

КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ТАМ, ГДЕ БАНКИ НЕ ХОТЯТ ИЛИ НЕ МОГУТ

стр. 3

ЭКСПЕРТИЗА:
СЕМЬ ПРОЦЕНТОВ СОШЛО

стр. 6–7

НЕДВИЖИМОСТЬ:
СПРОС НА ГИБКОСТЬ

стр. 9

LIFESTYLE:
БЛИЗКИЕ КОНТАКТЫ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Медвежьи услуги

Что будет дорожать быстрее в Казахстане в 2024 году?

Динамика роста потребительских цен в Казахстане в последние 12 месяцев замедлялась, протестировав рекордные за четверть века значения. Однако статистика января и февраля 2024-го показывает, что дезинфляционный тренд ослабевает, появляются новые ценовые шоки. Ключевые прогнозы по инфляции на 2024 год – в материале «Курсива».

Сергей ДОМНИН

Но не ниже девяти

Минувший год был отмечен стремительным торможением динамики потребительских цен: после февральских темпов инфляции в 23,1% г/г к декабрю 2023 года показатель опустился до 9,8%. Однако январь и февраль 2024 года показали, что ресурс для дальнейшего замедления близок к исчерпанию: в январе годовая инфляция в РК составила 9,5%, а в феврале – 9,3%.

Ключевыми драйверами замедления инфляции были цены на продовольственные и непродовольственные товары. Темпы роста продовольственных цен в феврале 2024-го на фоне рекордного февраля 2023-го сократились почти в четыре раза – с 26,2 до 7,4%. В февральском издании отчета Нацбанка РК по денежно-кредитной политике регулятор отмечает, что рост цен на продовольствие в диапазоне одного года замедляется «в условиях снижения мировых цен на продовольствие, внутренних цен производителей в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве на фоне роста предложения отдельных видов культур». На то, что горячка спала, указывает и динамика месячной инфляции по итогам февраля 2024-го: рост цен продуктов питания к январю 2024-го составил всего 0,8% при среднем значении за 2019–2023 годы в 1,2%.

Цены на непродовольственные товары в последние 12 месяцев также существенно сбавили обороты: если в феврале 2023-го их рост составлял 20,5% г/г, то в минувшем феврале – 8,5%. Объясняя причины замедления инфляции непродовольственных товаров, в НБ РК указывают на выход из расчета высоких значений минувшего года, снижение цен на импортные товары из-за замедления инфляции в странах-партнерах, укрепляющийся реальный курс тенге и снижение цен производителей отдельных промышленных товаров.

> стр. 2



Фото: Илья Ким

Довезти до предела

Как и с кем автобренды из Китая конкурируют на казахстанском рынке

В мае в Казахстане официально стартуют продажи Kaiyi. Это уже 15-й китайский автобренд на рынке РК. Начнется на казахстанском рынке внутренний каннибализм среди автопроизводителей Поднебесной или «поедание» иностранных конкурентов – «Курсив» спросил у экспертов.

Анастасия МАРКОВА

Семь из десяти самых популярных по продажам брендов в Казахстане по итогам 2023 года были «выходцами» из Китая. За прошлый год китай-

ские автобренды вдвое увеличили свою долю на казахстанском рынке, продав около 40 тыс. машин (официальные продажи в целом – 200 тыс., и пока это лучший показатель за всю историю отечественного авторетейла). Самые продаваемые в Казахстане китайские автобренды – Chery, Haval и Jac.

Главный фактор прошлогоднего успеха – оложенный спрос, возникший из-за проблем с логистикой на фоне войны в Украине, и проблем с поставкой комплектующих во время коронакризиса. В 2024 году, по прогнозам дилеров, борьба за покупателя будет жестче. А выход на казахстанский рынок новых брендов только усилит конкуренцию.

«На рынке Казахстана представлены все бренды (из множества стран. – «Курсив»), в том

числе европейские и корейские. Но Казахстан не резиновый. Не получится уместить на рынке с емкостью около 200 тыс. автомобилей в год все желания производителей и выполнить те задачи, которые они ставят перед своими дистрибьюторами. Поэтому, я думаю, в этом году будет очень жесткая борьба. Безусловно, те сильные бренды, которые имеют под собой основание, останутся. Но многие бренды, которые не будут пользоваться клиентской популярностью, уйдут в небытие рано или поздно», – говорил директор дистрибуции Geely в Казахстане Виктор Нестеров на встрече с журналистами в феврале.

> стр. 8



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/vistru

Биткоин-ETF привлекают деньги рекордными темпами

Криптовалюта биткоин с начала года подскочила на 55%, закрепившись выше отметки \$70 тыс. Значительный вклад в этот скачок внесло одобрение американским регулятором спотовых биткоин-ETF, которые привлекают инвестиции рекордными темпами.

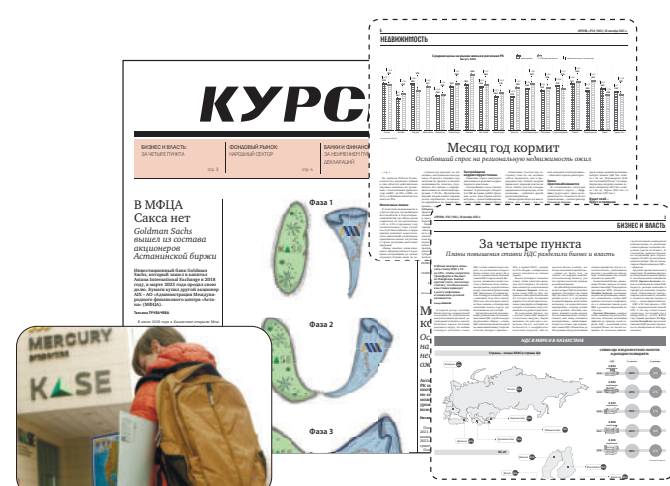
Айгуль ИБРАЕВА

Спотовый биткоин-ETF iShares Bitcoin Trust (IBIT) от BlackRock накопил под управлением более \$10 млрд всего за 39 торговых дней. Это новый рекорд среди биржевых фондов. Первому американскому ETF на базе золота – SPDR Gold Shares – для достижения такой капитализации понадобилось более двух лет. При этом совокупные активы спотовых биткоин-фондов США на рынке превысили \$54 млрд, прибавив 89% с момента запуска инструментов.

Напомним, в середине января 2024 года комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) США

одобрила запуск одиннадцати спотовых биржевых фондов (ETF), инвестирующих непосредственно в биткоин. Цель данных фондов – доступ к криптовалюте для широкого круга инвесторов. В частности, SEC разрешила фондам от всех компаний-претендентов, включая BlackRock и Fidelity Investments, начать торговлю акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), NASDAQ и Чикагской бирже опционов.

> стр. 5



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

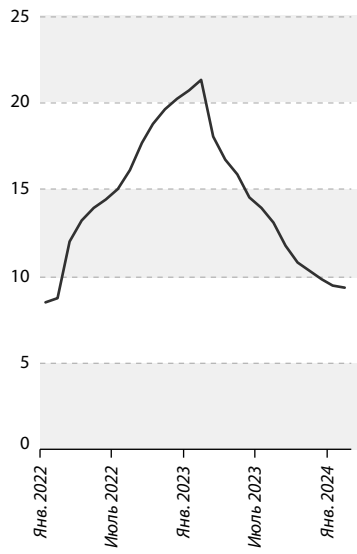
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

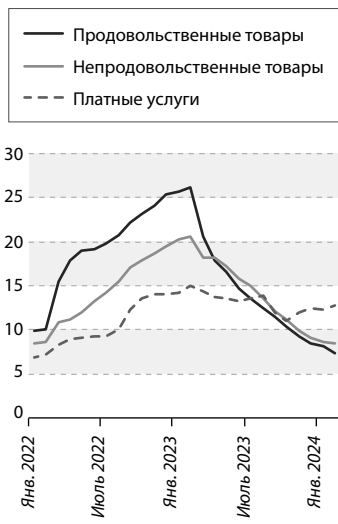
ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Потребительская инфляция в РК, % г/г



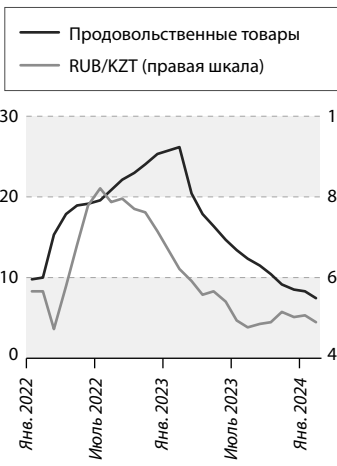
Источник: БНС АСПР РК

Компоненты потребительской инфляции в РК, % г/г



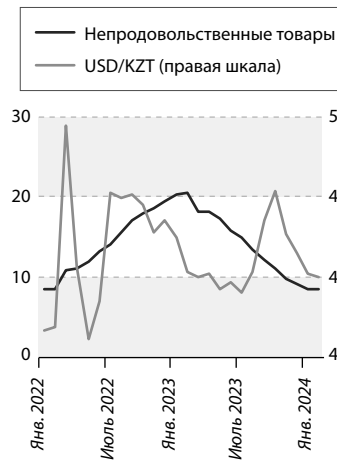
Источник: БНС АСПР РК

Инфляция продовольственных товаров в РК на фоне обменного курса RUB/KZT



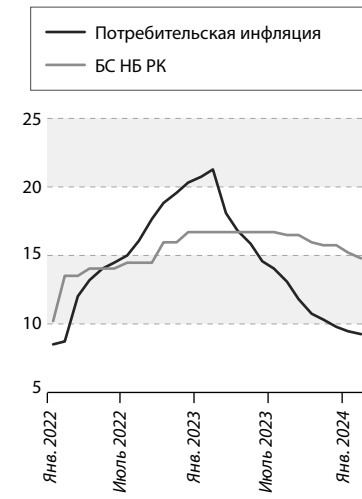
Источник: БНС АСПР РК, НБ РК

Инфляция непродовольственных товаров в РК на фоне обменного курса USD/KZT



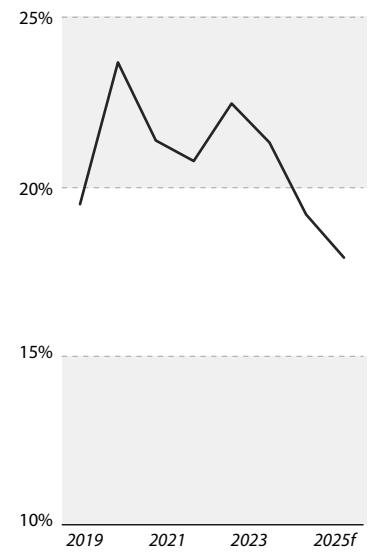
Источник: БНС АСПР РК, НБ РК

Потребительская инфляция в РК и базовая ставка НБ РК, %



Источник: БНС АСПР РК

Соотношение расходов госбюджета РК к ВВП, %



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК, МНЭ РК

Медвежья услуги

Что будет дорожать быстрее в Казахстане в 2024 году?

> стр. 1

В месячном выражении цены на эту группу товаров в минувшем феврале выросли чуть выше исторических значений – на 0,7% против 0,5% средних за 2019–2023 годы.

Ключевой источник шоков – платные услуги. Этот компонент инфляции отставал в период rallies цен в 2022–2023 годах: на пике в феврале 2023-го цены на платные услуги выросли на 15,0%. К октябрю 2023-го сервисная инфляция замедлилась до 11,0%, однако начала набирать в последние пару месяцев и по итогам февраля 2024 года составила 12,8%. В месячном выражении февральская сервисная инфляция была в шесть раз выше средних исторических значений – 1,7% против 0,3%. Этот рост связан с пересмотром к повышению тарифов на жилищно-коммунальные услуги – эта группа услуг в общей структуре показывает наиболее динамичный рост. По итогам февраля в годовом выражении цены на водоотведение выросли на 33,9%, центральное отопление – на 30,9%, холодную воду – на 30,8%, горячую воду – на 29,4%, электроэнергию – на 19,9%.

Такая динамика платных услуг меняет сложившиеся инфляционные тренды. «С февраля 2023 года отмечается постепенное снижение вклада продовольственной и непродовольственной компоненты в общую инфляцию. В то же время вклад сервисной компоненты в инфляцию увеличивается с ноября 2023 года в условиях роста тарифов на регулируемые коммунальные услуги, а также удорожания рыночных услуг. В январе 2024 года удорожание платных услуг

для населения внесло основной вклад в потребительскую инфляцию (3,5 п.п.), превысив вклад продовольственной инфляции (3,4 п.п.)», – следует из февральского отчета Нацбанка по ДКП. Платные услуги в феврале 2024 года дали чуть менее половины вклада в прирост инфляции.

На этом фоне инфляционные ожидания – источник позитива. «Медианная оценка ожидаемой инфляции с ноября прошлого года демонстрирует снижение, составив в январе 2024 года 14,4%. Оценки воспринимаемой инфляции также замедлились до 16,6% в январе 2024 года с 18,2% в декабре 2023 года», – фиксируют в НБ РК.

Чуть помедленнее

Актуальные прогнозы по инфляции в Казахстане на 2024 год сходятся в том, что темп роста потребительских цен будет более медленным, чем в предыдущие два года, но все еще достаточно высоким по историческим меркам.

Проекции международных организаций, как правило, более оптимистичны, чем национальных экспертов. Всемирный банк (ВБ), в середине февраля выпустивший очередной доклад по экономике РК, ожидает, что в 2024-м инфляция составит 8%. В этих выкладках учтена фактическая инфляция по итогам 2023-го – 9,8%. Аналитики ВБ ожидают, что медленное замедление показателя и приближение к таргету НБ РК (5%) начнется лишь в следующем году.

Последние оценки инфляции в РК, которые делались МВФ – октябрьские, – свидетельствуют о том, что темпы казахстанских потребительских цен в этой международной организации оценива-

ли примерно на том же уровне – в 9%. Учитывая, что оценки МВФ годовой инфляции в 2023-м были несколько завышены – на уровне 15%, – в апрельском обновлении прогноза можно ожидать корректировки в сторону снижения.

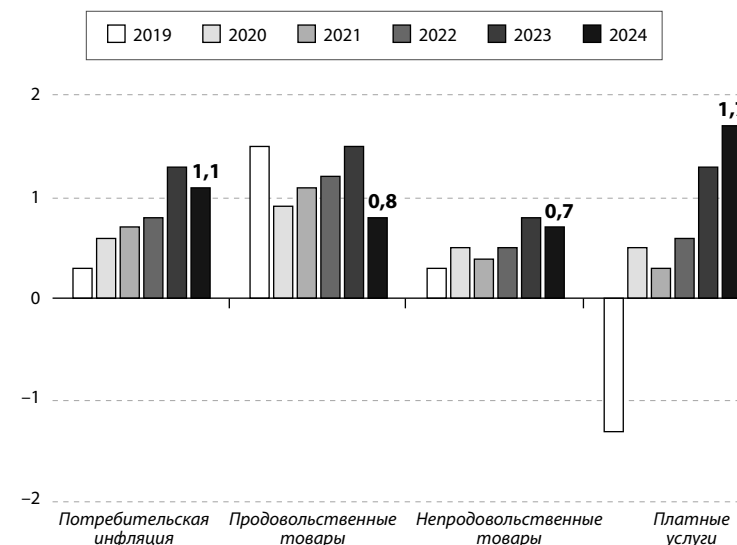
Текущие оценки темпов инфляции, которые дает Национальный банк РК на 2024 год, находятся в диапазоне 7,5–9,5% – достаточно консервативная оценка. В следующем году НБ РК ждет замедления до коридора в 5,5–7,5%, а в 2026 году – до 5–6%. «Темп снижения инфляции продолжает замедляться в условиях полного выхода в феврале текущего года высокой базой прошлого года и наличия факторов ценового давления внутри экономики», – отмечал в мартовском выступлении по итогам решения

возвращение к верхним границам «нормального» уровня инфляции.

ЖКХ, курс, ставка

Среди ключевых факторов инфляции пока самым заметным остаются тарифы на услуги ЖКХ. «Принятая в 2023 году государственная программа «Тариф в обмен на инвестиции» предусматривает возможность участия частных инвесторов в модернизации и развитии ЖКХ страны. В рамках программы предусмотрено повышение тарифов на регулируемые услуги ЖКХ, – отмечают в НБ РК. – Реализация данной программы может привести к повышению цен и тарифов на регулируемых рынках в краткосрочном периоде. Однако в среднесрочном периоде это может позволить

Потребительская инфляция и ее компоненты в феврале, % м/м



Источник: БНС АСПР РК

о базовой ставке глава Нацбанка РК Тимур Сулейменов.

Ожидания правительства РК заложены в Прогнозе социально-экономического развития (ПЭСР) РК, обновления которого Министерство национальной экономики РК публикует дважды в год – весной и осенью. В актуальном издании ПЭСР – от сентября 2023-го – закладывается следующий диапазон роста потребительских цен: 6–8% на 2024 год и 5,5–7,5% на 2025 год. При этом оценка инфляции в 2023-м экспертами Минэкономики находилась в пределах 7,5–9,5%, то есть чуть ниже фактического уровня.

Таким образом, консолидированные ожидания инфляции в РК на 2024 год находятся в диапазоне 8,0–9,5%, а на 2025-й – в коридоре 6,7–7,5%. Если сравнивать эти значения со средним значением за последние 5 лет (10,3%), то налицо медленное замедление динамики роста цен. Однако на фоне допандемийных показателей (среднее значение за 2015–2019 годы – 8%) это лишь

существенно улучшить инфраструктуру, обновить основные фонды, повысить эффективность деятельности предприятий и улучшить качество предоставляемых услуг».

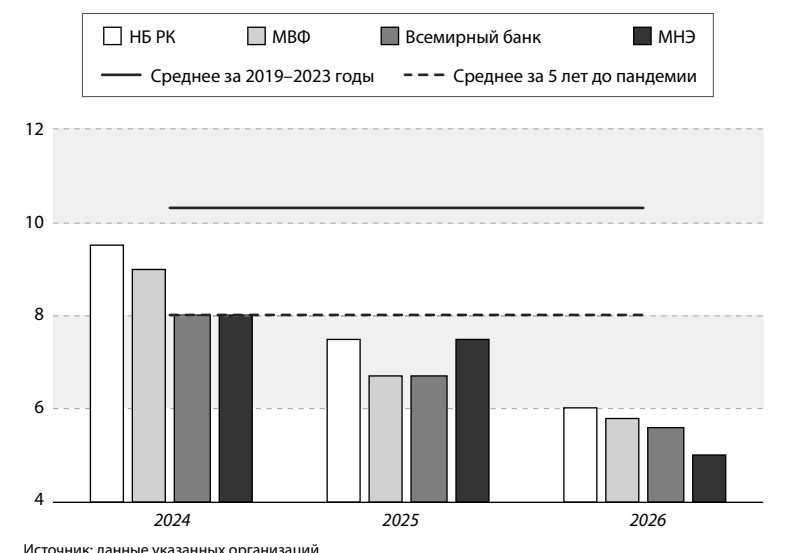
Также в горизонте до года на ситуацию может повлиять изменение обменного курса к валютам, в которых происходит большая часть расчетов за импорт.

Расчеты Kursiv Research показывают, что изменения в паре USD/KZT оказывают достаточно серьезное влияние на цены непродовольственных товаров (изучаемый период: январь 2021 – декабрь 2023 года; коэффициент корреляции – между показателями – 0,6). Это объясняется тем, что значительная часть товаров долговременного пользования в РК составляет импорт либо товары, произведенные в Казахстане из импортных компонентов.

Зафиксирована и заметная корреляция между динамикой цен на продовольствие и обменным курсом RUB/KZT (0,7).

Актуальные на март 2024 г. прогнозы по потребительской инфляции в РК, % г/г

Значения верхней границы прогнозного диапазона



Источник: данные указанных организаций

Это объясняется тем, что доля российских продовольственных продуктов и сельскохозяйственного сырья в совокупном импорте Казахстана находится на уровне 50% (2023), а расчеты за импорт с РФ производятся преимущественно в рублях.

Период относительной стабильности курса USD/RUB может завершиться после президентских выборов в РФ, первый тур которых завершится 17 марта. В случае ослабления рубля продолжится укрепление тенге, в результате чего произойдет снижение эффективности внутреннего производства. Ответом на ухудшение условий торговли может быть ослабление тенге в парах RUB/KZT и USD/KZT. На курс USD/KZT давит и продолжающееся ухудшение баланса счета текущих операций РК.

Свое влияние на цены оказывает и уровень стоимости денег в экономике, который регулируется базовой ставкой НБ РК. Несмотря на пять решений о снижении ставки подряд с августа минувшего года, ее уровень все еще находится достаточно высоко – 14,75%. Таким образом, реальная ставка находится на самых высоких значениях за последние три года. Это приводит к удорожанию кредитных средств для бизнеса, который привлекает их в банках в основном для пополнения оборотных средств, а затем перекладывает издержки стоимости денег в цену реализуемой продукции. Судя по тому, что НБ РК настроен сохранять умеренно жесткую денежно-кредитную политику, этот фактор сбрасывать со счетов нельзя.

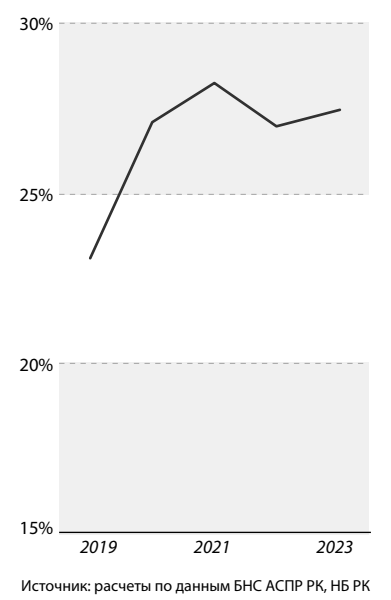
В долгосрочной перспективе главный проинфляционный фактор – бюджетные расходы. Хотя относительно ВВП их уровень в последние пару лет остается стабильным, находясь в диапазоне 21–22%, в абсолютном выражении расходы госбюджета динамично растут (в среднем на

19% в год в 2019–2023 годах), а строгое выполнение фискальных правил пока не является коньком казахстанского кабинета.

Аналитики ВБ считают, что ключевые риски инфляции несут расширение расходов бюджета и коррекцию обменного курса. «Учитывая, что инфляция и инфляционные ожидания останутся выше таргета, поддержание жесткой монетарной политики будет критически важным для властей. Следует продолжать усилия по фискальной консолидации. Также необходимы шаги, демонстрирующие приверженность выполнению фискальных правил», – подчеркивают в ВБ.

Перечисляя в марте этого года инфляционные риски, Тимур Сулейменов упомянул «недостаточную определенность параметров бюджетной политики, текущее фискальное стимулирование, устойчивость инфляции при незакоренных инфляционных ожиданиях, а также возможный рост санкционного давления в отношении основных торговых партнеров Казахстана».

Соотношение М2/ВВП в экономике РК, %



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК, НБ РК

Динамика цен на отдельные платные услуги в РК по итогам февраля 2024, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:
Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:
Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА

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

Редактор отдела
«Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»:
Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела
«Фондовый рынок»:
Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:
Светлана ПОЛТЫГЕНЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

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

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99
g.renat@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

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 РПИЖ «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

Там, где банки не хотят или не могут

Рынок микрокредитования, несмотря на его зарегулирование, остается привлекательным для владельцев этого бизнеса. «Курсив» изучил, какие МФО по итогам 2023 года вошли в двадцатку самых крупных и наиболее прибыльных.

Виктор АХРЭМУШКИН

Согласно свежее опубликованной статистике Нацбанка, совокупные активы микрофинансовых организаций (МФО, без учета ломбардов и кредитных товариществ) за минувший год выросли с 1,1 трлн тенге (для 230 лицензированных игроков) до 1,4 трлн (для 229 компаний), или на 26,3%. У 19 компаний активы на начало 2024 года превысили 10 млрд тенге, год назад таких МФО насчитывалось 16.

На рынке есть четыре игрока (см. инфографику), которые по размерам бизнеса заметно превосходят конкурентов: КМФ, «Тойота Файнаншл Сервисез Казakhstan», MyCar Finance и «ОнлайнКазФинанс» (с брендом Solva). Две из них, как видно даже по названию, выдают исключительно автокредиты. Владелец МФО «Тойота» является японская Toyota Motor Corporation. Компания MyCar принадлежит бизнесмену Нурлану Смагулову через ТОО «Астана-Моторс». В 2022 году Смагулов заявлял о намерении открыть в Казахстане специализированный банк для автолюбителей, однако спустя год передумал из-за смещения приоритетов в сторону «стратегически значимых проектов по углублению локализации и развитию отечественного автопроизводства». В 2023-м активы MyCar выросли лишь на 6,2%, и она опустилась на третью строчку в рейтинге крупнейших МФО, пропустив вперед как раз «Тойоту» (+21,5%). Кстати, пятое место сохранила за собой корейская «Шинхан Финанс» («сестра» одноименного банка), которая тоже фокусируется на автокредитах.

КМФ (№1 в рейтинге) и Solva (№4), в отличие от «автокредитных» МФО, располагают гораздо более диверсифицированным судником, а их заемщики – это преимущественно бизнес-клиенты (зачастую берущие займы как физлица). Например, в портфеле КМФ доля кредитов на розничную торговлю, услуги и производство составляла 54% (данные на

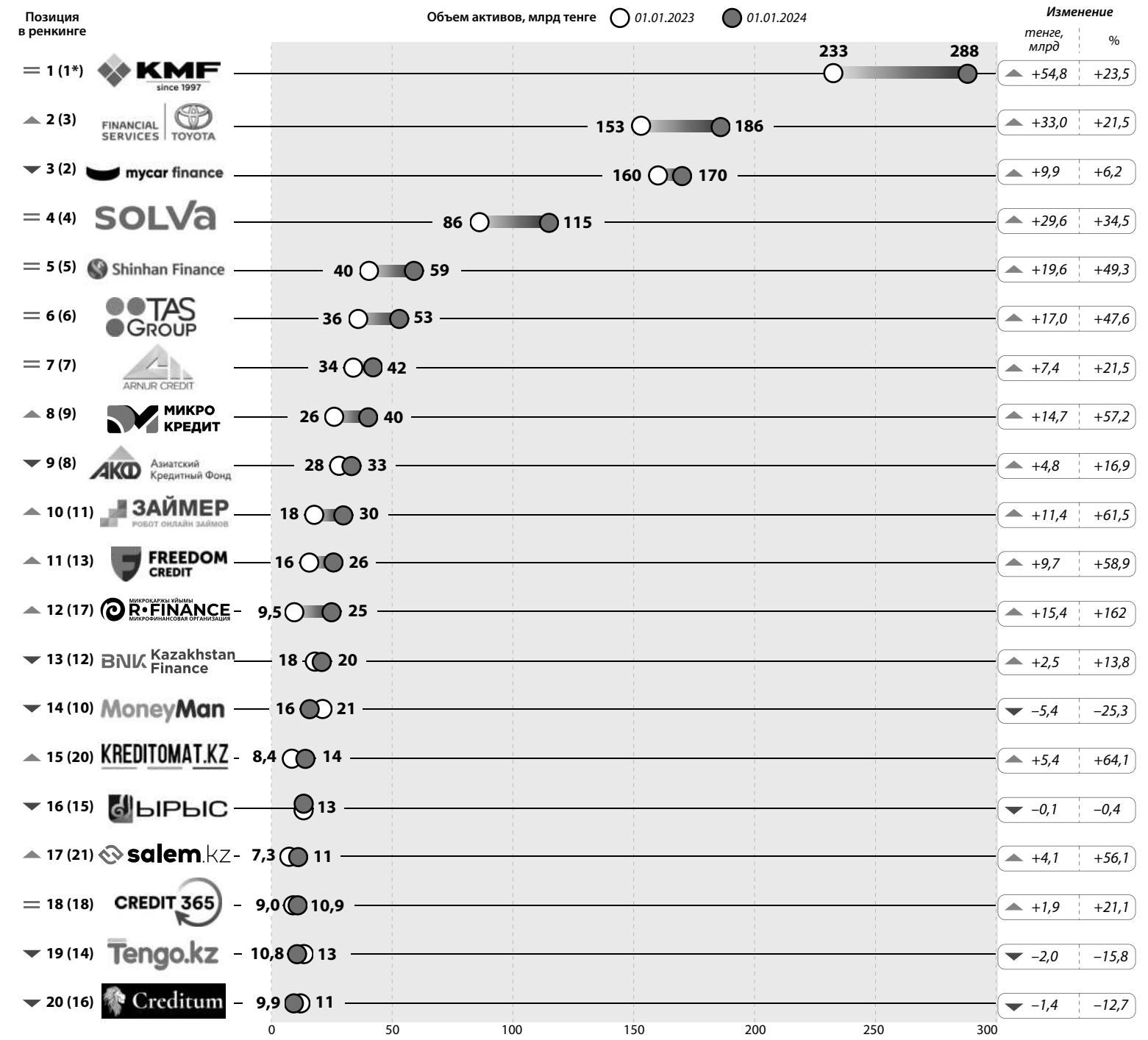
начало 2023 года из последней аудированной отчетности), сельхозкредитов – 36%, потребительских – лишь 10%. На начало 2024-го судник КМФ достиг 245 млрд тенге, что сопоставимо с портфелем Нурбанка (288 млрд тенге) и больше, чем у семи не рискующих активно кредитовать иностранных банков.

Solva основным направлением своей деятельности называет беззалоговое онлайн-кредитование МСБ и физлиц на сумму до 10 млн тенге. На начало 2023-го доля МСБ в суднике компании составляла 46%. В отчетности Solva сказано, что кредиты МСБ «отличаются более низким уровнем просрочки при большем размере среднего чека, что делает данный продукт основным фокусом для компании». На начало 2024-го Solva обладала четвертым по размерам судником в секторе (99 млрд тенге), при этом по прибыли заняла лишь 30-е место (519 млн тенге за 2023 год).

Крупные МФО, занимающиеся кредитованием бизнеса, говорили о своем интересе конвертироваться в банк, что с июля 2022 года разрешено казахстанским законодательством. В том числе этот интерес связан с возможностью привлекать клиентские вклады и тем самым получать более дешевое фондирование, чем то, что доступно игрокам с микрофинансовой лицензией. В аудированном отчете Solva за 2022 год сказано, что компания намерена начать функционировать как банк «в течение ближайшего года». Поскольку отчет был подписан в мае 2023-го, у Solva еще есть пара месяцев, чтобы исполнить задуманное в срок.

Об аналогичных намерениях заявляла и КМФ, но без указания дедлайнов. В феврале прошлого года владельцы компании приняли решение о ее преобразовании из ТОО в АО, в ноябре – об увеличении уставного капитала до 50 млрд тенге (с 14,4 млрд). Судя по всему, оба решения все еще находятся в процессе реализации.

ТОП-20 КРУПНЕЙШИХ МФО КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА



* Позиция в рейтинге по итогам 2022 года.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

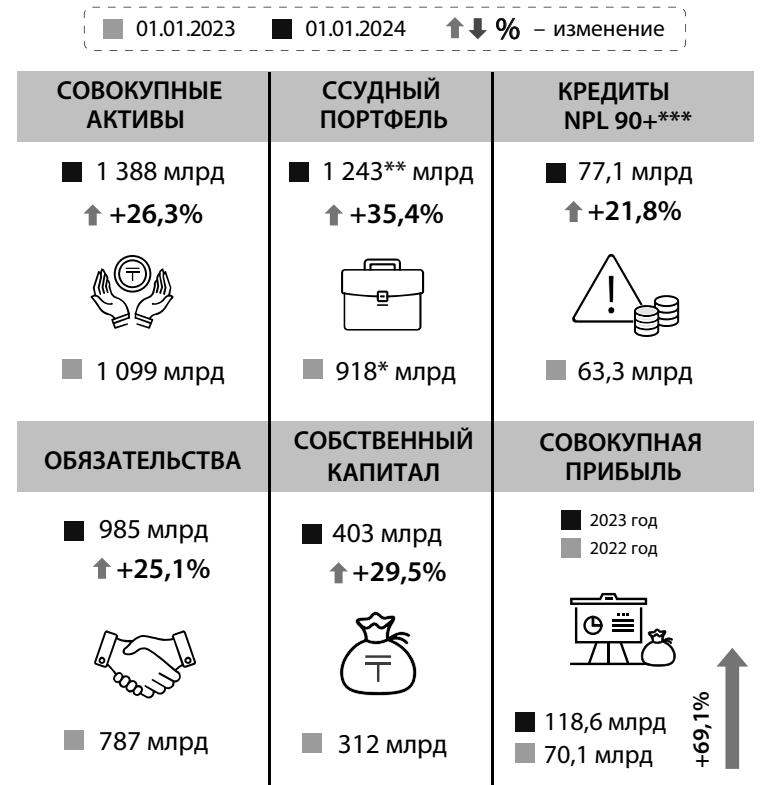
Самой прибыльной компанией сектора по итогам прошлого года стала МФО «Робокэш.кз» (бренд «Займер»), заработавшая 15,9 млрд тенге. Это молодой финтех-игрок, образованный осенью 2020 года. Выдает почти мгновенные (если оформлять онлайн) ссуды в размере от 10 тыс. до 184 тыс. тенге на срок до 45 дней (так называемые займы «до зарплаты»). Об уровне спроса на такого рода услуги можно судить по утверждению на сайте

компании, согласно которому микрокредит выдается «каждые 3 минуты». Единственным учредителем «Робокэш.кз» является сингапурская Robocash Pte. Ltd. Конечный контроль над бизнесом принадлежит гражданину России Сергею Седову и гражданину Франции Полу Валину.

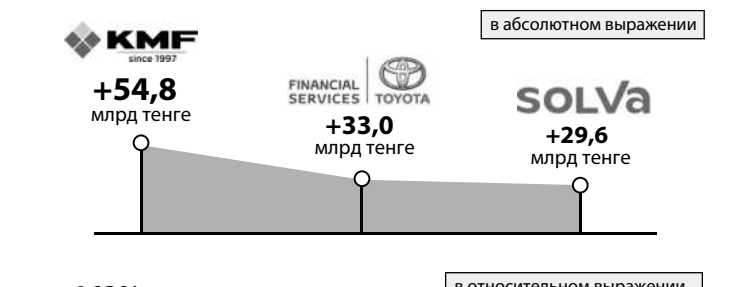
На днях «Робокэш.кз» оказалась вовлечена в скандал, связанный с утечкой персональной информации. Как сообщило АО «Государственная техническая служба» (ГТС, подчиняется Комитету национальной безопасности), «инфраструктура МФО Zaimer.kz стала объектом взлома», в результате чего в открытый доступ в Telegram якобы попали данные двух миллионов казахстанцев (ФИО, телефон, email, удостоверение личности, адреса регистрации и проживания, сведения о работе, данные банковских карт и счетов). ГТС рекомендовала гражданам обратиться в банк для немедленной блокировки карты и в Комитет по информационной безопасности Министерства цифрового развития «для рассмотрения вопроса возбуждения административного дела». Многие казахстанцы получили уведомления в мобильном приложении eGov, что их персональные данные имеются в утечке базы клиентов zaimer.kz и они вправе обратиться с жалобой в Минцифры. Позднее эти уведомления тайно исчезли.

В «Робокэш» заявили, что «предпринимают все меры для расследования инцидента, проверку достоверности информации о данных клиентов, появившейся в интернете», подчеркнув, что «личные кабинеты заемщиков компании надежно защищены». В свою очередь Казахская ассоциация ФинТех сообщила, что, по предварительным результатам расследования, распространяемая информация о доступности банковских карточных данных клиентов «Робокэш» в интернете не подтвердилась. «Мы осуждаем любые попытки информационных атак на индустрию онлайн-МФО и призываем соответствующие органы к правовым санкциям в случае распространения ложной информации с намерением нанести ущерб деловой репутации. Призываем госструктуры к активному ведению расследования и обеспечению правопорядка в цифровой среде», – говорится в заявлении ассоциации.

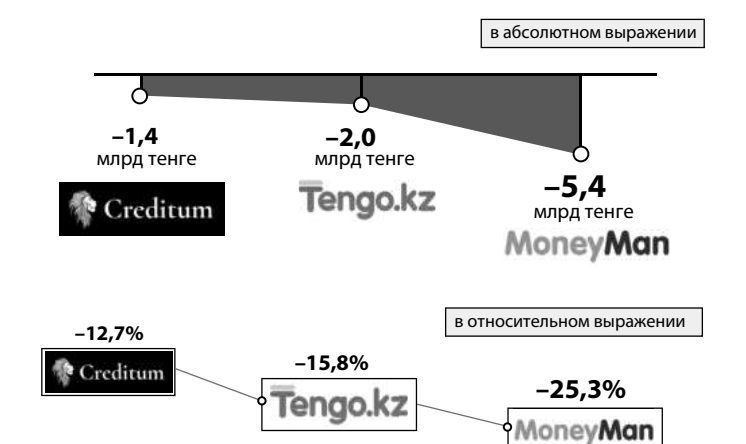
МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РК ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА, в тенге



ЛИДЕРЫ**** ПО РОСТУ АКТИВОВ

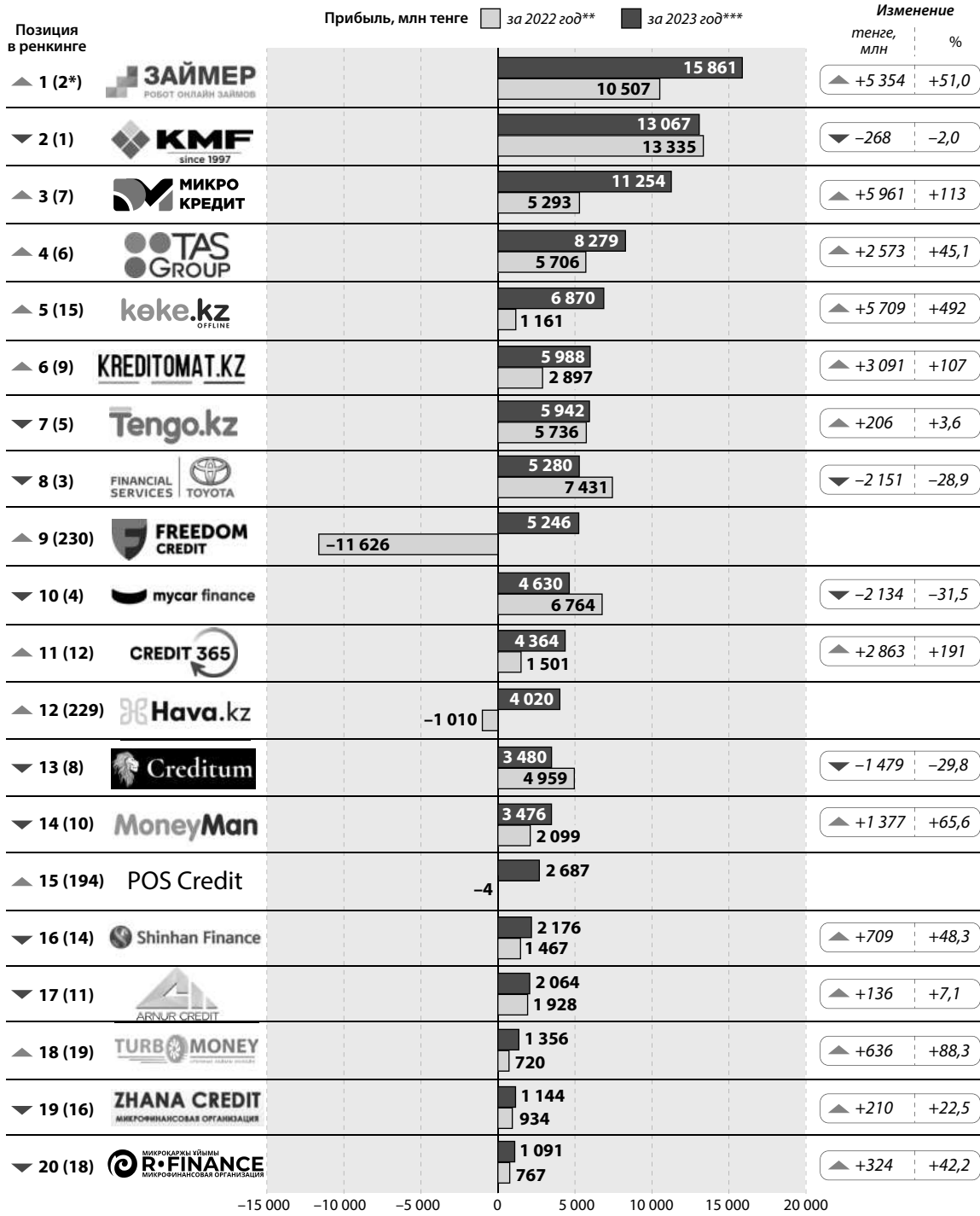


СНИЖЕНИЕ АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ****



* За вычетом резервов на обесценение.
** Основной долг.
*** Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
**** Среди топ-20 крупнейших компаний по размеру активов на 01.01.2024.
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за 2023 год, объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 января 2024 года)

ТОП-20 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ МФО КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА



* Позиция в рейтинге по итогам 2022 года. ** Нераспределенная прибыль. *** Чистая прибыль.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Подготовительный режим

Какие институты страхования создают в развитых странах, где высок риск землетрясений, и подходят ли эти модели Казахстану?

«Курсив» изучил, как жители Японии, Новой Зеландии и США страхуются от рисков землетрясений, и спросил у участников страхового рынка, опыт каких стран наиболее применим в Казахстане.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Japanese Earthquake Reinsurance

Японский Japanese Earthquake Reinsurance (JER) был создан законом о страховании от 1966 года. Этот закон появился после разрушительного землетрясения в Ниигате в 1964 году. Тогда было уничтожено более 3,5 тыс. домов, еще 11 тыс. зданий были повреждены.

Страховки от землетрясений в Японии продают частные компании. Всю сумму премий вместе с обязательствами получает единственный перестраховщик Japanese Earthquake Reinsurance, созданный как раз упомянутым выше законом.

В случае землетрясения Japanese Earthquake Reinsurance и страховые компании первыми выплачивают по полисам. Если сумма ущерба от землетрясения превышает установленное значение (на 2024 год это 153,3 млрд японских иен), выплаты вместе с JER и страховыми компаниями начинает государство (последнему JER переуступает какую-то часть страховых обязательств). Эта модель, при которой превышено определенное значение суммы убытков и подключаются дополнительные игроки, называется перестрахованием с превышением убытков.

Предельная сумма выплат по страховым полисам за одно землетрясение определяется заранее. Сейчас она равна 12 трлн иен (36,6 трлн тенге). Столько в сумме могут выплатить JER, страховые компании и государство. Такое значение установлено с расчетом на действительно разрушительное землетрясение, сравнимое по силе с Великим землетрясением Канто (1923). Тогда бедствие привело к 105 тыс. погибших и пропавших без вести, полностью или частично были разрушены 370 тыс. домов. Получается, что в случае сильных землетрясений в Японии основные обязательства будет нести государство, но в случае относительно слабых землетрясений все обходится только выплатами JER и страховых компаний.



Фото: Shutterstock/ptrippic

Страхование от землетрясений в Японии нельзя приобрести отдельно – его можно купить только как дополнение к обязательному страхованию от пожара.

Natural Disaster Fund

В Новой Зеландии Комиссия по землетрясениям (Toka Tū Ake EQC, или Earthquake commission) предоставляет страхование от стихийных бедствий владельцам жилой недвижимости. Это вид страхования EQCover. Сбор EQCover является частью премии страховки новозеландского дома – то есть, страхуя свой дом, житель страны автоматически приобретает страховку недвижимости (а иногда даже и части прилегающей земли) от стихийных бедствий, а именно от землетрясений, оползней, извержений вулканов, гидротермальной активности и цунами.

Если максимальная сумма страхования не покрывает стоимость восстановления активов, в ход пойдет покрытие общей страховки дома.

Комиссия по землетрясениям управляет Фондом стихийных бедствий. Этот фонд как раз и аккумулирует «стихийную» часть премий страховок для дома, инвестирует средства в новозеландские государственные ценные бумаги и акции глобального фондового рынка, ежегодно покупает перестрахование на международных рынках. Перестраховщики включаются в выплаты

только после того, как Комиссия по землетрясениям потратит на компенсации застрахованным 1,75 млрд австралийских долларов из своих резервов.

Комиссия ежегодно платит 10 млн австралийских долларов министру финансов страны за так называемую гарантию Короны. Гарантия обеспечивает уверенность комиссии в том, что в случае, если все средства фонда будут исчерпаны, государство возьмет обязательства по оставшимся требованиям на себя. Комиссия также финансирует исследования и образование для лучшего понимания риска стихийных бедствий и путей его уменьшения с помощью средств фонда.

На данный момент комиссия работает над восстановлением капитала фонда, который был полностью использован после землетрясений в Кентербери и Кайкуре в 2010 году. До бедствий фонд насчитывал 6,1 млрд австралийских долларов.

California Earthquake Authority

California Earthquake Authority (CEA) была создана после землетрясения в Нортридже в 1994 году (тогда более 60 человек погибли, 7 тыс. человек получили ранения, 20 тыс. остались без крыши над головой, было повреждено 40 тыс. зданий). Это публично управляемая некоммерческая организация, финансируемая за счет частных средств. CEA не

продает страховки напрямую – только через своих партнеров, страховые компании, которые занимаются страхованием жилья. Страхование от землетрясений в штате Калифорния является добровольным и в страхование недвижимости не входит – продукты продаются по отдельности. В случае землетрясений CEA делает выплаты за счет премий застрахованных и доходов от инвестиций. Организация финансирует исследования, чтобы установить значение премии на основе научных данных, а не выгоды.

Какие зарубежные модели применимы в Казахстане?

Первый заместитель председателя правления СК «Евразия» **Самат Кабдолов** считает, что наиболее подходящими для Казахстана являются варианты, которые используют Новая Зеландия и Япония. «Эти страны находятся в очень сейсмоопасных районах, там уже сложились и успешно работают программы, действующие на протяжении 50–60 лет. При этом они постоянно совершенствуются, накапливают реальную статистику, учитывают меняющиеся экономические реалии и возможные будущие риски», – уверен Кабдолов.

Начальник управления андеррайтинга АО «СК «Казахмыс» **Марина Полянская** считает, что в Казахстане нужно внедрять

обязательное страхование от землетрясений. Но только усилиями частных страховых компаний здесь не обойтись – должны быть подключены и государство, и международные перестраховочные программы. Потому что в случае разрушительного землетрясения в Алматы капитал всех страховых компаний может оказаться недостаточно для страховых выплат. По мнению Полянской, государству придется в какой-то степени субсидировать убытки страховых компаний.

Управляющий директор страховой компании Basel **Олег Павлов** указывает на схожесть всех трех вышеперечисленных организаций. По его мнению, Казахстан может внедрить эту же модель для аккумуляции средств в одном фонде с некоторыми изменениями с учетом местных потребностей и особенностей. Тем не менее, по мнению Павлова, такой пул покроет нужды только небольшой части граждан (тех, что добровольно застраховались) – остальные обязательства придется полностью взять на себя государству.

Поэтому и в Basel наиболее эффективным решением видит обязательное страхование. «Самый подходящий пример – это обязательное страхование от землетрясений, применяемое в Турции. Минус обязательного страхования – население воспринимает его как очередной «налог», но тут уже государство должно

решать, что для него меньшее из зол. Возможность серьезного землетрясения в Алматы – это объективная реальность, вопрос только когда, но лучше к нему начать готовиться сейчас, даже если оно произойдет через сто лет», – говорит Павлов.

Председатель правления Freedom Insurance **Азамат Керимбаев** также видит необходимость привлечения государства, в том числе АРПФР. По мнению Керимбаева, государство должно выступить с инициативой создания перестраховочного пула – либо покрывая риск за счет бюджета, либо приобретая перестраховочные программы у мировых лидеров страхования.

Сделать страхование от землетрясений более доступным Керимбаев предлагает за счет цифровизации. «Этот вид полиса может стать более доступным для казахстанцев, если рассмотреть участие маркетплейсов НАО «Правительство для граждан», ТОО «ИВЦ», АО «Алсеко» в качестве неопосредников страховых агентов. Если посреднические услуги будут цифровизованы, то цена страховки будет доступной и ее будет легко купить за счет включения в приложение оплаты услуг», – говорит он.

Самат Кабдолов согласен, что цифровизация позволит удешевить страховой продукт. Признавая, что с ростом реальных доходов и благосостояния населения растет и спрос на страховые продукты, Кабдолов предлагает не ждать экономически подходящего момента. «Платежеспособность, финансовая грамотность – вторичны. Не стоит дожидаться трагедий, как это было в других странах, нам нужно действовать на опережение», – считает представитель «Евразии».

В Centras Insurance солидарны с мнением, что идея института страхования от стихийных рисков должна быть рассмотрена на уровне государства. В компании предлагают комплексные меры для улучшения уровня страхования от стихийного бедствия: непосредственно страховые компании повышают осведомленность населения о рисках, о страховых продуктах, дают скидки или бонусы по ним, разрабатывают программы лояльности для малозащищенных групп. Государство же со своей стороны предлагает налоговые льготы для страхователей, информирует население о необходимости страхования и создает фонд (государственный или публично-частный) для обеспечения доступности защиты от риска уязвимых слоев населения.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Что дает YouTube Premium зрителям и креаторам?

YouTube-продюсер о платной подписке, ставшей доступной казахстанцам

Своим мнением с *Kursiv.digital* поделился казахстанский YouTube-продюсер Александр Мелентьев.

Не слишком ли дорогая подписка?

Очень отрандно, что Казахстану все же открыли эту функцию, спасибо работникам Министерства цифровизации. Цены на подписку в Казахстане выше, чем в других странах. В суде присяжных решение будут принимать 11 присяжных без участия судьи (в совещательной комнате). Поправки предполагают переход к классической модели суда присяжных. Об этом говорили сегодня в мажоритете.

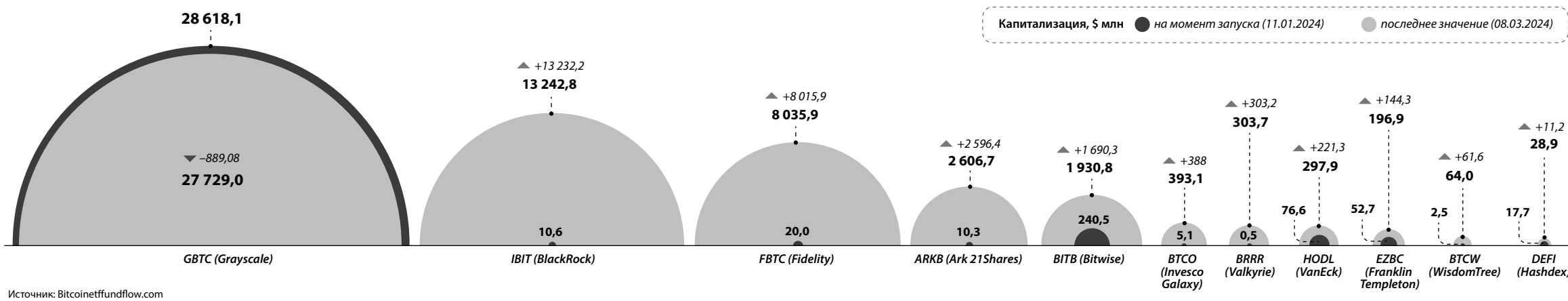


Во время полета на рейсе Сидней-Окленд пострадали 50 человек. Самолет бразильской авиакомпании Latam Airlines выдал техническую ошибку. Из-за нее самолет резко снизился на 100 метров.

Из-за резкой смены высоты пострадали некоторые пассажиры и бортпроводники. Все они получили немедленную помощь и были осмотрены сотрудниками медицинской службы аэропорта Окленда, – отметили в Latam Airlines.

Прибывшие на место бригады скорой помощи оказали помощь 50 пациентам.

Денежные потоки спотовых биткоин-ETF



Источник: Bitcoinetffundflow.com

Биткоин-ETF привлекают деньги рекордными темпами

> стр. 1

По словам аналитика Bloomberg Intelligence Эрика Балчунаса, объем торгов по спотовым биткоин-ETF в период с 26 февраля по 1 марта 2024 года составил \$22 млрд. При этом только по фонду IBIT упомянутый показатель ежедневно превышал \$1 млрд. Именно высокий спрос на спотовые биткоин-ETF эксперты называют одной из основных причин скачков цены криптовалюты.

История вопроса

ETF, связанные с криптой, и ранее функционировали на рынках. Еще в 2021 году SEC одобрила несколько ETF, позволяющих инвесторам спекулировать стоимостью криптой косвенно — через фьючерсы на биткоин, но акции таких фондов не имели прямого влияния на рынок биткоина. Так, в конце 2021 года Bitcoin Strategy ETF (BITO) от компании ProShares получил одобрение SEC и прошел листинг на Нью-Йоркской фондовой бирже. Базовый актив BITO — фьючерсные контракты на биткоин, которые торгуются на Чикагской товарной бирже с 2017 года. Позже фьючерсные биржевые фонды на крипто запустили и другие управляющие компании.

При этом американский регулятор более десяти лет не давал одобрения на запуск ETF, отслеживающих спотовую цену биткоина. Решение в пользу спотовых биткоин-фондов было принято после того, как компания Grayscale Investments одержала ключевую победу над SEC в суде. Федеральный апелляционный суд отменил отказ SEC в удовлетворении заявки Grayscale на преобразование ее существующего биткоин-траста в полноценный ETF.

Напомним, спотовый ETF на биткоин — это фонд, который инвестирует непосредственно в биткоин, но не требует регистрации кошелека и самостоятельного хранения криптовалюты. В отличие от трастов спотовый биткоин-ETF представляет собой открытый фонд с более динамичной системой выпуска акций. Его цель — отслеживать рыночную (спотовую) цену биткоина. Акции ETF могут выпускаться или погашаться в зависимости от рыночного спроса, что позволяет обеспечить соответствие цены ETF реальной стоимости биткоина.

Рост на веру

За 2023 год биткоин взлетел в цене более чем на 150%. Значительная часть этого роста последовала за июньской заявкой компании BlackRock на создание ETF — до этого биткоин торговался на отметке \$25 тыс. После одобрения SEC спотовые биткоин-ETF стоимость криптовалюты резко пошла вверх. С 11 января текущего года стоимость биткоина подскочила почти на 55%. Некоторые аналитики предсказывали, что за большим первоначальным всплеском фондов последует замедление, но вместо этого в последние недели темпы притоков ускорились.

Одобрение американским регулятором рынка ценных бумаг SEC нескольких биржевых ETF-фондов на биткоин открыло возможность инвестиций в основную криптовалюту для крупных институциональных инвесторов в лице инвестиционных, пенсионных, суверенных фондов и т. д. Также создание ETF на биткоин упростило и инвестиции в криптовалюту для розничных инвесторов. Соответственно, новые инстру-

менты вызвали повышенный спрос инвесторов и взвинтили цены на биткоин, объясняет генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев. Пока импульс роста себя не исчерпал и биткоин еще должен протестировать диапазон цен \$70–80 тыс., после чего наступит некоторая передышка, а часть инвесторов будет фиксировать прибыли, увеличив продажи биткоина и толкая цены вниз, прогнозирует он.

«Тем не менее я считаю текущий всплеск спроса на биткоин спекулятивным и растущим на удовлетворении спроса крупных игроков, которые ранее не могли инвестировать в криптовалюты в рамках своих инвестиционных

случиться уже в ближайшее время — в апреле текущего года, указывает директор по маркетингу казахстанской криптовалютной биржи ATAIX Eurasia Дмитрий Заика. Точную дату предсказать сложно, так как она зависит от высоты блока. Следующий халвинг биткоина произойдет на высоте блока 840 000.

«Рост стоимости биткоина держится в первую очередь на вере в его рост. Чем больше спрос, тем выше цена. Способствует этому процессу ограниченное предложение монет биткоина, которое физически возможно намайнить, равно 21 млн, из которых почти 20 млн уже в обороте. Халвинг также является фактором огра-

и уровень участия институциональных инвесторов.

По сравнению с тенденциями, которые мы наблюдали в 2021 году, нынешняя обстановка на рынке кажется более устойчивой, считает вице-президент по вопросам развития бизнеса международной криптовалютной биржи BigONE Афина Миао. Это дает основания предполагать, что биткоин только начинает свой путь вверх. «Хотя в краткосрочной перспективе спотовые ETF могут представлять риск манипуляций ценами со стороны Уолл-стрит, в долгосрочной перспективе этот риск должен уменьшиться с увеличением рыночной капитализации биткоина», — добавляет эксперт.

\$13 млрд. На третьем месте по капитализации среди спотовых биржевых криптофондов оказался Fidelity Advantage Bitcoin ETF (FBTC), по последним данным, его капитализация достигла \$8 млрд.

BCC Invest рекомендует также обратить внимание на следующие биткоин-ETF:

- ProShares Bitcoin Strategy ETF (BITO): крупнейший фьючерсный биткоин ETF с рыночной капитализацией в \$3,2 млрд;
- Bitwise Bitcoin ETF (BITB): управляет \$1,69 млрд, является еще одним спотовым биткоин-ETF;
- Invesco Galaxy Bitcoin ETF (BTCO): меньший фонд с капитализацией в \$393,1 млн, также

других криптовалют, и соответствующие биржевые фонды также могут быть подвержены существенным ценовым изменениям. Второй ключевой момент — инвесторы в BTC ETF инвестируют в фонд, который приобретает биткоин, но при этом не владеет биткоином непосредственно, тем самым они ограничены в возможности использования криптовалюты напрямую. Не менее важны управленческие и операционные риски, которым подвержены все биржевые фонды.

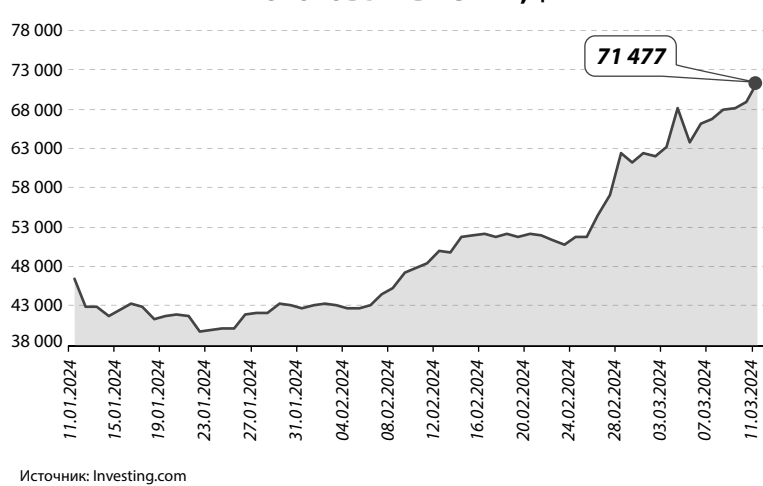
Также стоит учитывать регуляторные риски (рынок криптовалют подвержен активной регуляции в различных юрисдикциях). ETF находятся в сфере регулирования Закона об инвестиционных компаниях 1940 года (Investment Company Act of 1940), что дает инвесторам некоторую гарантию, но, с другой стороны, делает стоимость биткоина более восприимчивой к решениям SEC.

«Bitcoin-ETF — это высоко рискованный инвестиционный инструмент. Риски обычно компенсируются шансом более высокого вознаграждения. Угрозой в данном случае является потеря средств в результате волатильности или неправильно выбранной инвестиционной стратегии. Поэтому очевидная возможность — это диверсифицировать свои вложения и часть из них инвестировать в фонды Bitcoin-ETF, чтобы потенциально получить большую выгоду, чем от инвестиций в классические инструменты», — советует Дмитрий Заика.

Не все управляющие активами считают спотовые биткоин-ETF подходящими для индивидуальных инвесторов, учитывая историю взлетов и спадов биткоинов. Vanguard, входящий в большую тройку инвестиционных компаний США, заявил, что не планирует предлагать биткоин-ETF и другие продукты, связанные с криптовалютой, на своей брокерской платформе. Гигант по управлению активами в своем недавнем сообщении в блоге назвал биткоин «скорее спекуляцией, чем инвестицией».

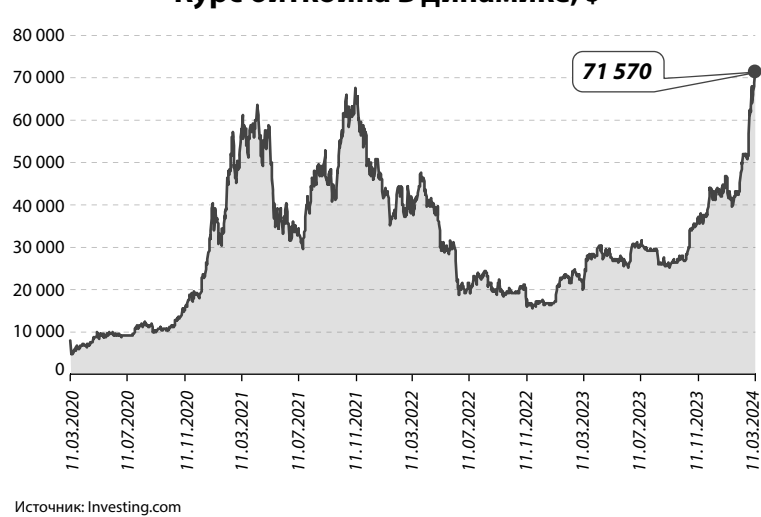
В DAMU Capital Management солидарны с мнением Vanguard: «Мы, как компания, не рекомендуем своим клиентам инвестиции в криптовалюты, считая их специфическим спекулятивным инструментом, и не поддерживаем их в таких инвестиционных решениях. Что касается долгосрочных стратегий, то мы в нашей компании остаемся скептиками биткоина и криптовалют в целом. Наша позиция заключается в том, что криптовалюты — это инструмент для спекуляций, не имеющий фундаментальной, базовой ценности. Принимая во внимание, что ни один актив не может расти бесконечно, тем более такими высокими темпами, как биткоин, неизбежно на рынке наступит точка насыщения спроса, когда ранее купившие биткоина инвесторы захотят зафиксировать свою прибыль, продав их. Однако новых покупателей на биткоин может не найтись и цены на него могут обрушиться очень быстро», — заключил гендиректор консалтинговой компании.

Курс биткоина с момента запуска спотовых BTC ETF, \$



Источник: Investing.com

Курс биткоина в динамике, \$



Источник: Investing.com

Какие ETF предлагает рынок?

На рынке существует множество ETF на биткоин, предлагающих различные стратегии инвестирования и структуры, указывает начальник управления аналитики BCC Invest Султан Жумагали: некоторые фонды инвестируют непосредственно в биткоин (спотовые), в то время как другие основаны на фьючерсах или предлагают смешанные стратегии, сочетающие биткоин с другими активами.

Крупнейшим криптовалютным ETF по объему средств под управлением остается конвертируемый продукт компании Grayscale Investments (GBTC). В отличие от остальных спотовых биткоин-фондов GBTC не создавался с нуля, а был преобразован в ETF с существующего биткоин-траста с активами почти в \$30 млрд. С момента перерегистрации в ETF капитализация фонда несколько увеличилась. Отток средств с момента перерегистрации фонда составил \$10,55 млрд. Инвесторы покидали GBTC из-за относительно высоких управленческих расходов — годовая комиссия Grayscale составляет 1,5%, тогда как BlackRock, к примеру, взимает 0,25% после окончания рекламного периода. В марте капитализация фонда выросла до \$27,7 млрд, в основном за счет роста стоимости биткоина. При этом объем активов под управлением остальных спотовых биткоин-фондов впервые превысил значение инструмента от Grayscale.

Второй по величине биткоин-ETF от BlackRock — iShares Bitcoin Trust ETF (IBIT) — стал главным бенефициаром всей этой «темы» вокруг спотовых криптофондов. IBIT достиг капитализацию в \$10 млрд всего за 39 торговых дней после запуска. По данным Bloomberg Intelligence, только около 4% из более чем 3000 котирующихся на американской бирже ETF имеют активы на сумму более \$10 млрд. Сегодня под управлением IBIT уже более

фокусируется на ценах на спотовый биткоин;

– Volatility Shares 2x Bitcoin ETF (BITX): плечевой ETF, управляющий \$533,4 млн, связан с фьючерсами на биткоин;

– ProShares Short Bitcoin ETF (BITP): фонд, разработанный для извлечения прибыли из падения фьючерсов на Bitcoin, под управлением находится \$75,8 млн.

На Казахстанской фондовой бирже сегодня продаются акции упомянутого фьючерсного ProShares Bitcoin Strategy ETF (BITO). Данные торгов KASE показывают, что с декабря 2023 года на бирже были проведены сделки с акциями BITO на сумму в \$967 тыс. Хотя BITO является фьючерсным биткоин-ETF, этот пример свидетельствует о растущем интересе казахстанских инвесторов к криптовалютам, полагает Афина Миао.

Возможности и риски инвестиций в биржевые криптофонды

Одобрение американским регулятором биржевых криптофондов несут в себе как новые возможности, так и дополнительные риски для инвесторов.

«Многие инвесторы интересуются влиянием спотового биткоин-ETF на финансовые рынки, как традиционные, так и криптовалютные, а также на блокчейн-индустрию в целом. В первую очередь оптимисты ожидают, что это будет способствовать дальнейшему внедрению и инновациям в этой сфере, поскольку легитимизация и доступность ETF будет позитивно воспринята достаточно широким кругом потенциальных криптоинвесторов. Все эти позитивные последствия вероятны, но их размер и масштаб трудно предугадать», — комментирует Жаслан Мадиев.

Инвестирование в биткоин-ETF включает в себя несколько возможных рисков для инвестора, отмечает Мадиев. Прежде всего это связано с высокой волатильностью биткоина и

стратегий. По мере удовлетворения этого спроса цена на биткоин должна стабилизироваться в новой точке равновесия спроса и предложения. Поэтому я склоняюсь к тому, что текущий восходящий тренд достаточно краткосрочный, и вскоре мы увидим коррекцию», — полагает финансист.

Представители криптобирж настроены более позитивно. Вокруг первой исторической криптовалюты сейчас происходит ряд позитивных факторов, которые не ограничиваются принятием спотовых биткоин-ETF, указывает Жаслан Мадиев, генеральный менеджер Binance Казахстан:

«Пожалуй, более значимым фактором роста цены биткоина является халвинг. Халвинг биткоина — событие, которое происходит каждые четыре года и является ключевым событием в криптовалюте, в результате которого вознаграждение за майнинг новых блоков в блокчейне биткоинов сокращается вдвое. Тем самым происходит сокращение предложения новых монет. Халвинг существенно увеличивает дефицит биткоинов, что может повлиять на спрос и еще больше укрепить статус биткоина как цифрового золота», — объясняет эксперт.

Исторически сложилось так, что биткоин переживал заметный рост в течение шести месяцев после каждого халвинга. Такая ценовая динамика подчеркивает реакцию рынка на сокращение предложения новых биткоинов, при этом возросший спрос часто повышает стоимость криптовалюты. Помимо цены биткоина халвинг может иметь долгосрочные благоприятные последствия для более широкой экосистемы, при этом выгоды распространятся на другие активы, и проекты и будут стимулированы создание инфраструктуры и инноваций продуктов в этой области.

Следующий (уже четвертый) халвинг биткоина, соответственно и скачок стоимости, может

нижения предложения», — указывает он.

Стоит отметить, что немедленные изменения цен после халвинга не гарантированы. Дальнейшие возможности для роста биткоина будут зависеть от общего настроения рынка, темпов внедрения и других факторов, отмечает Мадиев.

По прогнозам криптовалютной биржи BigONE, после халвинга и при благоприятных макроэкономических условиях биткоин достигнет отметки в \$100 000 к концу года.

Повторение сценария

Аналогичный сегодняшнему всплеск крипторынка инвесторы наблюдали и в 2020–2021 году. На этот период пришелся очередной халвинг, после которого последовал бычий цикл биткоина. Растущий интерес к крипторынку подогревали распространение доступных приложений для инвестиций и выплаты населению в США в пандемию. Росту стоимости биткоина способствовали также вложения бизнеса: в начале февраля производитель электромобилей Tesla Илон Маск вложил в криптовалюту \$1,5 млрд. Однако после достижения максимума в \$69 тыс. ноябре 2021 года биткоин обрушился более чем на \$20 тыс. в тот же месяц. Минимум курса — \$16 тыс. — был зафиксирован в ноябре 2022 года. Медвежий период крипторынка продолжился до января 2023 года.

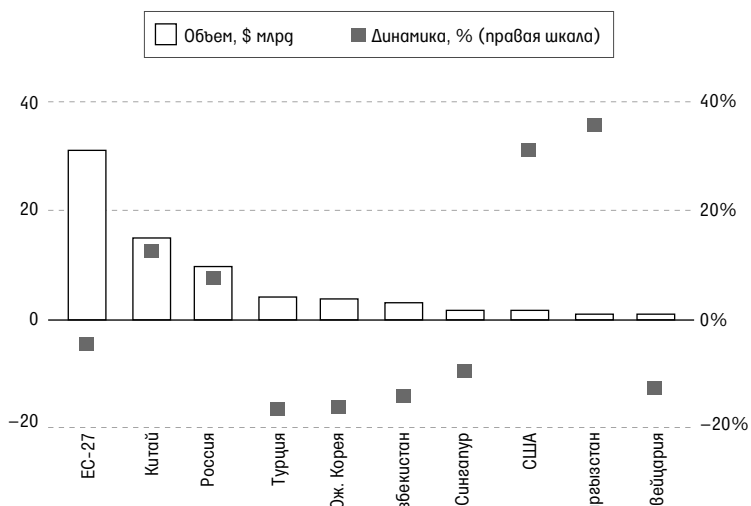
Учитывая сильную волатильность криптовалют, обусловленную отсутствием их обеспечения реальными активами (за исключением некоторых стейблкоинов) и сильной корреляцией цены с новостной повесткой, нельзя исключать повторение данного сценария, считает Дмитрий Заика.

Жаслан Мадиев также не исключает возможности повторения подобного развития событий. Он добавляет, что поведение рынка также зависит от множества факторов, включая глобальную экономику, регуляторные меры, технологические разработки в сфере блокчейна

Ограничение ответственности Kursiv обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами.

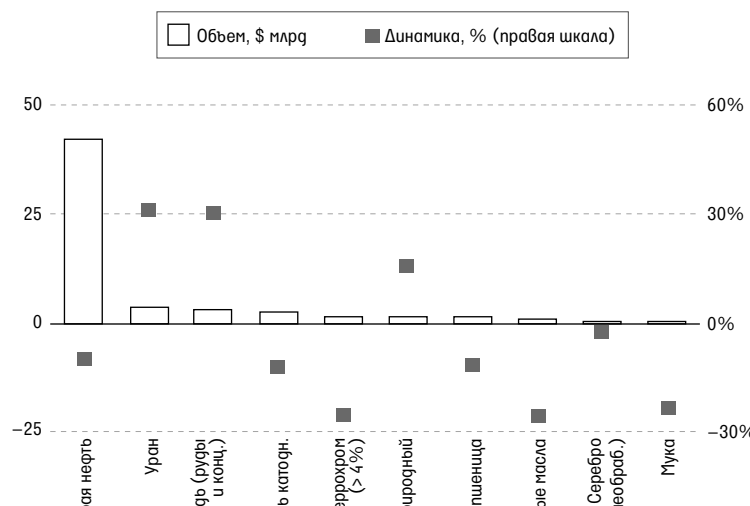
ЭКСПЕРТИЗА

Топ-10 направлений экспорта РК в 2023 году



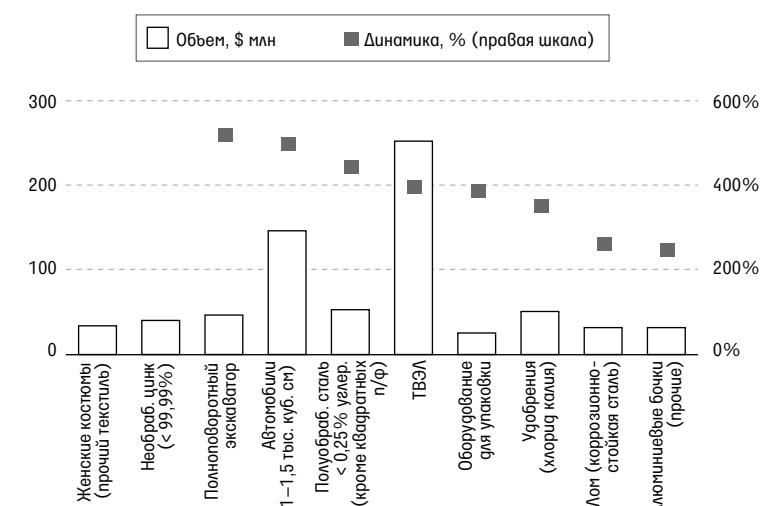
Источник: БНС АСТР РК

Топ-10 экспортных товаров РК в 2023 году



Источник: БНС АСТР РК

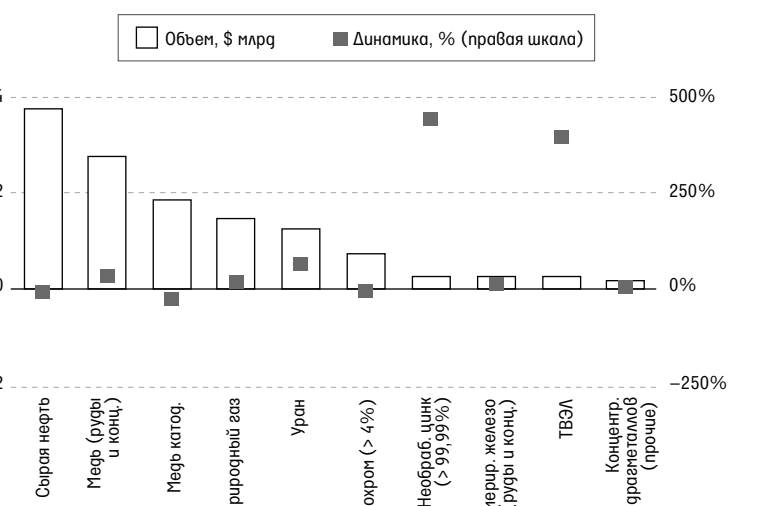
Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в 2023 году



* Учтывались группы с объемом экспорта более \$25 млн. Источник: КГД МД РК, БНС АСТР РК

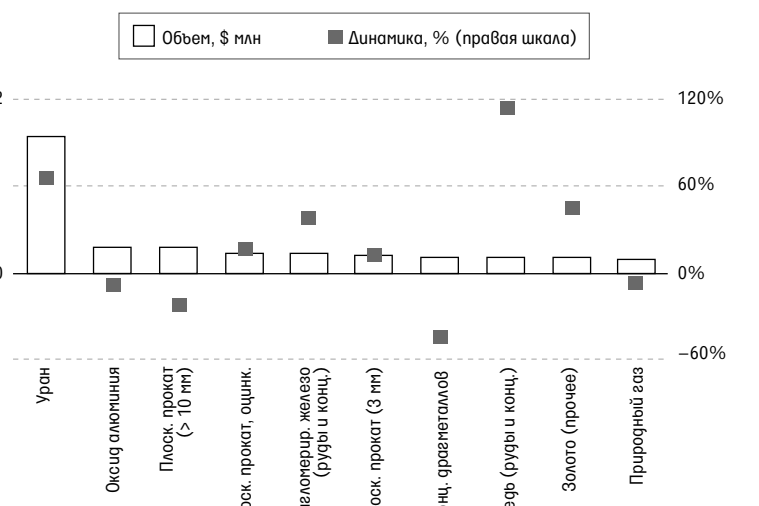
ЭКСПЕРТИЗА

Топ-10 статей экспорта РК в Китай в 2023 году



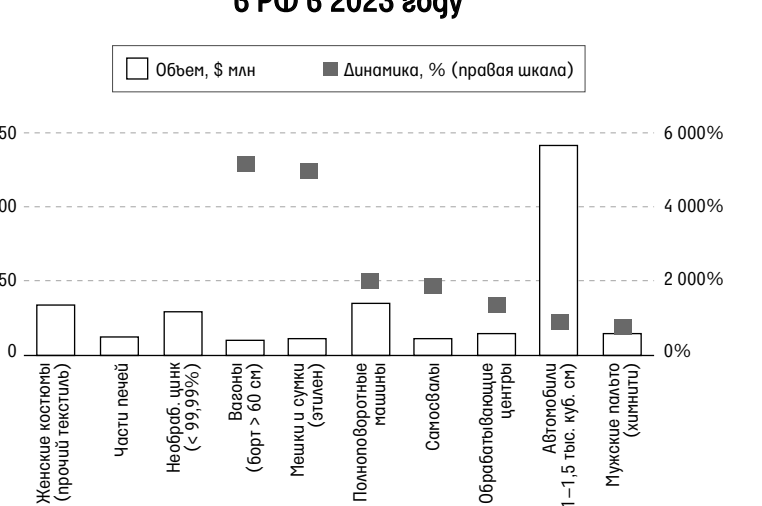
Источник: КГД МД РК

Топ-10 статей экспорта РК в РФ по итогам 2023 года



Источник: БНС АСТР РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РФ в 2023 году



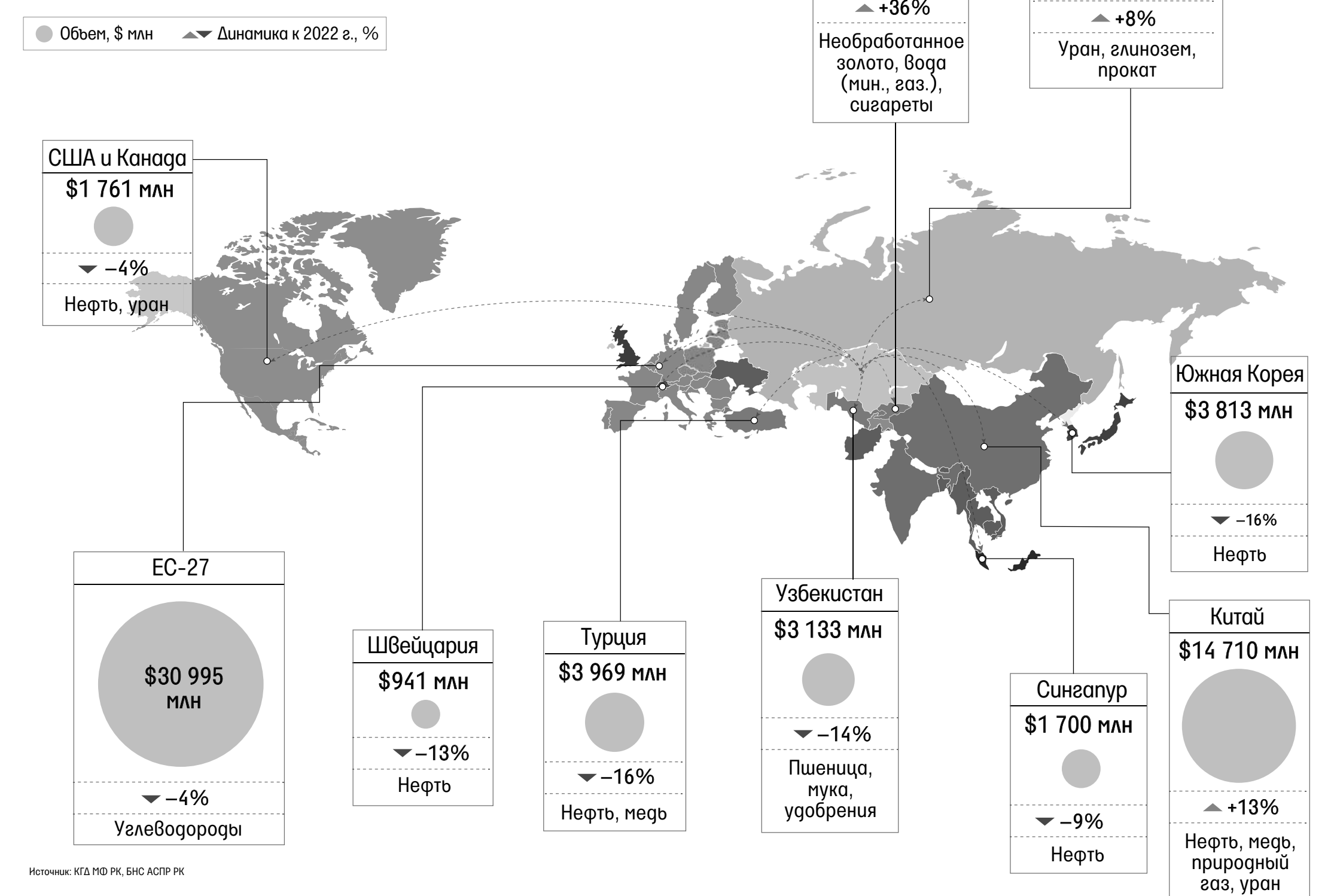
* Учтывались группы с объемом экспорта более \$10 млн. Источник: БНС АСТР РК



Kursiv Research Report

Фото: Shutterstock/Pavel Mikheyev

КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В 2023 ГОДУ



Источник: КГД МД РК, БНС АСТР РК

Семь процентов сошло в 2023 году произошло сокращение экспортной выручки

Kursiv Research проанализировал структуру экспорта Казахстана по итогам 2023 года, чтобы выявить точки роста и стресса по основным направлениям.

Аскар МАШАЕВ

В 2023-м казахстанский экспорт сократился на 7% в годовом выражении. Годом ранее этот показатель вырос на 40,2%. За последние пять лет это третий спад, в 2019–2020 годах также наблюдалось уменьшение экспортной выручки.

Kursiv Research в очередном обзоре разбирает, какие факторы вызвали спад товарного экспорта РК и какие новые точки роста намечились в прошлом году.

Нефть вниз, уран вверх

Денежный поток от экспорта товаров из Казахстана по итогам 2023 года составил \$78,7 млрд. 7%-ное сокращение вызвано прежде всего уменьшением выручки от реализации сырой нефти, доля которой остается преобладающей в структуре экспорта РК (по итогам 2023 года – 53,8%). Поэтому любые изменения в нефтянке соответствующим образом проецируются на совокупные показатели внешней торговли РК.

Нефтяная отрасль Казахстана в отчетном году добыла и отправила за рубеж больше, чем это было в 2022-м: на 6,8 и 8,4% соответственно. Но падение нефтяных котировок было губительнее значений. Например, среднегодная цена на эталонную марку Brent упала на 17,2%. В этих условиях нефтяники недополучили \$4,6 млрд, в то время как весь товарный экспорт РК сократился на \$5,9 млрд. В целом поставки нефти за рубеж принесли Казахстану

\$42,3 млрд, что на 9,8% меньше результата 2022-го.

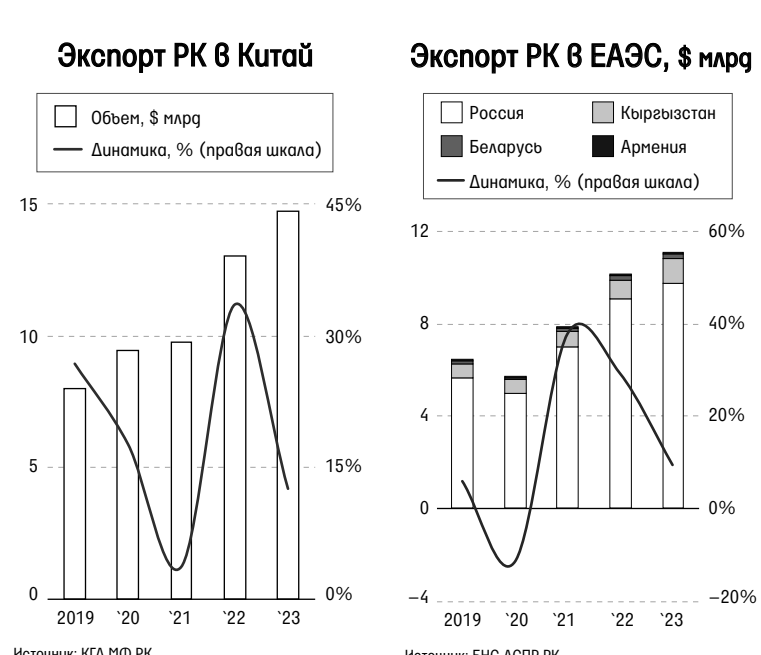
Еще шесть позиций в топ-10 ключевых экспортных товаров РК закрыли год отрицательным результатом. Выручка сократилась по поставкам катодной меди (до \$2,8 млрд; -12,5%), высокоуглеродистого феррохрома (до \$1,8 млрд; -25,1%), мягкой пшеницы (до \$1,6 млрд; -11,4%), нефтяных масел (до \$1,1 млрд; -25,2%), необработанного серебра (до \$642 млн; -2,8%) и муки (до \$579 млн; -23%).

Только три позиции закрыли 2023-й с положительным результатом. Выручка от экспорта урана выросла до \$3,4 млрд, прибавив к прошлогоднему итогу 31,2%. Такой рост произошел скорее благодаря удорожанию продукции, нежели увеличению объема отгрузки. Средняя цена реализации по группе «Казатомпром» выросла на 26,7%, тогда как объем поставок увеличился на 10,5%, следует из отчета нацкомпании по итогам минувшего года.

Добавим, что уран занял второе место – последний раз такая ситуация была в 2016 году. Экспортный продукт РК под номером три – медные руды и концентраты. Выручка, превысив \$3 млрд, выросла сразу на 30,4%. Показатель был поддержан внутренним производством: добыча медных руд выросла на 6%, выплавка концентрата увеличилась на 9%, в то время как тонна этого цветного металла подешевела с \$8,8 тыс. в 2022 году до \$8,5 тыс. по итогам 2023-го.

На топ-10 экспортных товаров РК в отчетном периоде пришлось 74,8% всего экспорта. Годом ранее топ-10 собрали 75,1% совокупного экспорта. Товарная концентрация экспорта сократилась из-за проблем с углеводородами, но остается высокой. Динамика ключевых экспортных позиций отразилась на географической структуре внешней торговли. Удешевление нефти и некоторых металлов привело к смене фокуса экспортеров.

В денежном выражении больше всего сократился экспорт в ЕС-27, куда направляются преимущественно нефть. Если в 2022-м Казахстан экспортировал товары на \$32,4 млрд, то в минувшем году – почти на \$31 млрд (-4,3%). Отгрузки сократили и другие страны из топ-10, которым в торговле с РК интересна главным образом наша нефть. Среди них Турция (-16,5%), Южная Корея (-16,1%), Сингапур (-9,2%) и Швейцария (-12,6%).



Источник: ПТС (страны РК), БНС АСТР РК

это помогает выявить будущие экспортных чемпионов.

Для выявления быстрорастущих статей экспорта берутся позиции с величиной более \$25 млн в отчетном периоде, которые делятся на показатель предыдущего года. Отсечение в \$25 млн производится, чтобы исключить из анализа возможные неустойчивые контракты.

При рассмотрении десяти наиболее быстрорастущих статей всего товарного экспорта РК выделяется взрывной рост с практически нулевых значений по двум позициям. Экспорт женской одежды из прочего текстиля в 2023 году составил \$33,4 млн (в 2022-м – всего \$15). Поставки необработанного цинка, содержащего по массе менее 99,99% цинка, выросли с \$306,2 тыс. в 2022 году до \$39,3 млн в 2023-м.

Всплеск по первой позиции, по всей видимости, связан с реэкспортом. На это указывают умеренный прирост индекса промышленного производства

и дальнейшую эксплуатацию завода по производству ТВЭЛов. В 2021 году «Казатомпром» продал 49% доли дочерней компании для китайских АЭС.

История возникновения завода определила географию поставок. Первые поставки ТВЭЛов начались в 2022 году, по его итогам было отгружено продукции на сумму \$51,1 млн. В 2023 году – на \$252,9 млн, прирост составил 395%. Весь объем идет по китайскому направлению. В общей структуре товарного экспорта РК поставки этой продукции заняли 29-е место.

Казахстанская экономика стабильно поставляет на внешние рынки необработанный цинк. Если анализировать отгрузки последние пяти лет, то до 2023 года необработанный цинк шел в двух категориях. Первая (и по объему преобладающая) – это необработанный цинк, содержащий по массе более 99,99% цинка, вторая – сплавы. В 2023 году к этому списку добавились поставки необработанного цинка, содержащего по массе менее 99,99% цинка; можно предположить, что казахстанские производители по запросу рынка расширили номенклатуру выпуска.

Из топ-10 быстрорастущих экспортных позиций по итогам 2023 года наиболее устойчивыми являются поставки теплоизоляционных элементов (ТВЭЛы). Их производит завод «Ульба-ТВС», который создан двумя атомными компаниями – казахстанским «Казатомпромом» и китайским CGNPC.

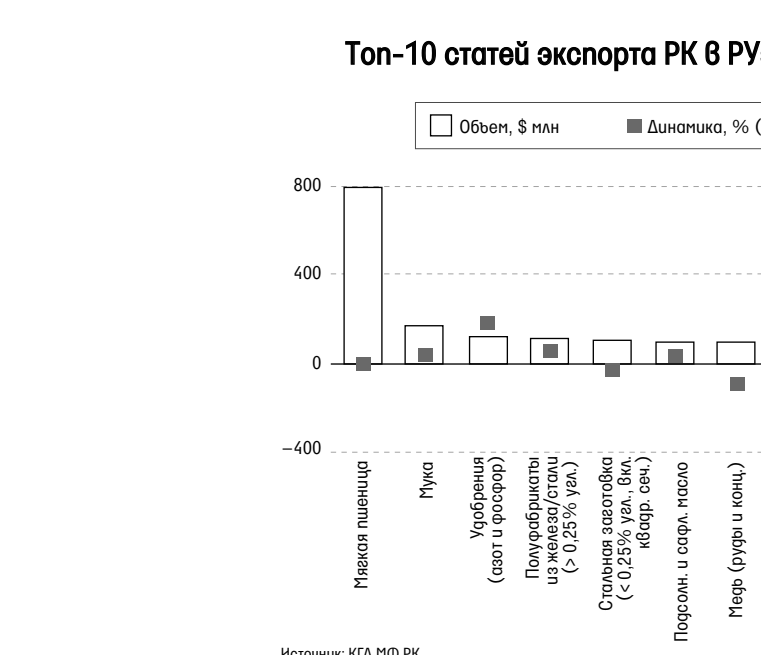
Краткая история этого проекта: в конце 2015 года двумя атомными компаниями создано юридическое лицо «Ульба-ТВС», ответственное за организацию



Источник: БНС АСТР РК, КГД МД РК

и дальнейшую эксплуатацию завода по производству ТВЭЛов. В 2021 году «Казатомпром» продал 49% доли дочерней компании для китайских АЭС.

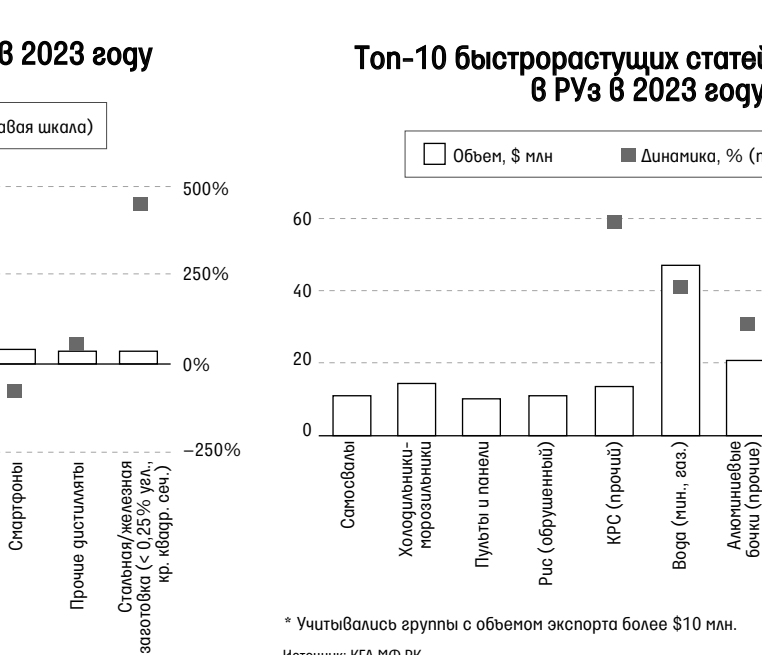
История возникновения завода определила географию поставок. Первые поставки ТВЭЛов начались в 2022 году, по его итогам было отгружено продукции на сумму \$51,1 млн. В 2023 году – на \$252,9 млн, прирост составил 395%. Весь объем идет по китайскому направлению. В общей структуре товарного экспорта РК поставки этой продукции заняли 29-е место.



Источник: КГД МД РК

дольше технологии производства теплоизоляционных оборок и был признан сертифицированным поставщиком ядерного топлива для китайских АЭС.

История возникновения завода определила географию поставок. Первые поставки ТВЭЛов начались в 2022 году, по его итогам было отгружено продукции на сумму \$51,1 млн. В 2023 году – на \$252,9 млн, прирост составил 395%. Весь объем идет по китайскому направлению. В общей структуре товарного экспорта РК поставки этой продукции заняли 29-е место.

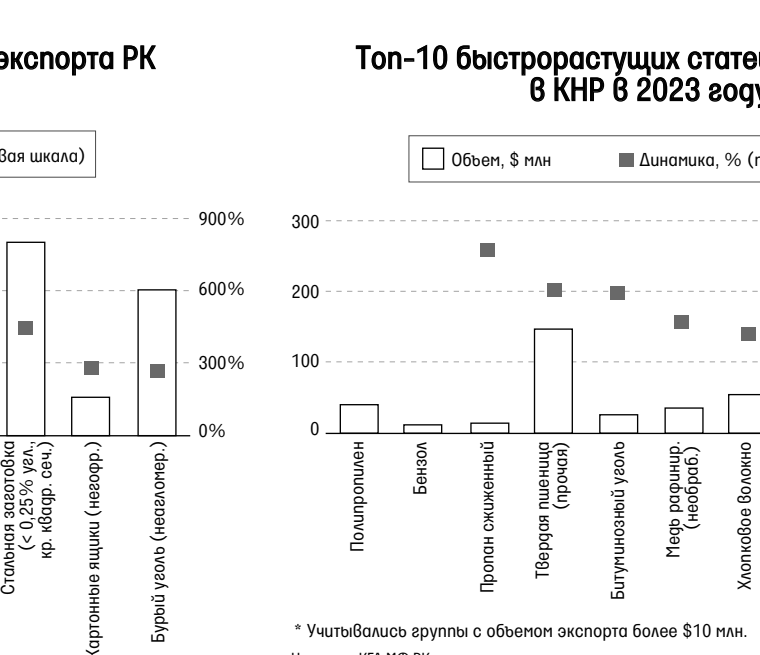


Источник: КГД МД РК

нефтяных котировок, как уже упоминалось, сократился на 4,3% (до \$31 млрд).

Китай – среди четырех ключевых экспортных направлений из топ-10, по которым наблюдается прирост экспортной выручки. Сумма поставок в КНР выросла на 12,6% (до \$14,7 млрд). Если разобрать структуру экспорта, в которой на топ-10 товаров в этом направлении приходится 87,3% выручки, то ситуация видится вполне оптимистической.

Сократилась всего три позиции: сырая нефть (-8,2%), катодная медь (-20%), высоко-



Источник: КГД МД РК

углеродистый феррохром (-2,2%), сумма потерь по ним составила \$819,3 млн. Потери перекрыла возросшая выручка по отгрузкам медных руд и концентратов (+39,1%, или дополнительные \$778,3 млн), природного газа (+21,2%; \$26,2 млн), урана (+67%; \$502,5 млн). Дополнительную сумму денег обеспечили поставки ТВЭЛов, которые также вошли в топ-10 по объему выручки.

Если рассматривать структуру наиболее быстрорастущих экспортных продуктов (по отдельным направлениям сумма отсечения составляет \$10 млн) в китайском направлении, то выделяются поставки нефтепродуктов – полипропилена и бензола. Они выросли с нулевых значений в 2022 году. В минувшем году отгрузки полипропилена в КНР принесли стране \$40,8 млн, бензола – \$11,4 млн. Напомним, в ноябре 2022 года «КазМунайГаз» запустил один из крупнейших долгосрочных индустриальных трубопроводов страны – Kazakhstan Petrochemical Industries Inc., первая фаза которого предполагает производство 500 тыс. тонн полипропилена в год (или 1% мирового производства). В 2023 году отгрузки в Китай генерировали 48,6% выручки от поставок полипропилена на зарубежные рынки. Россия с долей в 40,9% является вторым крупнейшим покупателем этой продукции, третьим – Польша, этот рынок принес нам 3,1% от всего денежного потока.

Наблюдается рост экспорта в три страны ЕАЭС: поставки в РФ выросли на 7,7% (до \$9,8 млрд), в Кыргызстан – на 35,8% (до \$1,1 млрд), в Армению – на 18,9% (до \$333,5 млн). Отгрузки в Беларусь, наоборот, сократились на 16,5% (до \$155,8 млн). В результате экспорт в страны ЕАЭС прибавил 9,5%.

Россия, на которую приходится 89% экспорта в ЕАЭС, нарастила импорт из Казахстана по шести позициям из топ-10: уран (+66,6%), оцинкованный плоский прокат (+16,6%), неалюмированные железные руды и концентраты (+37,3%), плоский прокат толщиной 3 мм (+12,7%), медные руды и концентраты (+114,6%), прочее золото (+45,2%). Соответственно, в минусе четыре позиции: оксид алюминия (-7,8%), плоский прокат толщиной более 10 мм (-22,1%), концентраты драгоценных металлов (-44,3%) и природный газ (-6,8%).

В российском направлении самая низкая товарная концентрация по сравнению с другими ключевыми торговыми партнерами – десятка крупнейших поставок забирает на себя только

36,1% в структуре всего экспорта РК в РФ.

В списке десяти быстрорастущих позиций по российскому направлению преобладают обработанная продукция. Среди машиностроительной продукции выделяются вагоны (открытые, с несъемными бортами высотой более 60 см; +5109%), полноповоротные машины (+1939%), самосвалы (+1815%), обрабатывающие центры (1340) и автомобили с объемом двигателя 1–1,5 литра (+855%). Поставки частей печей выросли с нулевых значений до \$12 млн в 2023 году. Два вида продукции легкой промышленности отметились взрывным ростом: поставки женской одежды из прочего текстиля выросли с нулевых значений до \$33,4 млн, мужских пальто – на 734%. И только одна позиция представляет ГМК – отгрузки необработанного цинка (с содержанием цинка в массе менее 99,99%) выросли с нулевых значений до \$29,1 млн.

Экспорт в Центральную Азию в 2023 году сократился на 3,2%. Спад связан преимущественно с охлаждением торговли с Узбекистаном, на долю которого приходится 57% торговли со странами этого региона. Отгрузки из узбекского направления упали на 13,8% (до \$3,1 млрд), в таджикском – на 2% (до \$859,3 млн). Две центральноазиатские страны нарастили объемы: Кыргызстан (+35,8%; почти до \$1,1 млрд) и Туркменистан (+16,7%; до \$397,2 млн).

В структуре поставок основному торговому партнеру в ЦА – Узбекистану – главные десять продуктов занимают 52,7%. Спад наблюдается по четырем позициям, причем сократился экспорт многолетнего лидера в южном направлении – мягкой пшеницы (-3,3%), а также стальной заготовки прямоугольного и квадратного поперечного сечения (-18,3%), медных руд и концентратов (-62,7%) и смарт-фонов (-81,1%). Выросли следующие товарные позиции: мука (+18,4%), удобрения, содержащие азот и фосфор (+115%), среднеуглеродистые стальные полуфабрикаты (+30,1%), подсолнечное и сафоровое масло (+18,1%) и прочие дистилляты (+51,3%).

Среди самых быстрорастущих (с объемом поставок свыше \$10 млн в отчетном периоде) выделяются поставки самосвалов, холодильников, пулфоров/панелей и обрушенного риса; все они выросли с нулевых значений в 2022 году. В категории быстрорастущих прочих КРС (+883%), минеральная и газированная вода (+620%), алюминиевые бочки (460%), стальная заготовка, кроме квадратного сечения (+445%), картонные ящики (+284%) и бурый уголь (+266%).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Фото: Илья Ким

Довезти до предела

Как и с кем автобренды из Китая конкурируют на казахстанском рынке

> стр. 1

«Корейцы» и вторичка

Официальные дистрибьюторы китайских брендов в большинстве своем отказались отвечать на вопрос, кто их основной конкурент на казахстанском рынке. Исключением стали представители бренда Omoda в Казахстане. Они отметили, что основным своим конкурентом на местном рынке считают корейский и японский автопром.

«По качеству и оснащенности китайский автопром не уступает известным корейским, японским брендам, а вот по цене может предложить более выгодные условия для потребителя», – прокомментировали в компании Aster, являющейся официальным дистрибьютором Omoda и Jaecoo. Оба входят в концерн Chery Automobile.

В самом Chery на вопрос «Курсива» о своих главных конкурентах четкого ответа не дали, хотя и сравнили свою обновленную Tiggo 8 PRO Max с корейским Kia Sorento. По мнению представителей Chery, эта модель выигрывает сравнение с корейским кроссовером в технологиях и безопасности и стоит при этом дешевле на 3,7 млн тенге.

«Я далек от мысли, что китайские автобренды ведут консолидированную политику, не конкурируя друг с другом в целях захватить казахстанский рынок», – говорит председатель Независимого автомобильного союза (НАС) Эдуард Эдоков. Он не отрицает внутреннюю конкуренцию китайских авто в Казахстане, но уверен, что в нашей республике основным конкурентом для брендов из Поднебесной являются подержанные автомобили европейских, американских, японских и других марок.

«Ценник на новых «китайцев» начинается от 7 млн в дилерских центрах. Это как раз средняя цена подержанного автомобиля в неплохом состоянии. Те потребители, которые были нацелены на подержанные авто, посмотрев, что за эти же деньги можно купить у дилера новый автомобиль с гарантией, сервисным обслуживанием, предпочли такой вариант. Многие казахстанцы впервые покупают машину из салона, и ценник на китайские авто им это позволяет. Это первый сегмент, в котором конкурируют китайцы, если мы говорим о моделях массового спроса», – продолжает Эдоков.

В сегменте новых автомобилей, полагает председатель НАС, главным оппонентом «китайцев»

остаются «корейцы». «Статистика за прошлый год показывает, что больше всего в Казахстане продаются корейские бренды. Но цена на корейские авто при неплохом качестве начинается не от 7 млн, а от 8,5–9 млн. Но «китайцы» берут не только ценой – они берут оснащением, дизайном. Потому что автопроизводители из Китая в последние годы много вкладывают в разработку, покупают западных инженеров, выкупают целые дизайнерские студии. С точки зрения функционала, при равной цене в китайских моделях можно увидеть больше электронных помощников, дисплеев и прочей дополнительной «начинки», – отмечает глава НАС.

Третий важный соперник для автобрендов из Поднебесной, по словам Эдокова, это бестселлер на местном рынке – Chevrolet Cobalt. Эта модель уступает в функционале, но привлекает казахстанцев своей ценой, говорит Эдуард Эдоков.

«Совокупно все китайские бренды занимают около 20% рынка. Но Chevrolet или Hyundai

в отдельности продали больше, чем все китайские бренды вместе взятые. Поэтому пока речь не идет о конкуренции китайских брендов между собой и тем более между суббрендами в составе одного концерна. Прежде всего сейчас речь идет о закреплении китайских брендов на рынке в целом, об их позиционировании и дальнейшей стратегии», – считает директор Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка (АМААР) Артур Мискарян.

Искусство продаж

У китайских автопроизводителей на зарубежных рынках есть общая болевая точка, и это одна из причин, почему сейчас между ними нет жесткой конкуренции в Казахстане. Речь идет об устоявшемся мнении о низком качестве машин из Китая (вне зависимости от бренда) – и этот негатив переломить до конца еще не удалось.

Создатель отраслевой системы сквозной и бизнес-аналитики Strike Analytics Иван Куц специализируется на марке-

тинге в автомобильной отрасли. По его мнению, китайские компании недостаточно уделяют внимания маркетингу и продвижению, поэтому среди автолюбителей сохраняется мнение о низком качестве авто из Поднебесной.

«Китайские компании не фокусируются на том, как им продать свой автомобиль. Они мыслят на уровне производственников, считая, раз они произвели классную машину, ее теперь точно все купят. А это не так. Потому что ни в Казахстане, ни в России нет такого количества людей, как в Китае. И рынок не все эти автомобили готов потреблять в полном объеме», – считает Иван Куц.

«Дело в том, что наш мозг путает знакомое и хорошее. Это когнитивное искажение, присущее людям. Именно на этом принципе базируется вся реклама, пиар, маркетинг. Чтобы сделать что-то в представлении людей хорошим, нужно сделать это знакомым. Так формируется внутреннее ощущение доверия. Если бы дистрибьюторы и представи-

тели брендов делали это активнее, они бы увеличили доверие к своим авто и достигли бы того, что их машины бы начали хотеть покупать. То же самое делали европейские, американские, японские и корейские бренды. И у них это отлично получилось. У «китайцев» пока получается хуже, но и они до этого дойдут», – продолжает он.

По мнению спикера, автобрендам на этом этапе важно по максимуму вкладываться в узнаваемость на местном рынке.

Работу в этом направлении можно заметить у всех китайских брендов, которые, повышая свою узнаваемость, помогают и своим «соотечественникам», меняя в целом парадигму о качестве продукта made in China.

Все средства хороши

Артур Мискарян считает, что в конечном счете в гонке за лидерство на рынке выигрывают бренды, чье производство будет локализовано. Из китайских брендов в Казахстане уже собираются Jetour и Jac. Последний, к слову, присутствует в стране

дольше остальных – с 2015 года. В 2025 году Astana Motors начнет производство китайских авто Chery, Haval, Changan со сваркой и окраской.

Пока же в борьбе за покупателя китайские автобренды снижают цены и предлагают хорошие скидки, которые были запущены в канун нового года, но продолжают действовать до сих пор.

Например, кроссовер UNI-K от Changan у официального дилера стоит 12,9 млн тенге. Хотя буквально месяц назад эта модель была на полтора миллиона дороже. А в ноябре 2023-го ценник на него начинался от 15,9 млн тенге. ARRIZO 8 и Tiggo 8 PRO от Chery стали дешевле на 600 тыс. тенге с декабря 2023-го. Haval M6 сбросил за этот месяц 1 млн, а Haval Dargo X – 2,5 млн.

Помимо скидок дилеры совместно с банками предлагают выгодные условия кредитования и рассрочки. Например, до 15 марта казахстанцы могут купить некоторые модели Chery без первоначального взноса. Также без первоначалки уже несколько месяцев доступны Haval M6.



Коллаж Илья Ким

Объявления

● ТОО «Бозок Групп», БИН 181240016289, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Есиль, пр. Кабанбай батыра, д. 42, кв. 194. Тел. +7 776 181 19 59.

● ТОО «Аяаннова», БИН 231040015384, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ауэзова, д. 175, кв. 9. Тел. +7 700 266 32 82.

● ТОО «IT PROJECT INVESTMENTS (ИПРИ)», БИН 150840000177 (печать утеряна и считается недействительной), сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бектурова, 1/2. Тел. +7 778 812 10 37.

● ТОО «Grubrainas Company», БИН 170440010906, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Валиханова, 3/1, кв. 39. Тел. +7 701 512 00 40.

● ТОО «Софтфин», БИН 221140017085, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 59Б, кв. 32. Тел. +7 705 643 85 02.

● ТОО «Electro Energi», БИН 171140000673, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ержанова, д. 192А. Тел. +7 705 142 85 45, e-mail: kozlov.d@mail.ru

● ТОО «UBER Almaty», БИН 170740005603, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Бокеева, д. 128. Тел. +7 707 325 48 68.

● Договоры о долевом участии в жилищном строительстве. SH - B4 - 102MM и SH - B4 - 103MM от 20.04.2021 на парковочные места 102 и 103 по адресу: г. Астана, ул. Керей Жанибек хандары, 42, в связи с утерей считать недействительными.

Количество гибких офисов в Алматы стремительно растет четвертый год подряд. Инвесторы перепрофилируют в коворкинги классические офисы, конференц-залы и даже торговые центры – появилась информация, что коворкингом соби-раются сделать пострадавший во время Кантра ТЦ Promenade.

Наталья КАЧАЛОВА

«Promenade в новом формате – это удобное коворкинг-пространство в самом центре Алматы», – указано на сайте Retail Space Global, компании, занимающейся развитием и управлением торговой недвижимостью. Погорелец, в минувшем году планировавший сменить концепт ТЦ на фудмолл, где доля торговых площадей сократилась бы до трети, недавно вовсе отказался от торговли в пользу гибких офисных пространств.

И это глобальный тренд. Оператор IKEA – Ingka Group – на фоне упадка классических ТРЦ инвестировал 60 млн евро в разработку новой концепции своих meeting place (так компания называет свои торговые центры). Компания намерена перейти от формата пригородных к компактным городским ТРЦ, в которых кроме прочего появятся коворкинги в стиле WeWork. «Люди ищут центры образа жизни, места для встреч», – цитирует WSJ слова старшего вице-президента консалтинговой фирмы Avison Young Бэйрда Кэмерона.

Какие еще тренды наблюдаются в сегменте гибких офисов в Алматы, «Курсив» узнал у участников рынка.

Поколение Z

«Если проанализировать возраст посетителей коворкингов, то это в основном молодые люди от 22 до 30 лет, предпочитающие свободные пространства, доступные 24/7», – говорит консультант по вопросам стратегии и операционной эффективности Strategy& Казахстан (входит в структуру PwC) Бахтияр Султан.

Уже к 2025 году поколение Z и «Альфа» (которым сейчас от 18 до 25 лет), согласно исследованию The Future of Time, будут составлять 30% населения и 27% рабочей силы в мире. Поэтому инфраструктура коммерческой недвижимости по всему миру уже сейчас адаптируется под их потребности. Казахстан не исключение.

Триггером для начала трансформации казахстанского рынка офисной недвижимости стал COVID-19, когда большая часть компаний была вынуждена перевести сотрудников на удаленную работу или гибридный график. Этот тренд сформировал потребность в гибком офисном пространстве, подтолкнув спрос на коворкинги. А последовавшие в 2020-м волны релокаций россиян и переезд в Казахстан представительства международных компаний серьезно повысили заполняемость готовых к въезду гибких рабочих пространств как в формате мест в орен спаре (коворкингах), так и в формате обособленных смарт-офисов.

«Коворкинги позволяют арендатору въехать в полностью готовое офисное помещение с необходимой мебелью и оргтехникой, что дает компании возможность оперативно запустить работу и не закладывать дополнительные расходы в CAPEX», – объясняет сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International Виктор Заглумин.

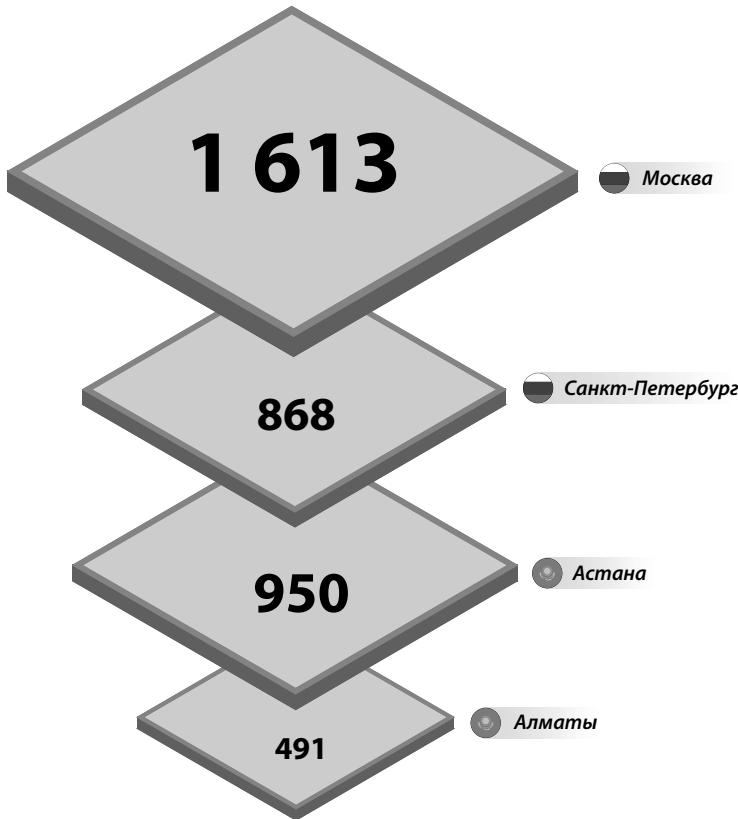
Основной неудовлетворенный спрос на коворкинги и смарт-офисы сконцентрирован именно в Алматы. Уровень вакансий в качественных гибких офисах с отделкой в южном мегаполисе не превышает 1%.

Кратный рост

В Cushman & Wakefield Kazakhstan говорят, что две трети гибких офисных пространств в Алматы появилось после 2020 года. За период с 2020 по 2022 год, по данным Strategy& Казахстан, площадь гибких офисов в Алматы удвоилась. На сегодня, по разным подсчетам, в южном мегаполисе функционирует полтора десятка крупных и еще почти столько же небольших гибких офисов и коворкингов общей площадью 32–37,2 тысячи «квадратов».

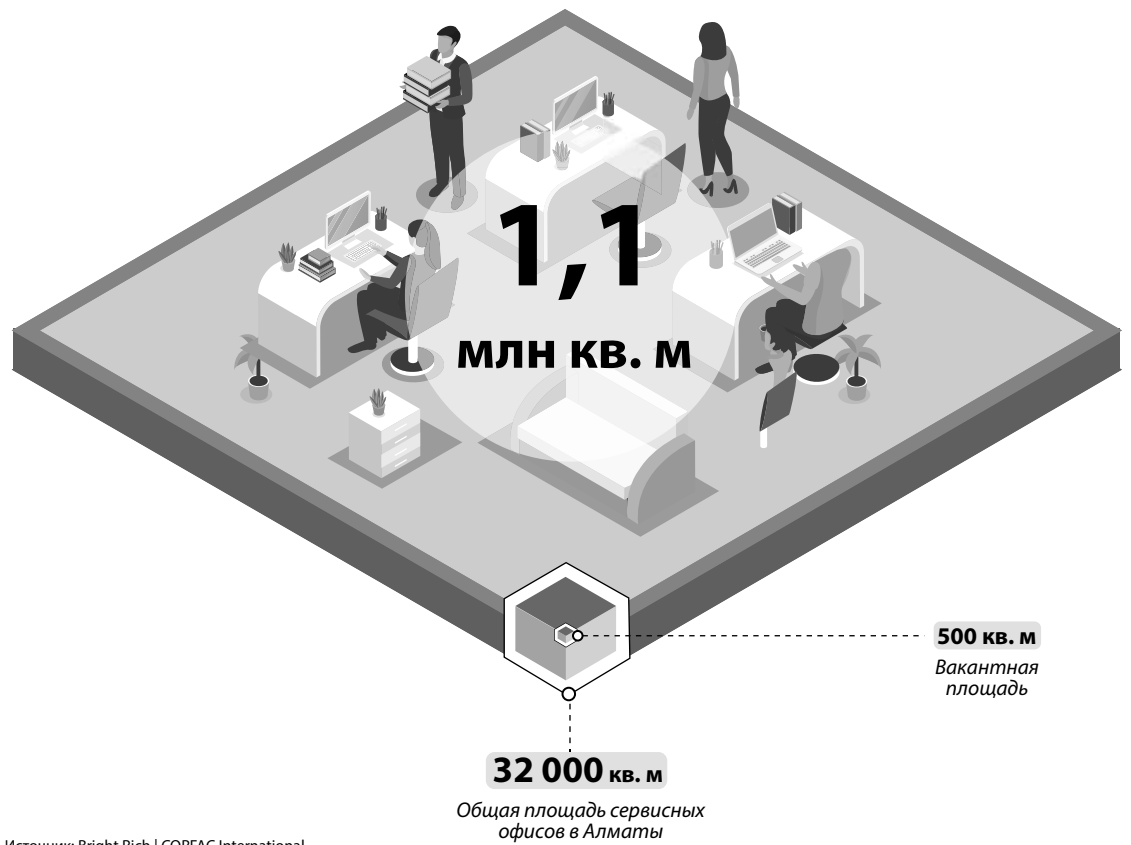
По данным Bright Rich | CORFAC International, за первые

Насыщенность рынка офисов, кв. м/тыс. чел.



Источник: Bright Rich | CORFAC International

Общий объем рынка офисной недвижимости Алматы (GLA)



Источник: Bright Rich | CORFAC International

Спрос на гибкость

За счет чего в Алматы растет рынок коворкингов и гибких офисов

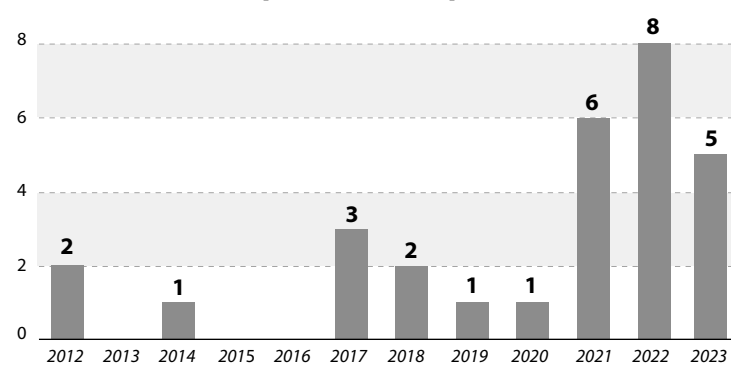


Фото: Shutterstock/vectorart

три квартала минувшего года почти половина (44%) сделок аренды пришлась на небольшие офисные помещения (до 250 кв. м). Только за IV квартал 2023 года в городе открылось три новых гибких офисных пространства, которые быстро заполняются арендаторами. Это уже данные Cushman & Wakefield Kazakhstan. Один из операторов гибких офисов в минувшем году расширил свои помещения на 1,2 тыс. кв. м. Те, кому расширяться некуда, перепрофилируют в обслуживаемые офисы свои конференц-залы.

Одно из новых сервисных пространств, появившихся в 2023 году, – Cloud Office в трехэтажном здании БЦ Venus – уже полностью заполнено. Только компания «Яндекс» арендовала здесь 130 из 750 офисных «квадратов». Кроме нее резидентами стали Bonduelle, Airbus, AIB company, China Mobile, «Киплукинг Дистрибьюшн» и другие компании, рассказывают

Количество коворкингов, открывшихся в Алматы



* Часть попавших в график коворкингов уже закрылась.

Источник: Cushman & Wakefield Kazakhstan

в компании Bright Rich | CORFAC International, выступившей брокером этих сделок.

«Арендовать гибкий или классический офис с отделкой в Алматы сегодня непросто, такое предложение в дефиците. Нередко здесь мы говорим об офисах в субаренду, которые не экспонируются открыто», – отмечает Виктор Заглумин.

Классовое расслоение

Желание компаний-релокантов из России и компаний из дальнего зарубежья срочно снять готовый высококачественный офис (в большинстве заездов в новый офис в течение одного-двух месяцев) привело к практически полному вымыванию таких предложений с рын-

ка. После чего потенциальные арендаторы переключились на готовые офисы классом ниже.

«Арендаторы жертвуют классом ради готовности», – говорит Виктор Заглумин.

Эта тенденция усилила разрыв в цене аренды офисов с готовой отделкой и в состоянии «без отделки/требуется ремонт». Сначала резко подорожали офисы с готовой отделкой в классе А, а затем и в проектах более низкого класса.

По данным Bright Rich | CORFAC International, диапазон ставок аренды рабочих мест в сервисных офисах Алматы составляет 70–350 тыс. тенге в месяц. Средневзвешенная ставка аренды – 170 тыс. тенге/мес. Ставка аренды места в орен спаре находится в коридоре 45–153 тыс. тенге/мес., средневзвешенная – 93 тыс. тенге.

Несмотря на бурный рост, объем рынка гибких рабочих пространств в Алматы пока составляет лишь около 3% от всего офисного рынка мегаполиса. Но

коворкинги и смарт-офисы будут и дальше отвоевывать долю рынка у классических офисных форматов, сходитесь во мнении большинство участников рынка.

«Классические офисы вынуждены меняться под потребности нового поколения. Доля сервисных офисов будет расти», – уверены в Strategy& Казахстан.

«Мы видим как высокий интерес к формату со стороны арендаторов, так и большую потребность в новых проектах, – отмечают в Bright Rich | CORFAC International. – Перечисленные феномены являются не сиюминутной конъюнктурой рынка, а долгосрочным трендом развития офисного рынка Алматы. Более того, они совпадают с мировыми тенденциями движения офисной недвижимости в сторону REaaS (Real estate as a service). Подтверждением этого является тот факт, что значительная часть международных компаний приняла решение разместить свой офис именно в гибких офисных пространствах».

У руководителя департамента консалтинга и оценки Colliers Kazakhstan Павла Аношина иное мнение. «В краткосрочной перспективе гибкие офисные пространства будут в приоритете, так как их можно организовывать спекулятивно и достаточно быстро (даже на первых этажах жилых комплексов), чтобы удовлетворить текущий спрос. Но зачастую такие пространства арендуют или локальные «стартаперы», или международные компании, планирующие выход на рынок Казахстана. Для последних использование гибких офисов может оказаться целесообразно лишь на стадии изучения рынка и на старте операционной деятельности. В последующем такие компании будут искать классическое офисное помещение под расширение штата сотрудников», – говорит он.

В Cushman & Wakefield Kazakhstan считают, что сегмент гибких офисов будет расти за счет профессиональных сетевых операторов, предлагающих большие офисные пространства, нарезанные на обособленные сервисные офисы.

«Независимые операторы в настоящее время представляют около 50% предложения на рынке. Но наш анализ показывает, что гибкие помещения арендодателя-оператора обычно предлагают более высокое качество обслуживания и инфраструктуры для своих клиентов. В новых проектах наблюдается переход от открытых пространств коворкингов к закрытым обслуживаемым офисам. В долгосрочной перспективе профессионально управляемые большие площади», – указано в отчете Almaty Marketbeat Q4 2023 Cushman & Wakefield Kazakhstan. Эксперты компании отмечают, что на алматинском рынке уже появляются специализированные коворкинг-центры.

Одним из таких может стать бывший торговый центр Promenade.

Сервисные офисы Алматы



Источник: Bright Rich | CORFAC International

Уходя в нейтральную зону: потребительская уверенность в Казахстане продолжает снижаться



Анастасия САБЛИНА, социолог-аналитик исследовательской компании United Research Technologies Group

Индекс потребительской уверенности (СЦИ) продолжает снижаться, почти достигнув пессимистической зоны. Казахстанцы стали чуть чаще фиксировать рост цен, ориентируясь на ускорение инфляции за месяц, однако реже отмечают рост цен на основные продукты питания – в большей степени констатируя увеличение тарифов ЖКХ. Рост обеспокоенности состоянием рынка труда по-прежнему сохраняется, как и снижение кредитного оптимизма.

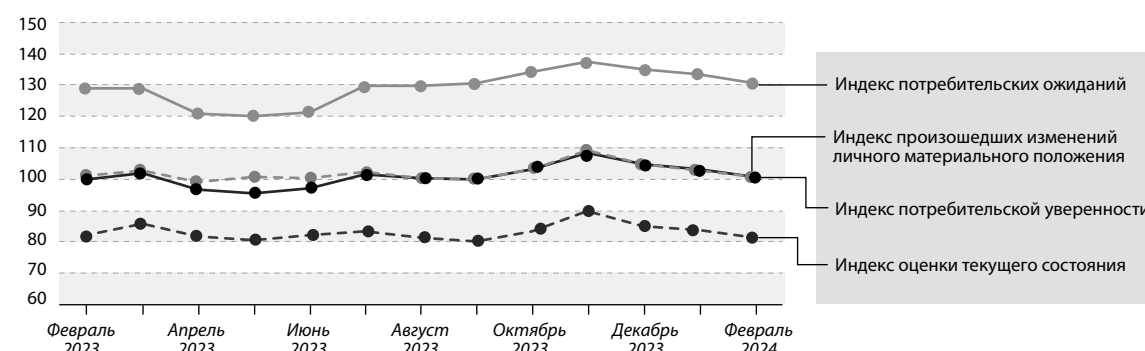
Представляем читателям результаты 16-й волны исследования потребительской уверенности, проводимого Freedom Finance Global PLC по методике United Research Technologies Group на ежемесячной основе с ноября 2022 года.

Балансируя на грани пессимизма

Февральский замер демонстрирует тренд на снижение потребительской уверенности казахстанцев, начавшийся с декабря 2023 года. Достигнув пикового значения в 108,2 пункта в ноябре, индекс потребительской уверенности продемонстрировал снижение на 3,5 пункта в декабре, на 1,5 пункта в январе и на 2,5 пункта в феврале. По результатам февральского исследования значение составило 100,7 пункта. Таким образом, тренд на снижение потребительской уверенности продолжает укрепляться, а значение индекса максимально приблизилось к пессимистической зоне (т. е. менее 100 пунктов).

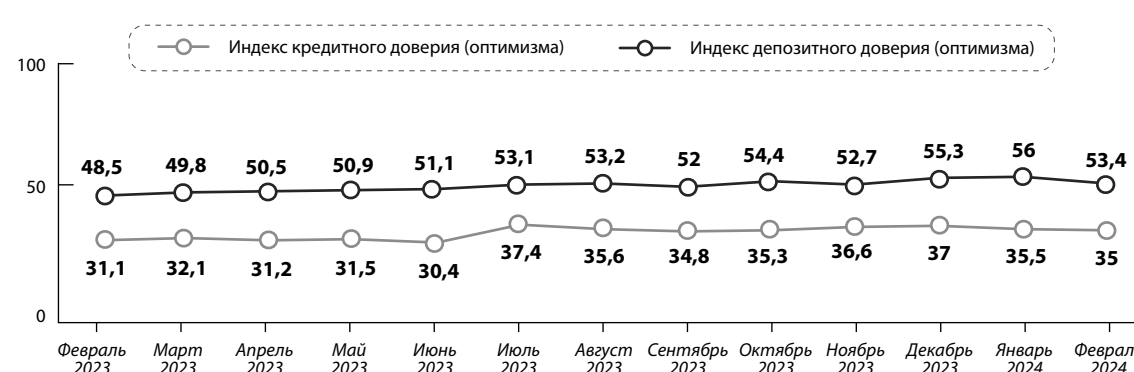
Снижение продемонстрировали все субиндексы, используемые для расчета потребительской уверенности: индекс оценки текущего состояния с января потерял 2,3 пункта, снизившись до 81,3 пункта, а индекс потребительских ожиданий – 3,1 пункта, снизившись до 130,4 пункта. При этом наиболее драматичное снижение в феврале демонстрирует индекс благоприятности условий для крупных покупок (-3,6 пункта, до 77,2 пунктов), а также

Динамика индексов, февраль 2023 г. – февраль 2024 г.



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

ле продемонстрировали более взрослые группы казахстанских потребителей. Так, показатель СЦИ у мужчин в феврале составил 100,8 пункта, а у женщин – 100,6 пункта. При этом сравнительно большее снижение в феврале продемонстрировали мужчины – на 2,7 пункта (у женщин – 2,3 пункта), в отличие от январской волны, когда больший пессимизм демонстрировали именно женщины.

В позитивной зоне продолжают оставаться более молодые потребители: молодежь от 18 до 29 лет в феврале демонстрирует показатель индекса потребительской уверенности в 118,8 пункта, а у молодых взрослых от 30 до 44 лет показатель СЦИ составил 101,1 пункта. При этом молодежь от 18 до 29 лет является единственной возрастной группой, продемонстрировавшей рост потребительской уверенности в феврале – на 3,7 пункта, в то время как молодые взрослые, как и остальные возрастные группы, в феврале демонстрируют снижение потребительской уверенности – на 4 пункта ровно. Взрослые же потребители уходят в более пессимистичную зону: казахстанцы от 45 до 59 лет продемонстрировали снижение показателя потребительской уверенности на 5,4 пункта (до 91,8 пункта), казахстанцы старше 60 лет – на 4,3 пункта (до 89,2 пункта).

Потребители в регионах

В региональном разрезе рост уровня потребительской уверен-

ности особенно в Карагандинской (-8,9 пункта, до 90,9 пункта) и Павлодарской (-9,5 пункта, до 91,6 пункта) областях. Показатели СЦИ этих регионов, наряду с показателями в Костанайской (88,3 пункта, -10,1 к январю) и Восточно-Казахстанской (90,5 пункта, -1,3 пункта) областях, являются минимальными отмеченными значениями, что делает центральную-восточный макрорегион РК (и северный – в меньшей степени) наиболее пессимистичным с потребительской точки зрения.

При этом, в отличие от Шымкента, который в феврале продемонстрировал рост потребительской уверенности, астанчане и алматинцы были более сдержаны в оценках – показатель СЦИ для Алматы в феврале находится в нейтральной зоне в 100 пунктов ровно (-4,6 пункта), а показатель для Астаны ушел в пессимистичную зону, составив 97,2 пункта (-8,9 пункта).

Латентная тревожность

В феврале отмечается достаточно значительное снижение доли казахстанцев, которые отметили, что их ничего не беспокоило / не волновало в течение месяца (с 35,7 до 31,5%, на 4,2 п. п.). Однако значительного роста тревожности по другим вариантам ответов отмечено не было – фактически, февраль ознаменовался снижением роста спокойных настроений, но при этом тревога не локализовалась в каком-то направле-

Также в феврале отмечается снижение тревоги за состояние здоровья – свое и близких (с 10,9% в январе до 9,9% в феврале). Наблюдается рост обеспокоенности природными катаклизмами (4,7%), природными явлениями (3,4%), что может свидетельствовать о некотором отложенном эффекте афтершоков.

Замедлившаяся инфляция?

По данным Бюро национальной статистики Республики Казахстан, годовая инфляция продолжает сокращаться с сентября 2023 года и в феврале составила 9,3%, замедлившись на 0,2% (г/г) с января. Однако по итогам февральского исследования потребители стали чуть чаще фиксировать увеличение стоимости товаров: более быстрый рост цен за последний год отметили 60,1% (в январе – 58,3%) казахстанцев, что фактически возвращает потребителей к их октябрьским оценкам (отметили резкий рост цен в октябре 2023 года – 60,2%).

Потребители в большей степени ориентируются именно на изменения месячной инфляции, соответственно, более чувствительно реагируют на замедление или ускорение инфляции за месяц. По данным БНС РК, инфляция в феврале ускорилась и составила 1,1% (в январе – 0,8%), и потребители стали не только высказывать более умеренные/пессимистичные оценки роста цен в прошлом месяце, но и пересматривать оценки за весь год. На 1,7% выросла доля тех, кто отметил сильный рост цен за последний месяц (до 47,1%), что цены выросли умеренно (до 32,3%), а вот доли разделяющих оптимистичные оценки – что цены выросли незначительно / не изменились / снизились – сократились.

Ближе к реальности

Ожидаемый уровень годовой инфляции в феврале, согласно квантификационному анализу, составил 8,8%, что ниже уровня фактической годовой инфляции, которая составляет 9,3%, согласно данным БНС РК. Однако несколько возросла доля сильных «пессимистов» (на 0,8 п. п.), которые в течение года ожидают более быстрого или такого же роста цен, как и в прошлом году, а также вырос уровень неопределенности (на 1,5 п. п.).

Соотношение уровня ожидаемой к воспринимаемой инфляции в феврале незначительно выросло и составило 0,92 – ожидания населения пока еще находятся ниже фактической динамики инфляционных процессов, однако в феврале наметилась тенденция сближения ожиданий с реальными данными. Эта тенденция может быть связана с сезонным фактором (предстоящим весенним ростом цен на продукты питания) и/или ускорением роста ВВП до 4,2% в феврале.

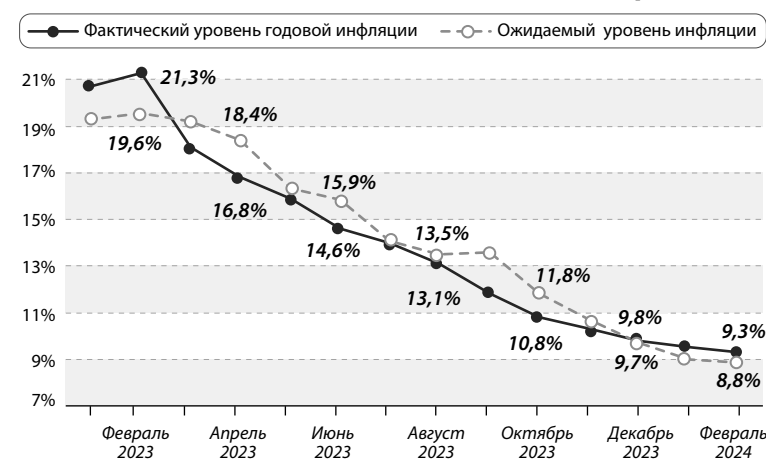
В сравнении с январем оценки инфляционных процессов жителей Астаны и Алматы стали существенно отличаться: в то время как алматинцы ожидают существенного замедления роста цен (соотношение снизилось с 0,92 до 0,82), оценки астанчан практически не изменились.

Следящие за инфляцией

Отмечаем традиционную для нашего исследования гендерную специфику: на рост цен острее реагируют женщины, как более активно занятые в домашнем хозяйстве – причем как в перспективе прошедшего месяца (52,1%), так и года (63,3%). Однако в феврале мужчины демонстрируют больший в сравнении с женщинами рост – но только по итогам прошедшего года (на 3,3 п. п., до 56,5%, у женщин – на 0,4 п. п.), а по итогам месяца лидерство продолжают удерживать женщины (на 2,2 п. п., у мужчин – на 1,2 п. п., до 41,6%).

В возрастных группах более резкий рост цен отмечают молодежь (на 2,5 п. п. и 3,4 п. п.) и молодые взрослые (на 1,6 п. п. и 4,2 п. п.), но вот по абсолютным значениям лидерство второй месяц подряд продолжают удерживать молодые взрослые от 30 до 44 лет (49,2% и 63,4%), в то время как старшие участники демонстрируют более умеренные оценки. Городские жители в целом более чувствительны к росту цен и за прошедший месяц (48%, у сельских жителей – 46,6%), и за прошедший год (62,1%, у сельских жителей – 57%). По итогам месяца резкий рост цен скорее отмечали жители Акмолинской (58,6%) и Павлодарской (57,1%) областей, а по итогам года менее умеренные оценки отмечены у жителей Акмолинской (69,1%) и Восточно-Казахстанской (67,4%) областей.

Фактическая и ожидаемая годовая инфляция



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Тарифы ЖКХ в центре внимания

Несмотря на то, что фокус внимания казахстанцев традиционно оказывается прикованным к ценам на такие продукты питания, как мясо и птица (35,7%, снижение на 5,9 п. п.), молоко и молочные продукты (34,8%, -2,6 п. п.), хлеб и хлебобулочные изделия (31,3%, -1,7 п. п.), овощи и фрукты (29%, -2,8 п. п.) – в феврале казахстанцы отметили меньший рост цен по всем ключевым продуктам питания. Также в топ оптимистичных товаров вошли такие продукты, как мука (26%, -1,1 п. п.), крупы, макаронные изделия (24,4%, -1,1 п. п.), яйца (22,5%, -5,4 п. п.), сахар и соль (21%, -2,8 п. п.), растительное масло (19,8%, -0,1 п. п.).

Единственным видом товара/услуги, чей рост оказался очень ощутимым по итогам февраля, являются услуги ЖКХ: если в январе рост тарифов как ощутимый отметили только 12,5% казахстанцев, то в феврале – почти каждый четвертый (18,3%, +5,9 п. п.). С начала года тарифы ЖКХ становятся одной из самых резко дорожающих категорий товаров/услуг, которые беспокоят казахстанцев, что также подтверждается данными Бюро национальной статистики – более резкий рост цен в феврале произошел именно в секторе платных услуг (12,8%), в частности, на ЖКХ тарифы выросли от 19,9 до 33,9% в сравнении с февралем 2023 года.

В ожидании роста

В феврале количество ожидающих роста цен в перспективе

месяца и года несколько увеличилось, хотя прогностические оценки касательно будущего роста цен остаются умеренными. Чуть больше трети казахстанцев (35,3%) ожидают в следующем месяце умеренного роста цен, а в перспективе года большая часть (39%) предполагает соразмерный предыдущему году рост цен. Однако в сравнении с январским замером отмечается увеличение доли тех, кто ожидает в следующем месяце резкого роста цен на товары и услуги (на 2,7 п. п., до 18,5%). Прогнозы на изменение цен в течение года остаются более стабильными – доля ожидающих более быстрого роста цен в феврале увеличилась всего на 0,8%.

Женщины стали чаще ожидать роста цен в следующем месяце (20,1% против 16,7% у мужчин) и в следующем году (21,5% против 19,2% у мужчин), в отличие от январской волны, когда мужчины высказывали более пессимистичные оценки в перспективе года. Более быстрого роста цен в перспективе месяца и года ожидают молодые взрослые от 30 до 44 лет (20,5% и 23,2%, соответственно). Регионально с января ситуация значительно изменилась: в перспективе месяца ожидают более резкого роста цен в Восточно-Казахстанской (22,7%), Жамбылской (22,2%) и Жетысуйской (21,7%) областях, а в перспективе года – жители Кызылординской области (28%).

Доллар укрепляется

После нескольких месяцев снижения уверенности в росте американской валюты позиции доллара в представлении казахстанцев стали более стабильными – и в перспективе года, и в перспективе месяца. В феврале чуть более половины казахстанцев (50,5%) верят в рост доллара в перспективе года, их число

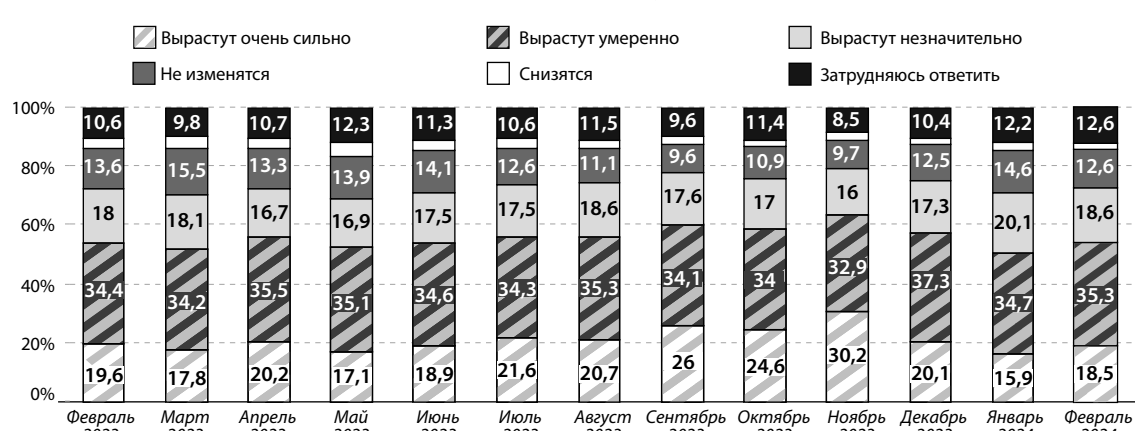
увеличилось с января на 2,9 п. п., также выросли доли полагающих, что доллар будет стоить больше (на 2,2 п. п., до 29,3%) или столько же (на 1,5 п. п., до 47,6%) в перспективе месяца.

В укреплении доллара к тенге через год и месяц традиционно больше верят мужчины: 52,6% (+0,5 п. п.) в перспективе года и 31,5% (+2 п. п.) в перспективе месяца, однако основной вклад в укреплении позитивного прогноза доллара в феврале внесли не они – именно женщины стали больше верить в рост доллара как в перспективе года (+5,1 п. п., до 48,6%), так и месяца (+2,3 п. п., до 27,3%). Молодежь продолжает быть наиболее оптимистичной группой в своих прогнозах курса доллара – в перспективе года (61,6%) и месяца (31,9%), однако в перспективе месяца по результатам февральского замера больше уверенность в перспективе роста доллара демонстрируют другие возрастные группы (+2,7 п. п. у группы 30–44 лет, +3,9 п. п. у группы 45–59 лет, +3,8 п. п. у группы старше 60 лет). В перспективе доллара в течение 12 месяцев больше верят жители столицы (62,1%) и Атырауской области (61,1%), в рост в течение месяца – жители Мангистауской области (38,9%).

Актуализация страха безработицы

В феврале казахстанцы продолжают испытывать обеспокоенность по отношению к ситуации на рынке труда: показатель индекса безработицы снизился на 2,2 пункта и составил 73,1 пункта. Сравнительно большую обеспокоенность безработицей

Ожидания роста цен в следующем месяце, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в РК в долгосрочной перспективе (-3,9 пункта, до 131,4 пункта). Суммируя, можно отметить «откат» показателей анализируемых (суб-)индексов к уровню показателей сентябрьской волны исследования потребительской уверенности.

Оптимистичная молодежь / пессимистичные взрослые

Анализируя динамику индекса потребительской уверенности по социально-демографическим группам, можно отметить следующие тренды: гендерные отличия окончательно нивелировались, а пессимизм в февра-

ности в феврале демонстрируют преимущественно западные регионы – Актобинская область (показатель индекса – 103,2 пункта, +2,1 пункта), Западно-Казахстанская область (96,4 пункта, +1,6 пункта), Мангистауская область (116,9 пункта, +10 пунктов). Также сравнительно большой потребительский оптимизм в феврале продемонстрировал город Шымкент (показатель СЦИ в феврале – 108,6 пункта, +5,5 пункта к январю), Туркестанская область (113 пунктов, +2 пункта) и Улытауская (105 пунктов, +6,7 пункта) области.

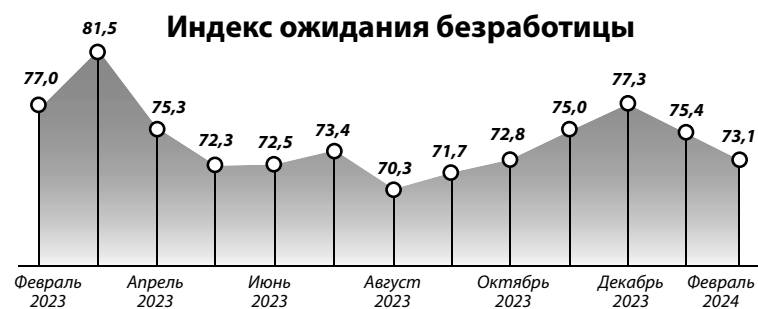
Отмеченный в январе оптимизм центральных и восточных регионов Республики Казахстан в феврале сменился значительным уходом в пессимистичную зону

нии за исключением переживаний о личной финансовой ситуации.

Финансовые трудности продолжают быть в топе причин для беспокойства – почти каждый четвертый казахстанец отметил, что его/ее тревожат нехватка денег, долги, кредиты, при этом финансовые трудности стали больше беспокоить казахстанцев в феврале, увеличившись на 2,9% к январю. Инфляция, рост цен и тарифов также вошли в рейтинг наиболее беспокоящих казахстанцев причин, однако их отмечают значительно реже, чем финансовые трудности – каждый десятый опрошенный (11,9%), несмотря на рост обеспокоенности инфляцией в феврале на 2,9%.

казахстанцы в последний раз испытывали в осенний период – в сентябре (71,7 пункта) и октябре (72,8 пункта) 2023 года. Снижение индекса безработицы говорит нам об актуализации страха перед отсутствием рабочих мест, однако показатель февральского замера пока не достиг минимальных значений, зафиксированных в течение всего периода проведения исследования.

На 2 процентных пункта в феврале выросла доля тех, кто полагает, что через год безработных в Казахстане станет больше – с 39,1 до 41,1%, причем



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Уровень тревожности, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

увеличилась за счет тех, кто ранее затруднялся с прогнозом о безработице (снижение с 10,5 до 8,7%). Других значительных изменений отмечено не было – чуть более трети (36,2%, +0,1 п. п.) казахстанцев полагают, что безработных будет примерно такое же количество, а примерно каждый седьмой считает, что безработных станет меньше (14,1%, -0,3 п. п.).

Большая обеспокоенность ситуацией на рынке труда отмечается среди женщин (41,9%, в январе – 39,5%), а также респондентов предпенсионного возраста (44,9%, в январе – 41,4%). Интересно, что среди городских и сельских жителей не наблюдается значительных отличий – несмотря на чуть больший оптимизм

сельских жителей (74,1 пункта), городские жители демонстрируют схожие прогнозы (72,4 пункта). Регионально ситуация значительно более неоднородна: наибольший уровень тревоги за ситуацию на рынке труда испытывают жители Мангистауской (45,1 пункта), Алматинской (65,1 пункта) и Акмолинской (66 пунктов) областей, более позитивные оценки в феврале демонстрируют Абайская (90,2 пункта) и Улытауская (87,1 пункта) области, которые также показали в этом месяце значительный рост потребительской уверенности.

у мужчин показатель остался на прежнем уровне (19,6% в январе и феврале, соответственно). А вот в возрастных группах динамика сохраняется – чаще всего к кредитным средствам планируют прибегать казахстанцы в возрасте от 30 до 44 лет (23,1%, снижение на 2,4 п. п. с января), жители Туркестанской (30,2%), Кызылординской (25,4%, рост на 1,9 п. п.) и Абайской (25,2%) областей.

Более половины казахстанцев (51,8%, +2,3% к январю) полагают, что сейчас скорее плохое время для того, чтобы обращаться к кредитным средствам. При этом незначительно выросла доля тех, кто считает, что сейчас скорее хорошее время для взятия кредитов – всего на 0,9%, до 14,1%, а также снизилась доля неопределившихся с прогнозами (на 1,5% и 1,7%).

Соответственно, продолжается и тренд на снижение уровня кредитного доверия – в феврале соответствующий индекс снизился на 0,6 пункта и достиг отметки в 34,9 пункта, почти сравнявшись с сентябрьским показателем (34,8 пункта). Снижение кредитного доверия активнее демонстрируют женщины (35,4 пункта в феврале, -1,5 пункта), которые ранее были более оптимистичны в сравнении с мужчинами (34,3 пункта в феврале, +0,4 пункта). Также снижение кредитного доверия демонстрируют все возрастные группы – снижение от 1 до 2 пункта, кроме пенсионеров (+4 пункта в феврале), которые приближаются по уровню кредитного оптимизма к молодежи (у казахстанцев старше 60 лет – 36 пунктов, у молодежи – 37,4 пункта).

В отличие от январского замера, когда казахстанцы продемонстрировали рост сберегательных настроений, в феврале депозитное доверие снизилось, причем сразу на 2,6 пункта (до 53,4 пункта). Почти треть казахстанцев (32,4%, -3,4 п. п. к январю) продолжает полагать, что сейчас подходящее время для использования депозитных и других сберегательных продуктов, однако увеличилась доля тех, кто полагает, что сейчас ни хорошее и ни плохое время (+2 п. п., до 31,9%) или плохое время (+3 п. п., до 23,9%) для того, чтобы копить. Пока сложно говорить о снижении интереса казахстанцев к сберегательным инструментам, однако уровень депозитного оптимизма почти откатился к ноябрьскому показателю (52,7 пункта), то есть оценки стали более умеренными, хоть и остаются сравнительно высокими в перспективе исследования.

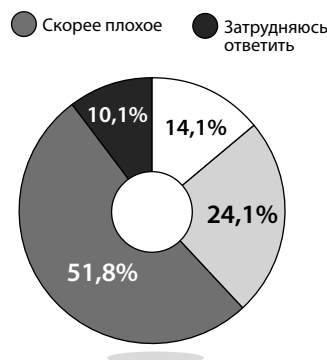
Снижение уровня депозитного доверия произошло благодаря мужчинам (с 55,2 пункта в январе до 51,5 пункта в феврале), в то время как женщины более склонны демонстрировать депозитный оптимизм (с 56,7 пункта в январе до 55,1 пункта в феврале). Наибольшее снижение депозитного доверия в феврале

Депозитное доверие (оптимизм)



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Кредитное доверие (оптимизм)



было отмечено у казахстанцев среднего возраста – на 3,2 пункта у группы 30–44 лет и на 3,3 пункта у группы 45–59 лет, хотя снижение наблюдается во всех возрастных группах, в том числе и среди традиционно оптимистичной молодежи 18–29 лет (на 1,3 пункта, до 59,3 пункта). В региональном аспекте области, в январе демонстрировавшие наибольшее депозитное доверие – Актобинская и Мангистауская, в феврале значительно его снизили – на 10,3 (до 52,4 пункта) и 8,8 пункта (до 56,7 пункта), соответственно. Региональными лидерами по депозитному доверию в феврале выступают Кызылординская (57,9 пункта), Улытауская (57,7 пункта), Северо-Казахстанская (57,1 пункта) области и Шымкент (57,4 пункта).

Спокойствие, только спокойствие

Несмотря на снижение доли казахстанцев, отметивших в феврале, что их ничего не тревожит/беспокоит, более половины казахстанцев (54%, -1,5 п. п. к январю) полагают, что их преимущественно окружают спокойные настроения. При этом в феврале увеличилась доля тех, кто считает, что их окружают однозначно спокойные настроения (+4 п. п., до 32,1%), но снизилась доля тех, кто отмечал скорее спокойные настроения (-5,4 п. п., до 21,9%). Незначительно выросли доли полагающих, что преобладают скорее тревожные или однозначно тревожные настроения – на 0,7 п. п. и 1,6 п. п. Тревожные настроения скорее склонны отмечать женщины (45,5% против 37,2% у мужчин), казахстанцы в возрасте от 45 до 59 лет (47,2%) и 30–44 лет (44,3%), которые по итогам февральского замера по уровню тревожности обогнали ранее лидирующую группу пенсионеров (43,6%). Среди регионов по уровню тревожности в феврале выделяется Алматы – 49,4% алматинцев полагают, что их окружают тревожные настроения.

Однако уровень стресса, наоборот, скорее сократился – 45,7 казахстанцев отметили, что не сталкивались со стрессом (+1,2 п. п. к январю), хотя более половины (52,7%, -0,5 п. п. к январю) продолжают отмечать, что ис-

пытывали стресс за последний месяц. При этом почти каждый четвертый (18,8%) казахстанец оказывался в стрессовой ситуации несколько раз за последний месяц, также незначительно выросла доля тех, кто сталкивался со стрессом несколько раз в неделю (с 9,8 до 10,9%). Чаше отмечают, что испытывали стресс: женщины (57,9%, у мужчин – 46,9%), казахстанцы от 30 до 44 лет (58%), в то время как молодежь, лидировавшая по уровню стресса в январе, в феврале сталкивалась со стрессовыми ситуациями реже (54,3%, -4 п. п. к январю). В разрезе регионов чаще в феврале испытывали стресс алматинцы (64,8%) и астанинцы (60,3%).

Укрепление пессимистичного тренда

В феврале 2024 года продолжается тренд на снижение потребительской уверенности и сопутствующих субиндексов, причем индекс ССИ почти покинул позитивную зону. Снижение продемонстрировали все субиндексы, но наибольшее – индексы, связанные с личным материальным положением, совершением крупных покупок и ожидаемых изменений экономической ситуации в РК.

Несмотря на замедление годовой инфляции и небольшое ускорение инфляции за месяц, по данным БНС РК, по результатам нашего исследования казахстанцы стали чуть чаще фиксировать рост цен как в перспективе месяца, так и в перспективе года. При этом жители Казахстана стали реже отмечать рост цен на ключевые продукты питания, в феврале чаще обращая внимание на рост тарифов ЖКХ.

Наблюдается снижение количества казахстанцев, которых ничего не беспокоило в феврале, однако обеспокоенность в меньшей степени локализована. Рост обеспокоенности состоянием рынка труда сохраняется и в феврале, так же, как и стремление отказаться от совершения крупных покупок в кредит. При этом в сравнении с январским замером депозитный оптимизм также снизился – тем не менее, казахстанцы в целом больше планируют сберегать, чем тратить.

Что вас больше всего волновало, вызывало наибольшее беспокойство?



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Как потребительская уверенность разделяет страны

Анастасия САБЛИНА, социолог-аналитик исследовательской компании United Research Technologies Group

В более ранних материалах (а именно, июньском) мы затрагивали тему, что страны могут демонстрировать схожие тренды в колебаниях ведущих индикаторов – таких, как индекс ССИ. В краткосрочной и среднесрочной перспективе затронутые определенным экономическим, социальным или политическим потрясением страны склонны демонстрировать схожие паттерны изменений потребительской уверенности.

Основание для разделения

Проводимые сравнительные исследования опережающих индексов часто обращаются к

анализу масштабов и эффектов потрясений не только для конкретной страны, но и для ряда стран, объединенных в «блоки» на основании их территориальной или культурной близости. И если идея разделяемой реакции на экономические или социальные шоки территориально соседствующих стран (или стран, связанных тесными экономическими связями) кажется достаточно очевидной, то значимость культурной «близости» стран может быть дискусионной.

Разделяй и властвуй

Одной из гипотез, пытающихся объяснить связь между культурной «близостью» стран и их сопоставимой реакцией на масштабные экономические, социальные или политические события, является представление ряда исследователей о наличии некоторых иерархий между странами. Данные иерархии формируются на основании существующих географических, экономических и культурных связей, которые в свою очередь могут вести к (культурному) до-

минированию одних стран над другими.

Эта гипотеза является результатом подхода новой экономической географии и модели «ядро-периферия», где ядром выступают экономически развитые страны, а некоторые (зачастую – экономически развивающиеся) страны становятся своеобразными «последователями». Страны-последователи фактически «отстают» от развитых стран в социально-экономическом поведении, с некоторым опозданием перенимая и реагируя на региональные шоки.

Культурные блоки

Достаточно часто предметом исследования данной модели выступает Европейский союз как политическое объединение и экономическая зона, которая состоит из стран с разным социально-политическим бэкграундом. В культурном измерении Европейский союз принято разделять на субрегионы – страны Северной Европы (куда в том числе входят страны Балтии), страны Южной Европы (куда также входят Кипр и Мальта),

блок стран Центральной и Восточной Европы (состоящий преимущественно из стран бывшего Варшавского договора), а также страны Западной Европы.

Однако демонстрируют ли блоки стран, сформированные исходя из более близких территориальных и культурных связей, схожее социально-экономическое поведение? И какие страны становятся «ядром» потребительской уверенности, а какие – представляют собой периферию?

Европейское (не) равенство

Базируясь на данных индикатора уровня потребительской уверенности, представленных Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по 28 странам Европейского союза, группа исследователей протестировала разделение стран на блоки в зависимости от данных индекса ССИ. Проведенный анализ подтвердил сходство динамики потребительского доверия только для стран Северной Европы, а также частично – для стран Западной Европы. Остальные субрегионы (Южная Евро-

па, Центральная и Восточная Европа) не демонстрируют достаточного сходства в динамике потребительской уверенности. Более того, связь потребительского доверия между странами могут развиваться независимо от их местоположения, иногда – и культурной близости (например, языка, религии и т. д.).

Экономические реакции

Более того, есть страны, выбивающиеся из общих трендов и формирующие отдельные кластеры на основании их экономического поведения. Большинство потребителей ЕС следуют общему тренду, снижая уровень своей потребительской уверенности по мере роста процентных ставок, однако некоторые страны (Кипр, Румыния и Словакия) демонстрируют прямо противоположное поведение. Negативная реакция потребителей на рост доходов и положительная реакция на повышение процентных ставок, в свою очередь, могут быть связаны с отсутствием доверия к правительству, принимающему решения по экономической

политике, или повышением конкурентоспособности экспорта.

Лидеры доверия

Также была выдвинута гипотеза о том, что страны Западной и Северной Европы (не включая страны Балтии) представляют собой «ядро» с точки зрения потребительской уверенности. Однако, исходя из проведенного анализа, лидерами (потребительского доверия) стали Швеция, Великобритания и Люксембург. Эти страны – центральные объекты различных кластеров, включающих южные или бывшие коммунистические центрально-восточные страны ЕС, которые с точки зрения потребительской уверенности являются «периферией».

А что с Центральной Азией?

Несмотря на то, что исследование о связи социально-экономического поведения стран Центральной Азии с другими странами не проводилось, было бы интересно проследить не только географические, но и существующие культурные связи, которые влияют на общую динамику лидирующих показателей. Не менее значимым было бы выделение страны-«ядра» по уровню потребительского доверия среди стран Центральной Азии для определения ключевых паттернов потребительского поведения.

LIFESTYLE

БЛИЗКИЕ
КОНТАКТЫКАК ФАНТАСТИКА
ОБЪЕДИНЯЕТ ВОСТОК И
ЗАПАД

В марте зрители увидят экранизации сразу двух фантастических произведений, которые можно назвать краеугольными для жанра.

В начале месяца в кинотеатрах вышла вторая часть «Дюны», где черты европейского Средневековья смешиваются с исламскими мотивами, заложенными еще автором эпопеи Фрэнком Гербертом; а в конце марта Netflix выпускает сериал «Задача трех тел» по мотивам культового романа китайского писателя Лю Цысиня о поиске инопланетян в эпоху «культурной революции» (сериал сделан создателями «Игры престолов»).

Обе экранизации – примеры жанровой мультикультурности, где объединяются восточные и западные особенности. О том, как в фантастике встречаются разные сюжеты и почему в таких случаях все равно не обходится без проблем, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ

Самурай далекой-далекой
галактики

За почти пятидесятилетнюю историю «Звездных войн» фанаты и исследователи успели разложить эту вселенную по полочкам, обнаружив в них отсылки как к академическим трудам вроде «Тысячелетнего героя» Джозефа Кэмпбелла, анализирующего вечное путешествие протагониста в мировых сюжетах, так и к старомодной бульварной фантастике – американским комиксам о Флэше Гордоне и Бэке Роджерсе 1930-х годов.

Однако космическая сага в большей степени обязана восточной, а не западной культуре. Увлечение Джорджа Лукаса кинематографом Акиры Куросавы привело к тому, что его первый фильм фактически представляет переложение самурайской картины «Три негодяя в скрытой крепости» о спасении принцессы легендарным генералом, скрывающимся под видом разбойника, и двумя неудачливыми крестьянами, которые в «Звездных войнах», например, превратились в дроидов. Звезде фильма Тосиро Мифунэ Лукас и вовсе предлагал две роли – сначала положительную Оби-Вана Кеноби, а затем отрицательного Дарта Вейдера. Даже характерное слово «джедай» было просмотрено им там же – это искаженное название японского жанра «дзидайгэки», исторической драмы, которая тогда была на пике популярности в кино, в том числе благодаря Куросаве.

Сам Куросава с голливудским миром почти не пересекался: самыми близкими его контактами были фильмы «Поезд-беглец», поставленный Андреем Кончаловским по мотивам его сценария, и «Сны», фантастическая притча, поддержанная Warner Bros. и такими режиссерами, как Мартин Скорсезе, Стивен Спилберг, и, собственно, Джордж Лукас (их отношения напоминали отношения учителя и ученика: в 1990 году тот даже вручал Куросаве почетного «Оскара» на сцене).

Куда более интересная и запутанная история с приглашенным в США из-за границы иностранцем, в которой оказался замешан и Спилберг, случилась у Сатьяджита Рая, классика индийского кино, о котором Куросава отзывался так: «Не видеть фильмы Сатьяджита Рая – все равно что не видеть солнце или луну в этом мире».

Чужой в Голливуде

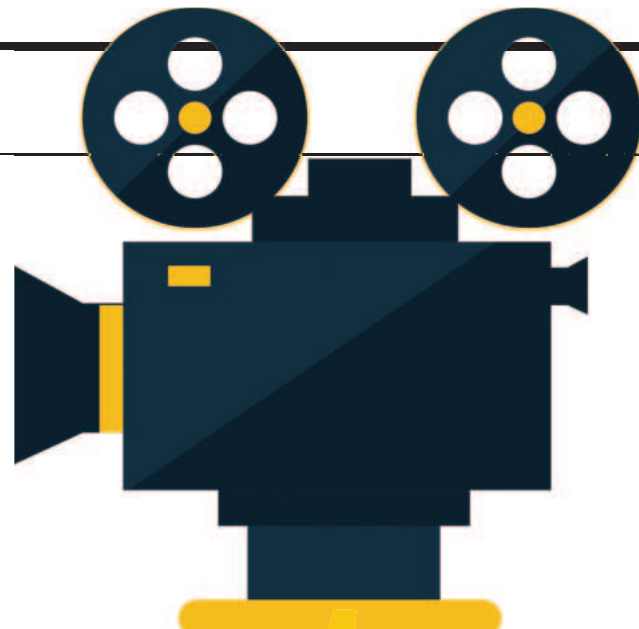
У Рая было несколько ипостасей. Первая – едва ли не важнейший индийский режиссер того времени, вдохнувший под влиянием итальянского неореализма жизнь в национальное кино: его дебютная «Песнь дороги», история о простой семье в бенгальской деревне, стала большим событием на Каннском кинофестивале в 1956 году. Вторая – тесно связанный с фантастическим жанром писатель.

Рай в том числе занимался

переводами западной литературы, например произведений Рэя Брэдбери и Артура Кларка, соавтора Стэнли Кубрика по «Космической одиссее 2001 года», на бенгальский язык. Интересно, что в бенгальской литературе к этому моменту уже существовала довольно сильная фантастическая традиция: так, на рубеже XIX и XX веков автор Джагадана Рой опубликовал повесть о космическом путешествии на Венеру и описал там пришельцев (исследователи указывают, что он сделал это на несколько лет раньше, чем, например, Герберт Уэллс в «Войне миров»), а феминистская писательница Бегум Рокея написала утопическую книгу «Сон султанши», где было показано женское общество, достигшее небывалого технологического прогресса.

Сам Рай, однако, испытал влияние западных писателей: придуманные им в начале 1960-х годов персонажи сыщик Фелуда и профессор Шонку были вдохновлены Шерлоком Холмсом и эксцентричным профессором Челленджером из «Затерянного мира». В 1962 году он написал рассказ о пришельце, который прилетает в бенгальскую деревню, начинает общаться с местными жителями и заводит дружбу со школьным учителем.

Позже Рай захотел снять фильм по своему рассказу, поделился идеей с Артуром Кларком, и тот, заинтересовавшись, связал Рая с продюсером со Шри-Ланки Майком Уилсоном.



Как выяснится позднее, ненадежным авантюристом, пообещавшим режиссеру проложить путь проекту в Голливуд и подключить крупных звезд: Марлона Брандо и Питера Селлерса. Рай начал с ним работу, поставив условие, что съемки будут проходить в Индии на трех языках – хинди, английском и бенгальском. Сюжет «Инопланетянина» должен был рассказывать о дружбе пришельца с мальчиком (это изменение истории еще будет иметь последствия много лет спустя), а среди других персонажей были журналист из Калькутты, американский инженер и индийский бизнесмен, причем роль последнего предназначалась



сто процентному англичанину Селлерсу (тот за свою карьеру играл и индийцев, и китайцев в противоречивых по современным меркам фильмах).

Но Уилсон ради собственной выгоды завладел правами на написанный сценарий, к которому не имел никакого отношения, и проект, запланированный на 1967–1968 годы, вошел в стадию «производственного ада»: съемки не могли начаться, Брандо поменял планы, а продюсер больше интересовался голливудскими вечеринками, чем работой над фильмом.

В итоге Рай, поняв, что кино не состоится, вернулся в Индию, а сценарий «Инопланетянина» так и остался в недрах Голливуда – и о нем снова вспомнили, когда в 1982 году на экраны вышел «Инопланетянин» Стивена Спилберга, во многом повторяющий сюжет индийского режиссера, а также образ пришельца, подробно описанный и зарисованный Раем.

На это сходство почти сразу обратил внимание Артур Кларк, а много лет спустя Мартин Скорсезе заявлял, что параллели очевидны и у него нет сомнений – без влияния этого сценария не обошлось. То же самое сказал сам Рай, не ставший, впрочем, предъявлять претензий к Спилбергу. Тот в ответ лишь мог оправдываться, что ничего об этом не знал и его история не имеет никакого отношения к раннему «Инопланетянину» (справедливости ради, оригинальный замысел Спилберга предполагал вовсе не семейное кино, а фантастический хоррор, тематически продолжающий «Близкие контакты третьей степени»).

Трудности перевода

Американская киноиндустрия налаживала связь с восточной культурой. Как ни странно, куда успешнее это получалось делать на телевизионном поприще: так, культовый сериал «Звездный путь», впервые показанный в 1966 году, по замыслу создателя Джина Родденберри представлял идеальное будущее человечества, где со всеми конфликтами было покончено, и потому стал одним из ранних примеров diversity – культурного разнообразия и большого количества самых разных персонажей; например, в сюжете появился японец Сулу, и Родденберри старался не сводить его к набору популярных в то время в кино стереотипов.

Процессы культурного обмена между Востоком и Западом шли и в литературе. Пожалуй, одним из самых ярких фантастов, интересовавшихся Востоком, был Филип Дик (книга «Человек в высоком замке» 1962 года построена на китайской «Книге перемен» – и, по словам Дика, с помощью нее и написана), однако благодаря Дени Вильневу более актуальное в последние годы имя – Фрэнк Герберт, создатель цикла «Дюна».

Как и Джордж Лукас, к которому он относился прохладно, критикуя «Звезд-

ные войны» (тем не менее в них даже находят отсылки к «Дюне»!), Герберт черпал вдохновение из разных источников при создании причудливого мира будущего. Наибольшее влияние на него оказали легенды о короле Артуре, биография полковника Т. Э. Лоуренса, он же Лоуренс Аравийский из фильма Дэвида Лина (кстати, именно ему – не путать с Дэвидом Линчем – изначально хотели доверить экранизацию романа), движение энвайронментализма, а также ислам, во многом ставший основой его вселенной.

Такие слова, как Шай-Хулуд (знаменитые песчаные черви) и Лисан аль-Гаиб (пророк в верованиях народа фрименов), были фактически заимствованы Гербертом из арабского языка, а борьба Пола Атрейдеса именуется в книгах джихадом. Сам сюжет «Дюны» можно прочитать и как политическую аллегория – достаточно заменить экзотическую пряность на нефть и увидеть параллели с Ближним Востоком. Любопытно, что автор обратил внимание и на Восточный блок – имя антагониста серии, барона Владимира Харконнена, вероятно, отсылало в те годы к «красной угрозе». Для литературных редакторов 1960-х годов такие культурно-религиозные концепции звучали слишком непонятно – и даже радикально, поэтому Герберта просили «приглушить» исламское влияние; тот отказывался, не раз впоследствии говоря о большой роли ислама в современном мире.

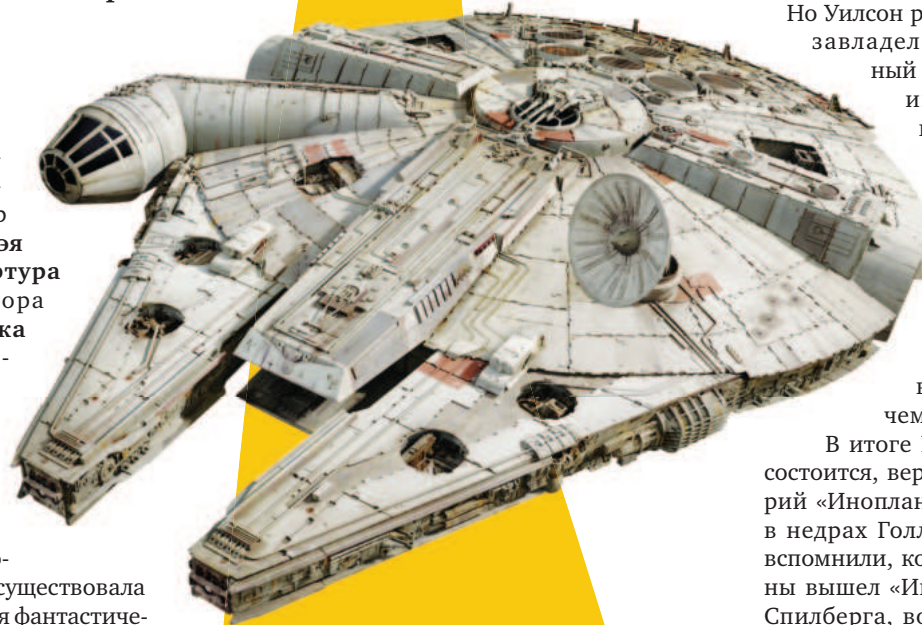
Такие же вопросы поднялись после выхода фильмов Вильнева – как более двух лет назад, так и сейчас. Ведущие издания мира анализируют, как авторы в итоге обошлись с материалом и нет ли в этом нередкой голливудской нечувствительности (в общем-то, в некоторой степени свойственной и самим книгам, все же написанным «со стороны») – так, автор статьи в The Washington Post Харис А. Дуррани в 2021 году указывал, что фильм активно обходит стороной эти исламские черты, в то же время делая упор на поверхностную экзотичность; одним из характерных изменений стало отсутствие слова «джихад», которое заменили на более «нейтральное» для западной аудитории «поход» (в оригинале – «crusade»), то есть крестовый поход, что в итоге породило достаточно противоречивый контекст).

Netflix в космической
гонке

В связи с этим крайне любопытно увидеть, как Netflix справится с экранизацией китайского научно-фантастического романа Лю Цысиня «Задача трех тел» о масштабной войне человечества с внеземной цивилизацией – не только потому, что эту амбициозную книгу, насыщенную научными и философскими идеями, вообще трудно вообразить на экране, но и потому, что она сконцентрирована на Китае: особую роль в ней играет «культурная революция» Мао Цзэдуна, служащая завязкой и охватывающего разные уголки мира). В то же время сценарист Дэвид Бениофф и Д. Б. Уайсс, создатели сериальной «Игры престолов», взявшиеся за проект, могли подобрать к этой истории необходимые ключи: сам Лю Цысинь заявлял, что ему очень нравится «Интерстеллар» Кристофера Нолана и «Дюна» Вильнева, а его книги можно назвать «вариацией на тему» сюжетов Артура Кларка.

Причем Netflix несколько опоздал – для самых нетерпеливых зрителей уже есть альтернатива. Это китайская экранизация как в виде мультисериала 2022 года, так и полноценного игрового сериала 2023-го. До этого китайская киноиндустрия уже демонстрировала свои возможности в жанре. В 2019 году вышла «Блуждающая Земля» по мотивам рассказа все того же Лю Цысиня, названная «первым космическим блокбастером Китая». Сам режиссер Франт Гво позднее признался, что в кино его привел увиденный в 1990-е годы сиквел «Терминатора», и он всегда мечтал снять фантастику.

Фильм заработал в мировом прокате \$700 млн, став пятым в списке самых кассовых неанглоязычных картин, четыре года спустя получил приквел, а Netflix приобрел права на его международную дистрибуцию – похоже, все-таки «космическая гонка» уступила место сотрудничеству. Не зря даже Кинг-Конг и Годзилла, два самых знаменитых фантастических монстра из разных частей света, теперь забыли о вражде и объединяются в новом фильме франшизы, который тоже очень кстати выходит в конце марта.



CELEBRATING 40 YEARS OF LOVE AT FIRST STING

SCORPIONS

LOVE AT FIRST STING TOUR

ALMATY | ALMATY ARENA | MAY 28 | 20:00

DAVID GARRETT TRIO, ICONIC WORLD TOUR в Алматы

Almaty Theatre, 24 марта, 18:00

Фортепианное трио Bel Suono в Алматы

Дворец Республики, 29 марта, 19:00

New Format Gala в Алматы

Almaty Theatre, 29, 30 марта, 19:00

Большой концерт «Фабрики звезд» в Алматы

Дворец Республики, 5 апреля, 20:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

«Ялла» в Алматы

Дворец Республики, 11 апреля, 20:00