон вокруг этих сервисов.

В прошлом месяце мы пытались выяснить, как на восприятие потребителей влияют новости о ценах на бензин АИ-95 и размерах тарифов на услуги ЖКХ. В итоге, несмотря на небольшую популярность АИ-95, инфляционные оценки респондентов по бензину выросли после двух месяцев падения и немного отстают от рекордных показателей в апреле, когда подняли цены на бензин АИ-92. Аналогичный показатель по услугам ЖКХ достиг уровня 12,1%, это рекордное значение за девять месяцев наблюдений. Похожая тенденция наблюдается и в результатах опроса Нацбанка, которые мы проанализируем чуть позже.

Какими же будут результаты по итогам августа? Уже сейчас мы видим сохранение дефицита бензина АИ-95, появление дефицита автогаза в Актобе и Костанайе, засуху в Жамбылской области, которая может оказать давление на цены овощей и мяса. Вероятно, сезонность позволит овощам и фруктам компенсировать это давление. Недавнее ослабление тенге также может повлиять на стоимость непродовольственных товаров. В таком случае предположим, что наибольшую озабоченность жителей в августе продолжат вызывать цены на непродовольственные товары и платные услуги.

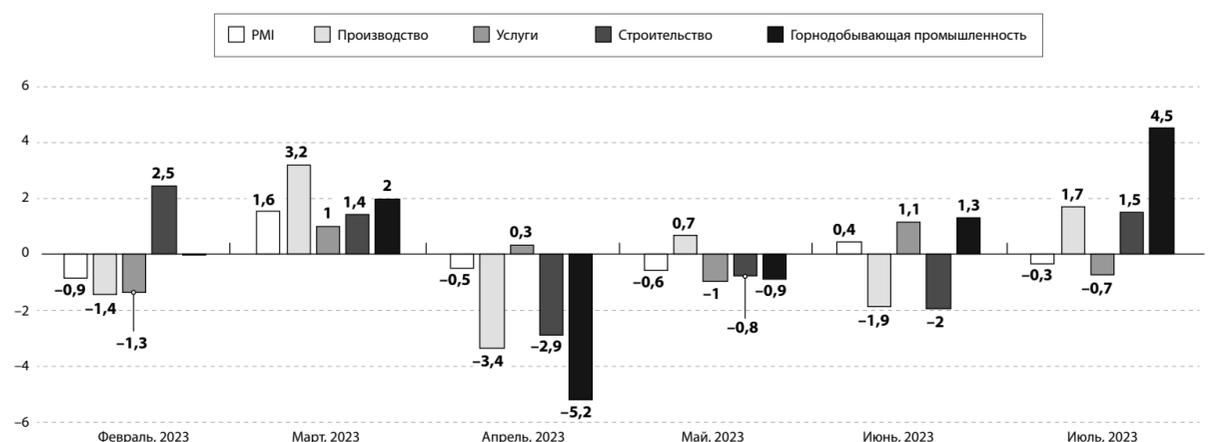
Производство и строительство восстановили активность

В июле индекс деловой активности (PMI) по версии Национального банка РК снизился на 0,3 пункта, достигнув отметки 50,7 пункта. В этот раз общая динамика PMI разошлась с динамикой индекса потребительской уверенности жителей (CCI) по версии Kursiv Research. Напомним, эти индексы коррелировали четыре месяца кряду. Основной причиной уменьшения композитного индекса PMI стало резкое падение субкомпонента «горнодобывающая промышленность» (-2,1 пункта). Заметим, что динамика этого индикатора наименее заметна для рядовых потребителей – участников опроса.

Вторым упавшим компонентом PMI в июле стали «услуги», субиндекс снизился на 0,7 пункта, но все еще является лучшим компонентом PMI, находясь в положительной зоне (51,5 пункта). Остальные два сегмента индекса заметно выросли: «производство» (+1,7 пункта), «строительство» (+1,5 пункта). Оба показателя оказались вблизи границы оптимистичной и пессимистичной зон – 50 пунктов.

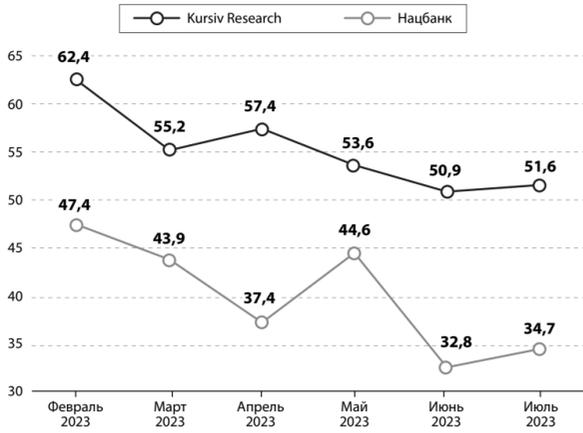
Нацбанк в своем пресс-релизе отмечает, что в сегменте «услуги» улучшились все субкомпоненты индекса, кроме сроков поставок. Тогда как в сегменте «горнодобывающая промышленность» фактором падения индекса стало снижение объема товарно-материальных запасов и новой продукции. При этом в сегменте «строительство» второй месяц подряд снижается объем новых

Месячное изменение CCI, PMI и его компонентов



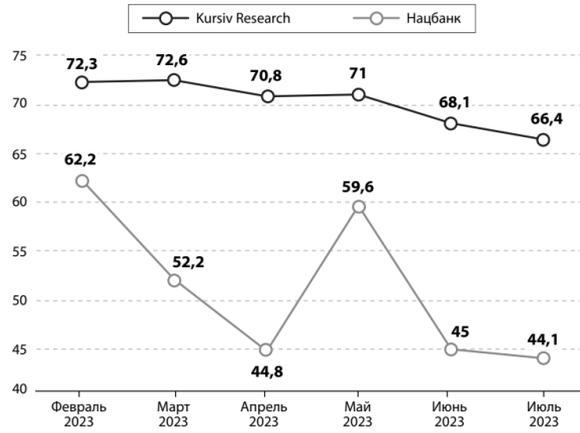
Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Доля респондентов, указывающих на сильный рост цен за последний месяц



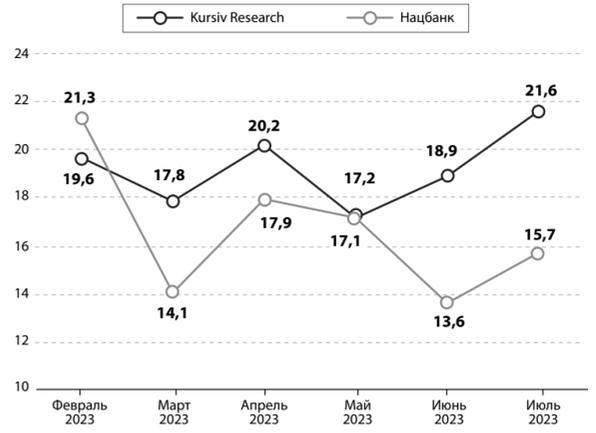
Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Доля респондентов, указывающих на ускорение темпов роста цен за последний год



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Доля респондентов, ожидающих очень сильного роста цен в ближайший месяц



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

заказов, теперь также растут сроки поставок.

В прошлый раз мы предположили, что вслед за ростом индекса потребительской уверенности населения сегменты «производство» и «строительство» в июле могут показать рост. В итоге это случилось, подтвердив предположение о наличии временной задержки между изменением этих индикаторов по отношению к показателю CCI. В целом предварительный статистический анализ также показывает наличие значимой связи сегментов «производство» и «строительство» с отдельными компонентами индекса CCI. Сегмент «услуги» остается «необъяснимым» с аналитической точки зрения, но можно увидеть его взаимосвязь с индексом «произошедших изменений личного материального положения» – первый показатель меняется вслед за вторым с задержкой в месяц. Если это так, то июльское улучшение данного субкомпонента CCI на 2,2 пункта может указывать на рост сегмента «услуг» в августе. Значительное улучшение индекса CCI в июле также может стать подспорьем для дальнейшего роста сегментов «производство» и «строительство». Если эти предположения подтвердятся, бизнес из потребительского сегмента сможет использовать данные индекса CCI для выявления краткосрочных трендов и прогнозирования.

Противоречивые оценки инфляции

Мы продолжаем сравнивать результаты исследования инфляционных ожиданий Национального банка с итогами исследования Kursiv Research. Хотя инфляционные оценки потребителей в абсолютных цифрах продолжают различаться, их динамика в июле снова совпала. Жителей, которые считают, что по итогам июля цены выросли сильно, стало больше в обоих опросах. Тем не менее рост оказался незначительным (+0,7 пункта по Kursiv Research и +1,9 пункта по Нацбанку). К тому же напоминаем, что июльские показатели оказались самыми низкими за последнее время: в случае с Kursiv – самыми низкими за все время наблюдений, а в случае с Нацбанком – самыми низкими с марта 2020 года.

На этом фоне можно осторожно предположить, что падение в июне оказалось слишком быстрым. Следовательно, небольшой рост оценочной инфляции в июле может оказаться временной коррекцией общего тренда, учитывая падающую годовую инфляцию, снижение цен на социально значимые продукты в первой половине августа и значительное улучшение оценочной инфляции по отдельным видам товаров и услуг.

В то же время с оценкой инфляции за последние 12 месяцев можно увидеть противоположную картину. Доля респондентов, указывающих на ускорение темпов роста, у Kursiv Research снизилась с 68,1 до 66,4%, а у Нацбанка – с 45 до 41,1%. Показатель аналитического центра также оказался наименьшим за все 11 месяцев наблюдений. В целом это неудивительно, учитывая снижение годовой инфляции и сохранение месячных темпов роста в пределах 0,5–0,6% последние три месяца. Синхронная динамика показателей в течение пяти месяцев за последние полгода указывает на высокую надежность опросов и возможность нивелировать единовременные скачки, как это было у Нацбанка в мае. Мы подробно рассмотрели также

результаты двух опросов по отдельным товарам и услугам, цены на которые, по мнению респондентов, выросли больше всего. Средняя разница между двумя исследованиями для всех вариантов ответа осталась на прежнем уровне – 8,4 пункта. По 19 из 30 позиций динамика изменений совпала. Например, доля респондентов, отметивших сильный рост цен на крупы и ма-

отметить, что участников обоих опросов в июле стал больше беспокоить рост цен на непродовольственные товары и услуги. Среди выросших показателей у Нацбанка исключением являются позиции «яйца» и «сахар, соль». В опросе Kursiv Research рост показал только единственный продукт питания – «мясо, птица» (+0,5%). Все остальные варианты ответа, которые боль-

впали с фактической динамикой месячной инфляции, которая в июле составила 0,6% против 0,5% в июне. Доля респондентов, прогнозирующих резкий рост цен, согласно данным Kursiv Research, выросла с 18,9 до 21,6%, а по опросу Нацбанка – с 13,6 до 15,7%. Рост по обоим опросам оказался практически идентичным. Совокупная доля тех, кто считает, что в сентябре цены вырастут в принципе (на любое значение), тоже увеличилась: с 71 до 73,4% у Kursiv Research и с 69,8 до 72,3% у Нацбанка.

Инфляционные ожидания жителей на год вперед также указывают на рост пессимизма. В июле доля респондентов, ожидающих ускорения инфляции, согласно опросу Нацбанка, выросла с 17 до 20,4%, в то время как в соответствии с данными Kursiv Research – с 21,7 до 22,5%. Напомним, что в прошлый раз мы задавались вопросом касательно одновременности резкого июньского падения этого показателя в исследовании Нацбанка. Тогда результат в 17% оказался наилучшим с февраля 2022 года, хотя показатель Kursiv Research указывал на небольшой рост инфляционных ожиданий. В итоге мы видим, что резкое падение показателя Нацбанка скорее было единовременным, это еще раз подтверждает тезис о взаимодополняемости двух исследований.

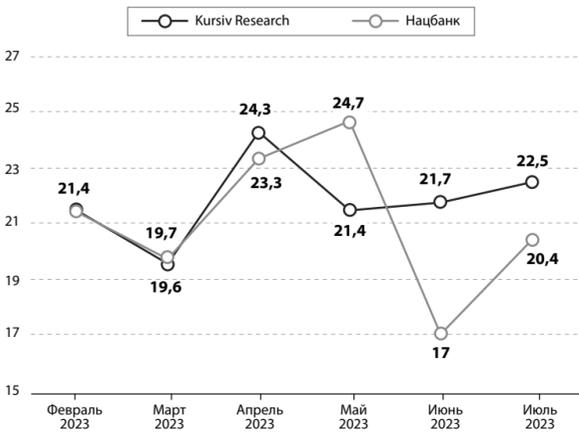
Количественные ожидания инфляции продолжают расти, согласно опросу Национального банка. Доля респондентов, ожидающих роста цен более чем на 20% через год, выросла с 28,5 до 30,8%. При этом исследование Kursiv Research указывает на снижение доли таких респондентов с 36,8 до 34,6%. Однако в некоторой степени снижение произошло из-за резкого увеличения числа людей, затруднившихся дать

конкретный ответ. Вместе с тем по прогнозу роста цен более чем на 15% можно увидеть синхронное снижение количества таких людей по итогам двух опросов. В случае с Нацбанком существенно увеличилась доля людей, ожидающих инфляцию в диапазоне 11–15% (с 11,6 до 14,9%). Если же смотреть на более долгосрочную перспективу, то выясняется, что число респондентов, ожидающих роста более

ние цен на услуги ЖКХ, мобильный интернет, дефицит топлива в ряде регионов.

Тем не менее есть основания предполагать, что текущее снижение инфляции, включая влияние ослабления рубля к тенге на 27% за последние полгода, в ближайшие месяцы может снизить инфляционные ожидания казахстанцев. Заметно, что потребители все реже выделяют отдельные продукты питания

Доля респондентов, ожидающих более высоких темпов роста цен в ближайший год



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

картонные изделия, снизилась на 6,1% (Kursiv) и 4,8% (Нацбанк), на чай и кофе – на 3 и 3,4%, а на хлеб и хлебобулочные изделия – на 1,8 и 1,4% соответственно.

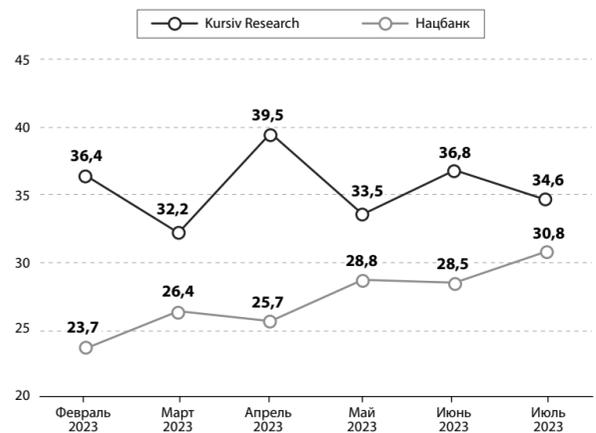
В июле в опросе Нацбанка заметнее всего изменились доли следующих вариантов ответа: услуги ЖКХ (+10,3%), овощи и фрукты (-4,9%), крупы и макаронные изделия (-4,8%). Респонденты Kursiv Research также согласились по данным трем позициям, хотя в абсолютных значениях изменения в оценках были меньше. Интересно

ше беспокоят жителей, относятся к услугам или непродовольственным товарам.

Инфляционные ожидания растут синхронно

Несмотря на замедление годовой инфляции, в июле заметно выросли инфляционные ожидания. Причем рост ожиданий наблюдается как в месячной, так и в годовой перспективе. С другой стороны, можно заметить, что инфляционные ожидания потребителей в прошлый раз со-

Доля респондентов, считающих, что цены вырастут более чем на 20% в течение года



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

чем на 15%, особо не меняется в последние пять месяцев и остается на уровне 50% по итогам обоих исследований.

Что важно

Дальнейшее замедление годовой инфляции и сохранение низких темпов роста цен в июле не смогли повлиять на высокие инфляционные ожидания потребителей. Возможно, это объясняется реакцией жителей на «информационные атаки» в СМИ, где обсуждаются повыше-

как наиболее подорожавшие. Напротив, в июле респондентов больше волновал рост цен на непродовольственные товары и платные услуги.

Продолжается корреляция между результатами опросов, проведенных Национальным банком и Kursiv Research. Заметна консолидированность мнений по всем ключевым вопросам, в том числе о ценах на определенные товары и услуги (оценки участников разных опросов сближаются). Стоит также отметить, что недавний рост показателя Национального банка РК, контрастировавший с результатами Kursiv Research, оказался временным явлением, что повышает надежность и сопоставимость исследований.

Нужно также отметить вновь подтвердившуюся связь между компонентами индекса деловой активности Нацбанка и индексом CCI. Компоненты «строительство» и «производство» отреагировали на рост CCI в июне, а значит, заметное увеличение последнего в июле может предвещать рост упомянутых секторов экономики в августе.

С точки зрения экономической динамики более позитивное настроение потребителей может стать существенным стимулом для краткосрочных инвестиций и увеличения предложения. С другой стороны, правительству Казахстана следует внимательно следить за реакцией граждан на изменение стоимости непродовольственных товаров и платных услуг. Несмотря на усилия по сдерживанию роста цен на продукты питания и на благоприятное воздействие летнего сезона, население начинает замечать подорожание других продуктов и сервисов. Пока реакция незначительна, но в сочетании с недавним ослаблением тенге это может привести к серьезным проблемам, росту инфляционных ожиданий и, как следствие, к инфляции. Поэтому стоит наблюдать за реакцией потребителей в рамках подобных исследований, чтобы определить разумную скорость подорожания платных услуг и определенных товаров (например, ГСМ), на цены которых государство имеет определенное влияние.



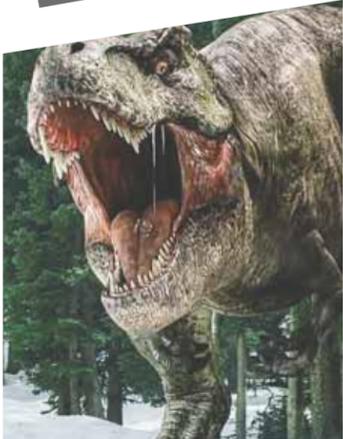
Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

LIFESTYLE



ГОЛЛИВУДСКИЙ МАРКЕТИНГ

Зачем студии вкладывают в рекламу фильмов больше, чем потратили на съемки



оценку публики и критиков, заработала \$1,495 при бюджете \$177 млн, при этом его рекламная кампания обошлась в \$180 млн. Что говорить, если даже в рекламу фильмов о Бонде вкладывают огромные деньги. По данным Variety, маркетинговый бюджет последней на данный момент части бондианы «Не время умирать», вышедшей в 2021 году и стоившей \$250 млн, доходил до \$200 млн. В пандемийный год проект собрал \$774 млн, но это был всего лишь четвертый по величине мировой кассовый сбор в 2020 и 2021 годах.

По какому принципу голливудские кинобоссы вкладывают деньги в рекламу?

В старинной статье Hollywood Reporter, опубликованной девять лет назад, говорится, что в 80-х средняя стоимость проката фильма в США составляла около \$4,3 млн, в 2000-х сумма трат на рекламу увеличилась в 10 раз и оказалась уже около \$50 млн для блокбастеров. Сейчас цифры выросли еще. По данным Statista, общие расходы на рекламу в киноиндустрии США увеличились с \$707 млн в 2018 году до почти \$1,1 млрд в 2020 году.

За последние годы появилось немало кейсов, где маркетинговый бюджет почти вдвое и даже больше превышал бюджет на производство. К примеру, «Богемская рапсодия», выпущенная в 2018 году, за которую Рами Малек получил свой «Оскар», обошлась в \$52 млн, при этом затраты на маркетинг составили \$120 млн! В итоге картина собрала \$910 млн. Производственные траты «Джокера» Тодда Филлипса с Хоакином Фениксом в главной роли (он тоже получил за нее «Оскар») составили \$55 млн, при этом рекламная кампания обошлась в целых \$120 млн. Зато кассовые сборы перешагнули за миллиард – \$1,074 млрд. Добавим, что обе ленты хороши и были тепло приняты не только публикой, но и критиками.

Так какова стратегия продвижения голливудских блокбастеров? Если ожидания от кассы очень высокие, в нее вкладываются по максимуму – то есть даже если лента объективно хороша и все ее ждут, на маркетинг тратится приличная сумма. К примеру, расходы Marvel на продвижение «Мстителей: Финал» – больше \$200 млн. Сам проект при этом стоил \$356 млн. Инвестиции отбились, фильм стал рекордсменом и умудрился собрать невероятные \$2,799 млрд.



> стр. 1

Но главная сила промоушен-кампании «Барби» – это завирусившееся видео с TikTok и миллионы остроумных мемов, которыми заполнили все сетевое пространство. И это не просто шуточки в интернете и народное творчество, а настоящая маркетинговая валюта. Если считать, что сейчас все кинокомпании в среднем тратят около 30–40% на онлайн-источники (по информации Insider, это Instagram и TikTok), а рекламная кампания обошлась Warner Bros. Pictures в \$150 млн, то получается, что на это потратили около \$45 млн. Не правда ли, впечатляющая сумма? Но была бы касса «Барби» рекордной, если бы не такая мощная раскрутка? Возможно, но собрать миллиард с лишним все же было бы очень сложно.

Голливуд тратит на рекламу больше, чем на производство

Если заглянуть в досье всех последних рекордсменов, собравших суперкасса, то окажется, что маркетинг там сыграл далеко не маленькую роль. Понятно, когда массивная рекламная кампания касается слабых проектов, нуждающихся в поддержке. Например, никудашный «Мир Юрского периода: Господство», вышедший в 2022 году, умудрился собрать миллиард в прокате именно за счет рекламы (на производство потратили \$165 млн, на маркетинг – \$100 млн). А довольно скучный мультфильм «Миньоны: Грювитация» (это пятый проект из вселенной «Гадкий я») хоть и выходил сразу после пандемии, тоже отхватил целых \$939 млн и во многом благодаря успешной рекламной стратегии. Deadline Hollywood писал, что Universal потратил на продвижение этого проекта аж \$140 млн, это самые большие затраты для картин франшизы «Гадкий я».

Как выясняется, дистрибьюторы тратятся даже на фильмы-события. И чем выше производственный бюджет ленты, тем выше стоимость ее рекламной кампании.

По сообщению того же Deadline Hollywood, даже на рекламу продолжения «Аватара» Джеймса Кэмерона (картина стоила \$350 млн) потратили \$175 млн, это с учетом того, что сам Кэмерон и его работы ни в каком промоушене, казалось бы, не нуждаются. В итоге сиквел собрал \$2,320 млрд. Вторая часть «Топ Гана», получившая очень высокую



Одним из самых дорогих ужастиков по части рекламы стал хоррор «Оно» 2017 года, снятый по роману Стивена Кинга. Он обошелся авторам в \$35 млн, а бюджет на маркетинг был в пять (!) раз выше – \$154 млн! Кассовые сборы оказались соответствующими – \$701 млн. Это позволило «Оно» стать самым кассовым фильмом ужасов в истории кино, обогнав «Изгоняющий дьявола» (\$441,3 млн) и «Шестое чувство» (\$672,8 млн).

И даже возникшая вокруг шумиха (которая всегда идет на пользу картине, какой бы она ни была) – не повод экономить на рекламе. К примеру, новая «Русалочка» с темнокожей Ариэль (Холли Бейли) вызвала широкие общественные дискуссии о ксенофобии и расизме и в рекламе вроде бы не нуждалась – о ней и так говорили на каждом углу задолго до выхода. Однако дистрибьюторы все же вложились в маркетинг и при производственном бюджете \$250 млн затраты на раскрутку проекта составили \$140 млн. Касса при этом оказалась не такой уж впечатляющей – около \$567 млн.

Самые провальные рекламные кампании в Голливуде

Однако связь «дорогая рекламная кампания – рекордные сборы» не прямая. Если картина не нравится зрителям, то не помогут никакие деньги. У американских дистрибьюторов есть несколько эпичных провалов в маркетинге. Вот пример: новозеландский фильм 2018 года, к которому приложил руку сам Питер Джексон – «Хроники хищных городов». Бюджет блокбастера составил \$100 млн, а затраты на маркетинг – це-

ных \$120 млн, но проект стал убыточным, собрав всего \$83 млн и не отбив даже траты на его производство. На Rotten Tomatoes у работы очень низкие рейтинги (26% из 100 от критиков и 48% от обычной публики). Такая же история с супергеройским вестерном «Одинокий рейнджер» с Арми Хаммером и Джонни Деппом, вышедшим в прокат в 2013 году. На съемки ленты потратили \$215 млн, а на рекламу еще \$175 млн, но кассовые сборы были печальными – всего \$260 млн. Критики на Rotten Tomatoes оценили работу в 31% из 100, публика намного лучше – в 51%, но и это не помогло. «Хроники» получили несколько номинаций на премию «Золотая малина», где отмечают худших.

Из относительно недавних провалов можно выделить два. Во-первых, диснеевский фильм «Мулан». Его производство стоило \$200 млн, еще \$100 млн потратили на рекламу, но вся касса вылетела в трубу. Повлияли сразу несколько причин – во-первых, политика и массовые протесты против выхода ленты – «Мулан» снимался в Синьцзяне, где, по информации западных СМИ, находятся печально знаменитые лагеря для мусульман. Во-вторых, исполнительница главной роли Лю Ифэй имела неосторожность некорректно высказаться о гонимых демонстрантах, протестующих против закона об экстрадиции, она поддержала полицию, что вызвало резкую реакцию и призывы бойкотировать кино. Но добила все разразившаяся пандемия COVID-19 – премьера картины должна была состояться в марте 2020 года. В итоге компания предпочла выпуск на Disney+ premium VOD, а повторный релиз в кинотеатрах сумел собрать всего \$69,9 млн.

Провалом можно считать и маркетинг супергеройского блокбастера от DC «Черный Адам». Фильм с Дуэйном Джонсоном был снят за \$195 млн, рекламная кампания обошлась в \$80 млн, а кассовые сборы составили только \$393 млн. С учетом того, что кинотеатры берут свой процент от сборов, фильм отбил только производственный бюджет.

Всегда ли киномаркетинг в Голливуде – это суммы в миллионы долларов?

Нет. Лучшим маркетологом Голливуда был, как известно, великий Альфред Хичкок, он за копейки устраивал такие кампании, что остается восхищаться. К примеру, прогревая публику перед

«Психо», Хичкок хранил интригу до самого выхода ленты в прокат, запретил команде давать интервью и спойлерить и скупил весь тираж одноименного романа Роберта Блоха (по нему и был написан сценарий), чтобы люди не знали, в чем же главная фишка. Он распорядился не пускать в зал тех, кто опоздал на сеанс, и в итоге его шедевр, отснятый за \$800 тыс., собрал в прокате \$32 млн. Но самым креативным был Уильям Касл, работавший в 1950-х – мастер фильмов ужасов из категории В и гений киномаркетинга. Перед выходом в прокат своего хоррора «Мрак» он опубликовал в газетах серию объявлений, что если кому-то на сеансе этого ужастика станет дурно, то продюсеры обязуются выплатить тысячу долларов компенсации. Также в фойе кинотеатров он установил медицинское дежурство, а на входе стоял катафалк. Естественно, его работы собирали отличную кассу.

Сейчас остроумные кампании практикуют в основном те, кто снимает хорроры. Прекрасный дебют Роберта Эггерса «Ведьма» был снят за \$3,5 млн, но заработал в прокате \$40,5 млн. Дело было еще в 2016 году, и его маркетологи предпочли рекламе на ТВ (туда не было потрачено ни доллара) социальные сети. Команда даже создала аккаунт в Twitter для черного козла, фигурировавшего в картине, и начала сотрудничество с сатанинским веб-сайтом (из-за этого режиссеру фильма запретили въезд в католическую Польшу). Маркетологи сериала Canal+ «Молодой Папа» тоже использовали для своей кампании Twitter и запустили там бота по имени AiMEN. Он прочел 4 млн твитов и выявил, что каждый четвертый из их авторов греховен. Поэтому под ними от лица героя Джуда Лоу, Папы Пия XIII, бот оставил соответствующие комментарии с цитатами из Библии и хэштегами сериала.

Из американских кейсов самой веселой была кампания хулиганского блокбастера «Дэдпул». Чего только ни вытворял герой Райана Рейнольдса: и «убивал» телеведущего в прямом эфире, и учил мужчин искать у себя рак яичек. Все видео с его участием стали вирусными. В итоге «Дэдпул» завоевал статус самого кассового блокбастера в истории среди лент с возрастным рейтингом и собрал \$783 млн без многомиллионного бюджета на маркетинг. Но это происходило семь лет назад, когда социальные сети еще не были такой мощной бизнес-площадкой, какой они являются сейчас.

КАМЫЗЯКИ

5 ON TOUR

АЛМАТЫ

20:00

ТИКЕТОН

Jason Derulo в Алматы

Алматы Арена, 17 сентября, 20:00

Моноспектакль Ренаты Литвиновой Cactus в Алматы

Almaty Theatre, 24 октября, 19:00

Soundtrack concert «Гарри Поттер» и «Пираты Карибского моря» в исполнении NE PROSTO ORCHESTRA в Алматы

Дворец Республики, 6 сентября, 19:00

Hammali & Navai в Алматы

Almaty Arena, 25 ноября, 20:00

TIKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Burak Özçivit u Ne Prosto Orchestra в Алматы

Дворец Республики, 29 сентября, 19:00