

# КУРСИВ



ФОНДОВЫЙ РЫНОК:  
РЫНОК В НОКДАУНЕ

стр. 4

ЭКСПЕРТИЗА:  
НЕФТЯНАЯ ПОДМОГА ЭКСПОРТУ

стр. 6

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
ФЕНОМЕН РАСТУЩЕЙ ЦЕНЫ

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:  
НА БАГАМАХ ХОРОШО,  
А В КАЗАХСТАНЕ – ЛУЧШЕ

стр. 11

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

## Марк, шер, Алишер

Как и сколько зарабатывают на маркировке в Узбекистане структуры, связанные с Алишером Усмановым

Узбекистан, в отличие от России и Казахстана, завел на рынок маркировки товаров зарубежную структуру. Национальным оператором по нанесению штрихкодов стало совместное предприятие CRPT Turon. Часть его принадлежит USM Holding, который контролируется российским миллиардером Алишером Усмановым. «Курсив» подсчитал, сколько могла заработать CRPT Turon.

Павел НОСАЧЁВ,  
Татьяна ТРУБАЧЕВА

### Заграница нам поможет

Власти Узбекистана перед внедрением маркировки в 2019 году изучили российский опыт. В РФ оператором Единой национальной системы цифровой маркировки и прослеживания товаров «Честный знак» является Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ).

Его узбекская «дочка» – ООО «CRPT Turon» – запускала пилот по маркировке в РУз. Тогда компания бесплатно установила и подключила к базе Государственного налогового комитета (ГНК) оборудование, необходимое для работы системы маркировки. Также компания поступила по отношению к предприятиям, где «обкатывали» маркировку, – оборудование и подключение к системе им предоставили бесплатно на время пилота.

После удачного теста с табачной и алкогольной продукцией ГНК заключил с CRPT Turon договор государственно-частного партнерства на 15 лет. Компания стала оператором Национальной системы маркировки Asl Belgisi.

Сейчас CRPT Turon является собственностью совместного предприятия Digital Holding, зарегистрированного в Узбекистане. Сам Digital Holding на 49% принадлежит Агентству по управлению государственными активами РУз. Долей в 40,8% через систему связанных компаний (см. инфографику) владеет USM Holding. Последний находится под контролем Алишера Усманова, российского миллиардера узбекского происхождения.

&gt; стр. 3



Фото: Илья Ким

## Ближе к телу

Январские внутренние беспорядки, февральские антироссийские санкции и мартовский дефицит долларов привели к тому, что казахстанцы стали меньше доверять банкам. По итогам I квартала тенговые и валютные счета населения в 13 универсальных банках страны просели на 10,2 и 6,7% соответственно.

Виктор АХРЁМУШКИН

Если рассматривать динамику средств физлиц в банках исключительно в номинальном выражении (в тенговом эквиваленте), то оттоки не выглядят столь драматичными: с начала года, по данным Нацбанка, совокупные остатки на

розничных счетах в БВУ уменьшились лишь на 2,4% (с 13,4 трлн до 13,1 трлн тенге). Однако для понимания реального поведения вкладчиков необходимо учесть два дополнительных фактора.

Во-первых, серьезное влияние на совокупную статистику депозитов оказывает Отбасы банк. После того как в феврале прошлого года казахстанцам разрешили забирать из ЕНПФ сверхдостаточные пенсионные накопления, вклады в Отбасы начали стремительно расти. В 2021 году этот рост составил 66,4% (+701 млрд тенге), за три месяца 2022-го – еще 18,8% (+330 млрд тенге). Доля Отбасы на рынке розничных депозитов увеличилась с 9,7% на 1 января прошлого года до 15,9% на 1 апреля текущего.

&gt; стр. 5

## Прощай, ГПФИР

Госпрограмму индустриально-инновационного развития закрывают

Казахстанское правительство закрывает ГПФИР – программу, треть очередь которой почти дошла до своего экватора. Конец ГПФИР не означает конца промышленной политики. Теперь индустриальным развитием Казахстана кабмин будет управлять через нацпроекты и концепции.

Сергей ДОМНИН

### Раз, два, три – закончили

В минувший вторник, 17 мая, завершилось обсуждение проекта постановления правительства РК, которым упраздняется Госпрограмма индустриально-инновационного развития на 2020–2025 годы. Закрытие ГПФИР – повод подвести итоги трех последовательных программ индустриального развития за последние 12 лет.

Первая пятилетка форсированной индустриализации (ГПФИИР на 2010–2014 годы) была нацелена на развитие приоритетных секторов (в основном обрабатывающая промышленность) и диверсификацию экономики, однако упор делался на реализацию конкретных промышленных и инфраструктурных проектов с привлечением как частного, так и государственного (в том числе квазигосударственного) финансирования. Для контроля выполнения проектов был запущен такой механизм, как карта индустриализации. В общей сложности за период действия ГПФИИР было реализовано 770 проектов (в основном АПК, стройиндустрия, машиностроение) с общей суммой инвестиций в 8 трлн тенге.

В программе первой пятилетки индустриализации было 12 целевых индикаторов, большая часть из которых непосредственно к развитию приоритетных секторов отношения не имела – например, динамика ВВП, уровень местного содержания в закупках госсектора, доля инновационных предприятий, – но отражала текущие цели экономического блока кабинета. Тем не менее правительство поставило на контроль и действительно связанные с промполитикой показатели: динамику выпуска обрабатывающей промышленности, ее доли в ВВП и производительности труда в ней, а также уровень несырьевого экспорта.

&gt; стр. 2

## Со дна постукали

Почему винная бутылка начинается снизу и зачем ей плечи

В любом магазине легко заметить разнообразие не только винных этикеток, но и форм самих бутылок. Почему так много видов? Что можно понять, взглянув на бутылку и взяв ее в руки? Как вообще получилось, что вино разливают в стекло, а не в керамику, как раньше, или пластик с металлом?

Дмитрий МОСТОВОЙ

### Почему бутылка из стекла?

До массового появления стеклянных бутылок вино, как правило, хранили в сосудах из глины (прежде всего, амфорах) и дерева (бочках). Однако по мере развития виноделия стало очевидно, что ни тот, ни другой материал не способны к действительно длительному хранению вина, чье качество повышалось от столетия к столетию. Поэтому, если в туристической поездке – прежде всего, в Грузию, где такой вид тары популярен – вам предложат приобрести вино в красивой керамической бутылке, учтите, что, в первую

очередь, это сувенир. Выпить такое вино лучше в ближайшие месяцы, да и вряд ли оно будет высокого качества – хорошие производители не станут разливать вино в керамику.

А вот стекло – другое дело. Причем, стеклянные сосуды для вина появились еще в... Древнем Египте. Однако из-за сложности производства и высокой стоимости почти 2500 лет бутылка из стекла была скорее предметом роскоши.

&gt; стр. 12



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

Подписка через каталоги:

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





# Марк, шер, Алишер

## Как и сколько зарабатывают на маркировке в Узбекистане структуры, связанные с Алишером Усмановым

> стр. 1

### Два кармана одного костюма

CRPT Turon не раскрывает сумму инвестиций в проект по «кодированию» товаров в Узбекистане. В России за 15 лет (именно на такой срок рассчитано ГЧП в РФ по маркировке) общий объем инвестиций ЦРПТ ожидается в размере 250 млрд рублей (\$3,9 млрд).

Стоимость маркировки для производителей Узбекистана и импортеров составляет 68 сумов (\$0,006) за один код. Эта сумма по курсу 1 января 2021 года соизмерима с ценой одного штрихкода в России – 50 копеек. Аналогична цена специальных кодов и в Казахстане – 3 тенге.

О количестве уже маркированной продукции в ГНК не сообщили, сославшись на на-

логовую тайну. Но, по словам зампреда комитета РУз Алимджана Файзибаева, выступавшего на форуме «Иннопром. Центральная Азия» в апреле этого года, через национальную информационную систему заказано 1,9 млрд уникальных DataMatrix-кодов, выпущено 1,1 млрд единиц продукции с цифровой маркировкой.

Как пояснили в CRPT Turon, в это число входят и коды, которые бесплатно наносились в рамках пилотной программы. Например, 1 млн кодов для бытовой техники, 12 млн для лекарств и 500 млн для воды и прохладительных напитков.

Если вычесть бесплатные штрихкоды, то, по подсчетам «Курсива», CRPT Turon за этот период мог выручить порядка 39,95 млрд сумов (\$3,5 млн).

С 1 сентября в Узбекистане стартует маркировка лекарств во внешней упаковке. По оценке Drug Audit, в 2021 году рынок лекарственных средств в Узбекистане составил 1,5 млрд упаковок. Если отталкиваться от этой цифры, то выручка от маркировки медикаментов ежегодно может достигать 102 млрд сумов (\$9 млн).

Эти суммы могут показаться незначительными, если не учитывать, что оборудование и IT-решения для маркировки на рынке Узбекистана продает Trekmark Solutions. Это «дочка» российской компании «Трекмарк», которая работает рука об руку с Единой национальной системой цифровой маркировки «Честный знак» в РФ. Кроме того, 45% «Трекмарка» принадлежит Центру развития перспективных технологий, связанному с USM.



Фото: Depositphotos/visitgrid

## Чуть помедленнее, коды

### С какими проблемами сталкиваются фармкомпания Узбекистана при внедрении маркировки.

Павел НОСАЧЁВ

В сентябре 2019 года в Узбекистане запустили пилотный проект по маркировке товаров – на них наносит цифровой код DataMatrix, который позволяет отследить путь от производителя до конечного покупателя. Штрихкод можно отсканировать с помощью приложения Asl Belgisi и узнать все о товаре.

Причины, по которым республика начала «кодирование», не отличаются от общемировых. С помощью маркировки правительства борются с нелегальным производством, контролируют оборот продукции, а также улучшают фискальный учет и увеличивают собираемость налогов.

### Полным ходом

Пилотный проект по маркировке обкатывали на табаке и алкоголе. По данным British American Tobacco Uzbekistan, из 10,5 млрд сигарет, ежегодно продаваемых в РУз, 15,7%, или 1,5 млрд штук, имеют нелегальное происхождение.

С 1 января 2021 года маркировка табачных изделий и алкоголя в Узбекистане стала обязательной. С апреля 2021-го РУз первой на постсоветском пространстве начала маркировку пива, а спустя год стала пионером в нанесении штрихкодов на бытовую технику. Исследования показали, что локальная техника активно подделывается «подпольщиками», поэтому маркировка этой товарной группы особенно важна для Узбекистана.

Сегодня в республике «кодируются» уже четыре группы товаров. С 1 сентября 2022 года к ним присоединятся вода, безалкогольные напитки и лекарства. «Около 15–18% общего оборота лекарств приходится на фальсификат – товар, который поступает в страну без регистрации и срока годности. Это негативно сказывается на производителях, госбюджете и угрожает здоровью людей», – объяснил необходимость маркировки медикаментов генеральный ди-

ректор Serena Pharma Сатиш Виджайварги.

В планах Узбекистана «оцифровать» ковры, шины и автозапчасти, так как эти товары также сильно подвержены контрафакту и фальсификации.

### Горькая сторона марки

Предстоящая обязательная маркировка вызывает ряд вопросов у производителей лекарств. Фармкомпании просят вновь отсрочить полномасштабное нанесение штрихкодов. Ранее процесс уже отодвигали с 1 февраля на 1 сентября 2022 года.

Генеральный директор фармацевтической компании Dentafill Саркор Исонбаев называет введение обязательной маркировки успешным и предлагает отложить его на пять лет. «Маркировка – это очень верный посыл. Но осуществить это за такой короткий период мы не сможем. У нас 20 цехов, мы выпускаем 170 наименований. У нас большие объемы. Оснатив маркировкой всю систему, мы рискуем потерять в объемах до 40%. Я уже не говорю о финансовых затратах: к каждой линии необходимо оборудование, которое стоит более 3 млн евро, нужно еще подготовить персонал. То есть мы вынуждены будем сократить какой-то свой проект, но мы этого физически просто сделать не сможем», – отметил Саркор Исонбаев.

По его словам, столь быстрое внедрение маркировки в фармацевтике может повлечь повышение цен. Эксперт прогнозирует рост на 30–40%.

«Оборудование для маркировки состоит из станций сериализации и агрегации. Сериализация – это присвоение индивидуального случайного кода DataMatrix, позволяющего обеспечить полный контроль передвижения конкретной единицы товара до конечного потребителя. Агрегация – это объединение экземпляров готовой продукции в групповую упаковку, как правило, гофрокороба со штрихкодом стандарта GS1. Это включает идентификацию упаковочной системы, коробка, палеты с присвоением группового серийного номера SSCC», – рассказал «Курсиву» Сергей Кузьмин, старший

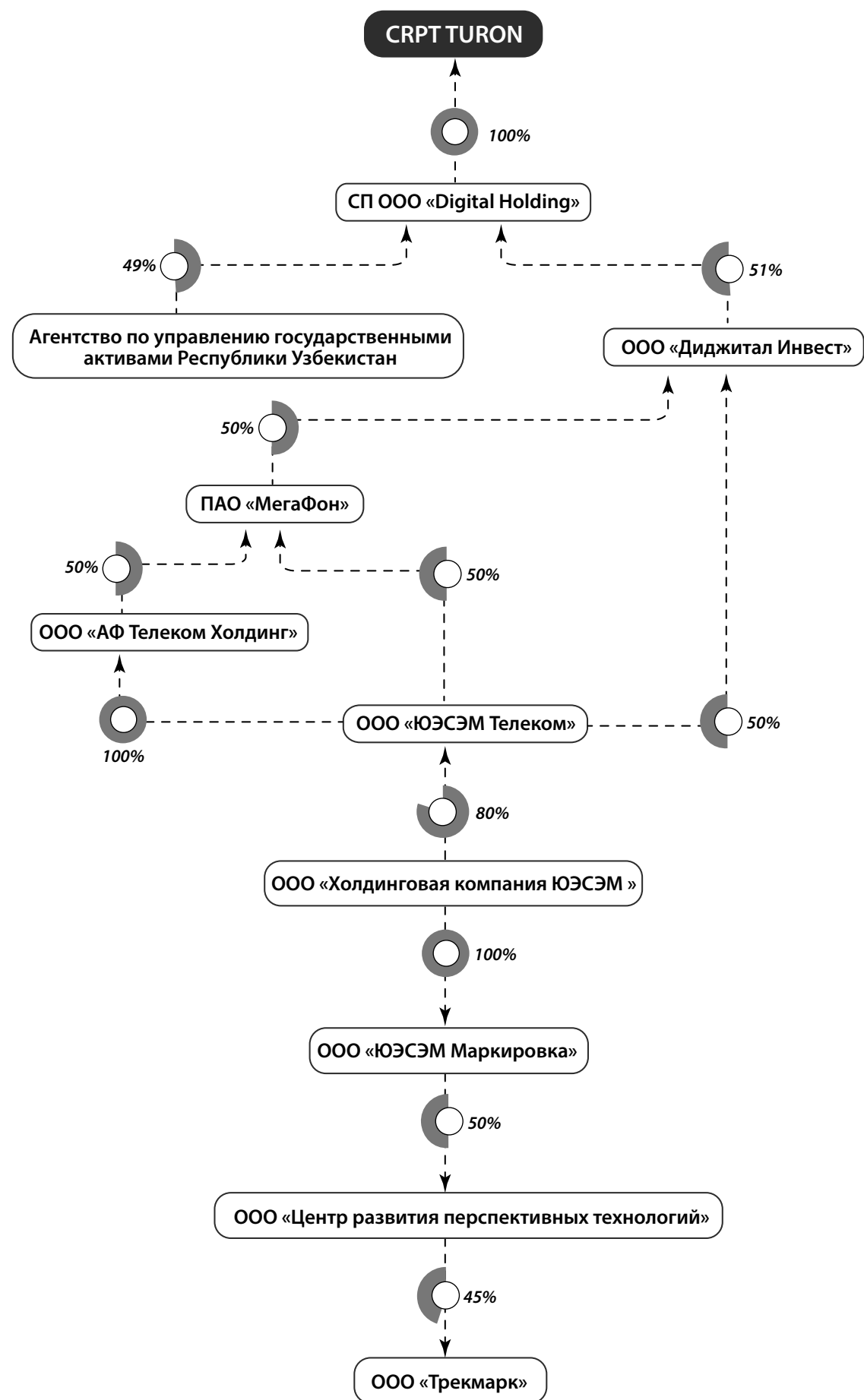
инженер компании «Трекмарк», специализирующейся на производстве оборудования для маркировки.

По его словам, стандартный набор аппаратуры для нанесения, считывания и последующего агрегирования в фармпроизводстве может относиться к разным ценовым категориям. «В зависимости от интегратора, станции сериализации и агрегации оборудование продается в ценовом диапазоне от 35 тыс. до 50 тыс. евро. На стоимость также влияют комплектация и конкретные задачи со стороны производителя», – подчеркнул Кузьмин.

Serena Pharma первоначально не попала в пилотный проект, но после обращения в «Узфарманат» компания туда включили. «Изначально необходимо оборудование и предложения интеграторов, в том числе российских, мы остановили свой выбор на компании из Индии. Собрать необходимое оборудование, мы в течение 22 дней запустили процесс маркировки на своем заводе. На это мы потратили \$82 тыс. и бесплатно обучили трех сотрудников для дальнейшей работы с маркировкой», – отмечает Сатиш Виджайварги.

Он рассказал, что в Индии тоже практикуется система маркировки, но она действует только на экспортные лекарства. «Аптек это не коснулось, что очень плохо. Узбекистан сделал правильное решение, начав внедрять маркировку по отношению ко всем лекарствам – местного и зарубежного производства. Также важный шаг – проверка кода маркировки в аптеках. Благодаря маркировке мы можем знать объем лекарств на рынке, где и сколько есть в запасе, сколько продано», – заявил Виджайварги.

Аргументами в пользу маркировки власти считают первые результаты внедрения системы и выполнение главных ее задач – борьба с контрафактом и пополнение казны. Как рассказали «Курсиву» в Государственном налоговом комитете республики, по итогам первого года реализации проекта выручка двух табачных компаний увеличилась на 586,8 млрд сумов (+15,2%) по сравнению с предыдущим годом, а акцизные поступления в казну – на 285,8 млрд сумов (+17,3%).



QAZAQ AIR предлагает услугу пассажирских чартерных рейсов и групповых перевозок по межрегиональным направлениям и приграничным территориям соседних государств



Перевозка группы пассажиров от 10 человек



Корпоративные вылеты



Туристические группы



Сакральные места Казахстана



Пакет Құдалық

Полная информация

+7 727 356 3563

sales@flyqazaq.com

Сертификат эксплуатанта РК Комитета гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/014 от 16.06.2021

QAZAQ AIR

## ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Нынешний год для казахстанского фондового рынка не задан с первых дней. Январские события обвалили котировки казахстанских эмитентов еще до того, как пришел кризис, связанный с российским вторжением на территорию Украины, и в полной мере проявилась глобальная коррекция, вызванная ростом ставки ФРС. К середине мая индекс KASE ослаб на 23% относительно уровня начала года. Эксперты, опрошенные «Курсивом», считают, что спад может продлиться до лета-осени.

**Сергей ДОМНИН,**  
**Ольга ФОМИНСКИХ**

### Второй после 2014-го

Текущая нижняя точка рынка была достигнута 16 мая этого года – тогда индекс KASE опустился до уровня 2745,26 пункта. В последний раз этот «эшелон» индекс проходил в январе 2021 года, когда шел уверенный затишной рост. Общая коррекция за последние 4,5 месяца составила –23%. Более глубокий спад рынок демонстрировал только в 2014 году, когда с сентября по декабрь индекс KASE потерял 41%.

Обвал 2014 года объяснялся критически ухудшающимися ценами на нефть (цена на нефть Brent за четыре месяца потеряла 37%) и ожидаемой на этом фоне девальвации тенге. В нынешнем году цены на нефть оказались, пожалуй, единственным позитивным фактором.

Первым ударом по позициям казахстанских эмитентов были январские события, размах которых был настолько серьезным, что торговля на KASE на

### Казахстанский рынок вернулся к уровням конца 2020 года

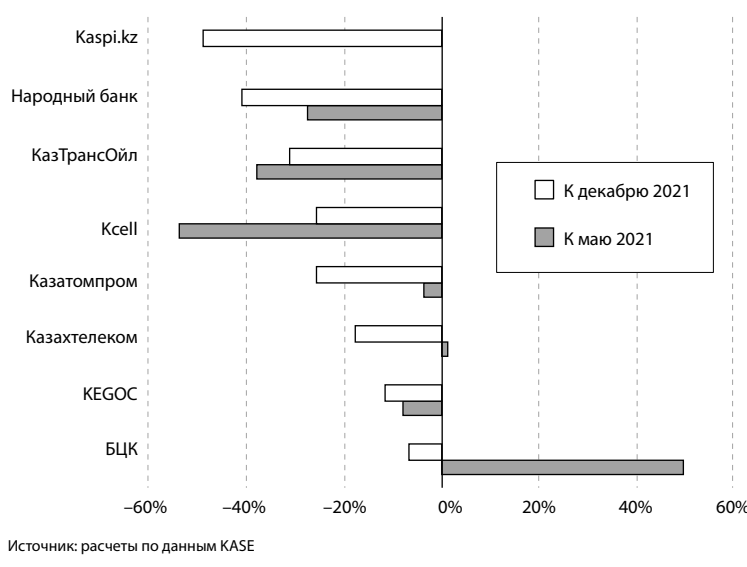
**Индекс KASE в 2020–2022, пунктов**



несколько дней остановилась. Одновременно обвалились котировки казахстанских эмитентов на иностранных площадках. «События января, когда в течение продолжительного времени фондовый рынок был практически парализован, оказали значительное негативное влияние на котировки казахстанских эмитентов, особенно тех, которые

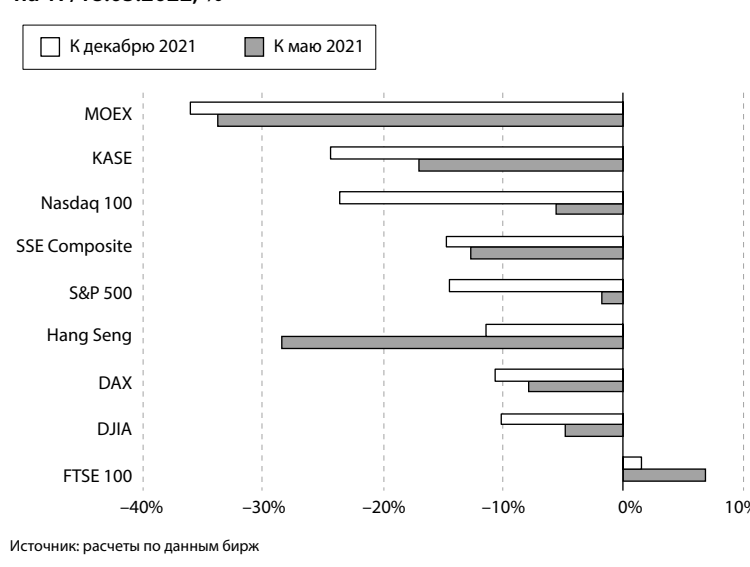
### С начала 2022 года падали все участники индекса KASE

Динамика бумаг, составляющих индекс KASE, по итогам 17.05.2022, %



### Казахстанский индекс ушел ниже китайских индексов

Сравнительная динамика индексов мировых фондовых бирж на 17/18.05.2022, %



# Рынок в нокдауне

С начала года индекс KASE потерял больше 20%, и это еще не дно

котируются на международных биржах. Наши эмитенты, банки и добывающие компании понесли репутационные издержки в глазах иностранных инвесторов», – говорит председатель правления брокерской компании «Евразийский Капитал» **Аскар Айткожа.**

Проблем добавило и изменение политики в отношении эмитентов из числа нацкомпаний. «В среднесрочном плане эти события негативно повлияют на прибыльность национальных компаний через заметное увеличение оплаты труда персоналу», – прогнозирует аналитик «Фридом Финанс» **Данияр Оразбаев.**

Не успел рынок отскокнуть, как пришел следующий кризис. «После стабилизации ситуации в стране индекс вернулся к осторожному росту, и в это время случилось военное вторжение России в Украину, – рассказывает **Мурат Кастаев,** генеральный директор DAMU Capital Management. – Высокая взаимосвязь казахстанской экономики и российской, возможные проблемы с экспортом нашей нефти и риски подпадания под вторичные санкции повлекли за собой отток инвесторов из казахстанских активов и снижение индекса KASE». Не лучшим образом повлияла на ситуацию и девальвация тенге в феврале – марте, составившая 20% (правда, к маю курс вернулся на ранние февральские значения).

Сравнение изменения индексов KASE и MOEX (Москва) с начала года не только демонстрирует серьезную зависимость двух рынков, но и показывает, что в сравнении с российским рынком, который по состоянию на середину мая потерял 37% (на пике спада – до 46%), казахстанский показывает негативную, но не трагическую динамику.

Одним из последствий роста геополитической нестабильности и девальвации стал всплеск инфляции, который некоторые эксперты также называют в чис-

ле факторов, неблагоприятно влияющих на фондовый рынок. По итогам апреля потребительские цены показали годовой рост на 13,2%, Нацбанк РК был вынужден повысить базовую ставку до 14,0% – и это тоже было отрицательным стимулом для инвесторов.

Проблем добавил и внешний фон: в США началось форсированное ужесточение монетарной политики. «В марте ФРС США впервые с 2018 года подняла базовую ставку в ответ на рекордную за 40 лет инфляцию в стране, в мае ставка была повышена еще раз. Также регулятор объявил о планах по сокращению баланса более чем на \$1 трлн в год, – объясняет **Аделина Казангапова,** директор департамента управления инвестпортфелем SkyBridge Invest. – Стремительным «пандемийным» ростом фондовый рынок был обязан программе количественного смягчения, запущенной в марте-апреле 2020 года и направленной на стимулирование рынков. Теперь ситуация обратная: баланс будет сокращаться, ставка – повышаться, что означает сокращение ликвидности на рынках и ухудшение кредитных условий. Особенно сильно на это реагируют компании технологического сектора, как более зависимые от заемных средств». Среди других негативных стимулов Казангапова указывает опасения по поводу экономики Китая, власти которого следуют политике нулевой терпимости к COVID-19, вводит новые локдауны, что вызывает сбой в логистике.

На этом фоне падают не только казахстанский и российский индексы, но и маркеры других развивающихся и развитых рынков. С начала года шанхайский SSE Composite просел на 15%, гонконгский Hang Seng – на 11%, S&P 500 – на 14%, Nasdaq 100 – на 24%.

По мере ухудшения внешнего фона проблемы стали «подкидывать» и локальные игроки. Данияр Оразбаев напоминает

о наполнившем рынок пессимизмом решении руководства «КазТрансОйла» предложить дивиденды в три раза меньше, чем год назад, о давлении регулятора на «Казхателеком» с тем, чтобы он продал Kcell, плохой отчетности KEGOC, который отразил существенные убытки от безвозмездной передачи государству своей «дочки» – РФЦ по ВИЭ.

В итоге самое глубокое падение с начала года показали Kcell (–49%) и Народный банк (–41%) с листингом в Лондоне; бумаги еще одного резидента LSE, «Казатомпрома», подешевели на 25%. Срезавший дивиденды «КазТрансОйл» потерял 31%, пребывающие в неопределенности «Казхателеком» и Kcell – соответственно 17 и 26%. Наименьший спад среди участников индекса KASE фиксировался у KEGOC (–11%) и Банка ЦентрКредит (–7%).

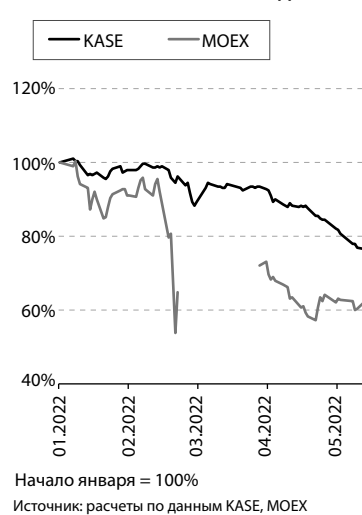
### Стабилизируй это

Падение индекса KASE – критическое, но опрошенные «Курсивом» эксперты считают, что ситуация может быть хуже. Внешний фон стабильно негативен, позитивные тренды в национальной экономике не ясны.

«Все будет зависеть от того, смогут ли центробанки победить инфляцию без ущерба экономическому росту, – говорит **Аделина Казангапова.** – Пока ясно, что регулятор США не намерен реагировать на снижение фондового рынка и твердо намерен сдерживать рост цен. Эксперты сходятся во мнении, что регулятору будет довольно сложно ужесточить денежно-кредитную политику в достаточной мере для того, чтобы ослабить инфляцию и при этом не спровоцировать рецессию в экономике США, которая является реальной угрозой для экономики в ближайшие два года. Фондовый рынок может относительно спокойно пережить рост ставок, если это будет сопровождаться позитивной динамикой корпоративных прибылей и экономики. Пола-

### Индекс Казахстанской биржи с начала года просел более чем на 20%

Изменение индексов KASE и MOEX с начала 2022 года, %



гаю, что мы еще не увидели дна и снижение фондового рынка продолжится».

Аскар Айткожа считает, что успехи в борьбе с инфляцией в развитых странах заставят ждать себя до конца года, а конфликт вокруг Украины «не закончится в ближайшее время, а кроме того, может усилиться и расширяться, предсказать конец падения пока не представляется возможным».

Мурат Кастаев ожидает стабилизацию во втором полугодии: «К тому времени возможно какое-то разрешение ситуации в Украине и возврат аппетита инвесторов к риску, инфляция – как глобальная, так и казахстанская – пойдет на спад и риски инвестирования в Казахстан снизятся».

Данияр Оразбаев прогнозирует, что восстановление начнется ближе к концу лета, «когда будут более понятны ориентиры по инфляции и базовой ставке и перспективы по финансовым показателям и дивидендам эмитентов на 2022 год».

«Индексу могут позволить расти некоторые внутренние факторы, – считает аналитик

«Фридом Финанс». – Например, Народный банк может выплатить отложенные дивиденды в конце лета, как это было в 2020 году, что поддержит стоимость. К тому же Халык недавно выкупил часть кредитного портфеля Сбера, что может улучшить его фундаментальную привлекательность. Подобная же история может произойти и с БЦК, который купил дочерний банк Альфа-Банка. Также дальнейшее повышение цены урана может поддержать акции «Казатомпрома».

Обычное состояние падающего рынка – попросить государство о помощи. Эксперты, опрошенные «Курсивом», разделяют мнение, что никаких мер прямого участия вроде выкупа бумаг казахстанских эмитентов от государства сейчас не требуется. Необходимый для возвращения позитива набор мер – стабилизация обменного курса, гибкость в оперировании базовой ставкой, а также проведение аккуратной внешней политики, которая бы минимизировала тяжелые эффекты от санкций против РФ на казахстанскую экономику.

«Снижение турбулентности в нынешней геополитической ситуации, укрепление национальной валюты, привлечение еще большего количества местных и зарубежных инвесторов помогло бы стабилизации ситуации и восстановлению индекса KASE», – говорит ведущий специалист управления аналитикой BCC Invest **Алима Алимбек.**

Аскар Айткожа акцентирует внимание на сложных задачах, стоящих перед казахстанской дипломатией: «Казахстану необходимо оставаться максимально нейтральным, продолжая активно сотрудничать по экономическим вопросам как с Западом, так и с Россией, не нарушая санкционного режима, чтобы не попасть под вторичные санкции».

«От государства требуется лишь следить за соблюдением правил игры, чтобы эмитенты не нарушали закон и соблюдали все нормативы и регулятивные документы. Также государство должно сосредоточиться на привлечении на биржу новых эмитентов, чтобы увеличить его репрезентативность индекса и его устойчивость. С другой стороны, надо стимулировать и приход на биржу новых игроков – управляющих компаний и большого количества частных инвесторов», – говорит Кастаев.

Аделина Казангапова развивает тему: «Государство должно принимать меры не по поддержке отдельных компаний, а вести комплексную работу по развитию фондового рынка страны, включающую упрощение удаленного доступа иностранных инвесторов на фондовый рынок Казахстана, внедрение механизма справедливого налогообложения с учетом убытков, полученных инвесторами, развитие инфраструктуры, повышение общей финансовой грамотности населения».

Данияр Оразбаев называет в числе возможных мер поддержки новые SPO/IPO нацкомпаний, а также повышение эффективности управления этими структурами «через увеличение дивидендов, снижение необоснованных трат, защиту прав миноритарных акционеров».

## Индексы Kursiv-10 и Kursiv-G38: стабильный спад

В минувшие семь дней позиции 10 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-10, ухудшились. Значение индекса сократилось с 845,10 (по итогам торгового дня) до 839,16 пункта (по состоянию на 15:00 18.05.2022).

**Аскар МАШАЕВ**

Индекс Kursiv-10 падает четвертую неделю подряд. Неудачной неделей выдалась для «Казатомпрома» (–2,9%), «КазТрансОйла» (–1,6%), «Казхателекома» (–1,0%), Народного (–0,8%), Yandex N.V. (–0,7%) и Банка

ЦентрКредит (–0,1%). И только один эмитент закрыл неделей сплюсмом: акции Kcell прибавили 0,2%.

Неделя оказалась неблагоприятной и для индекса Kursiv-G38 (эмитенты из сектора KASE Global). Значение индекса незначительно скорректировалось – с 459,54 (по итогам торгового дня) до 459,00 пункта (по состоянию на 15:00 18.05.2022).

Тройка лидеров роста из сектора KASE Global: Nike (+15,3%), Advanced Micro Devices (+10,6%) и Micron Technology (+6,9%). Среди аутсайдеров недели из этого сектора The Boeing Company (–16,7%), Microsoft (–4,6%) и Apple (–3,7%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 11.05.2022 по 18.05.2022.

### Индекс Kursiv-10



### Народный банк

С 16 мая 2022 года Народному банку присвоен статус маркет-мейкера на KASE по облигациям KZKD00000568 (сектор «государственные ценные бумаги», MUM132\_0005) Минфина РК.

Банк опубликовал консолидированную финансовую информацию за три месяца 2022 года. Процентные доходы увеличились на 31,1% (до 253,8 млрд тенге), доходы по услугам и комиссии – на 28,3% (до 33,5 млрд тенге), чистая прибыль – на 28,3% (до 124,2 млрд тенге).

«Стоимость риска по займам клиентам за I квартал 2022 года составила 1,5%, частично отражая более нормализованный уровень и увеличение расходов на кредитные убытки по розничным кредитам, включая оценку

влияния макропараметров», – следует из пресс-релиза.

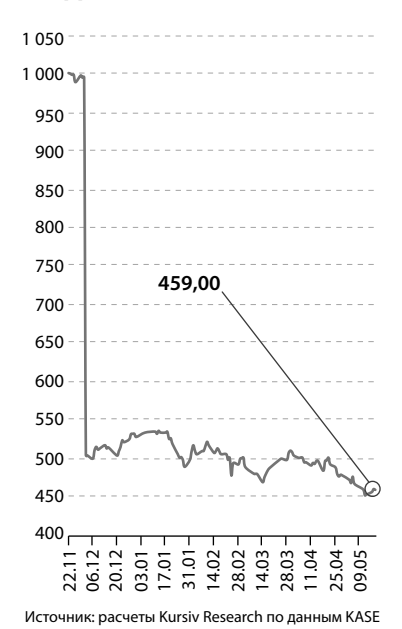
### KEGOC

Компания по управлению электрическими сетями сообщила, что по ее облигациям KEGCб1 (15-летние бонды с погашением в 2031 году; объем выпуска – 47,5 млрд тенге) на седьмой купонный период установлена ставка вознаграждения в размере 14,9% годовых.

### «Казхателеком»

Повестка дня внеочередного общего собрания акционеров нацкомпании, назначенного на 2 июня 2022 года, дополнена двумя вопросами: об определении «Эрнст энд Янг» аудиторской организацией на 2022–2024 годы и о внесении изменений и дополнений в устав компании.

### Индекс Kursiv-G38



**K** Kursiv Research  
Index

# Ближе к телу

> стр. 1

Но эти деньги, в отличие от вкладов в универсальных банках, нельзя назвать подвижными, они (в силу их специального назначения) не подвержены оттокам и не оказывают давления на валютный рынок (поскольку все вклады в Отбасы являются тенговыми).

Во-вторых, номинальные объемы клиентских средств сильно зависят от валютной переоценки в те периоды, когда курс тенге демонстрирует резкие колебания. В начале отчетного квартала доллар в Казахстане официально стоил 431,8 тенге, к концу февраля курс упал до 495 тенге, а под занавес марта произошло его укрепление до 466,3 тенге за доллар. По итогам квартала тенге ослабел ровно на 8% и ровно на столько же «подорожали» валютные вклады в тенговом эквиваленте.

«Курсив» изучил, как менялись объемы розничных средств у 13 основных универсальных игроков на этом рынке (все они были участниками AQR). По состоянию на начало года их доля в общем объеме розничных вкладов (без учета Отбасы) составляла 99,2%. Данные приведены по счетам в тенге и свободно конвертируемой валюте (см. инфографику). Прочими валютами (в основном это рубль) «Курсив» пренебрег в силу ничтожности их удельного веса (0,5% на 1 апреля).

## Утечка в системе

Совокупные остатки на тенговых счетах населения в банках уменьшались три месяца подряд и по итогам квартала снизились на 713 млрд тенге (с 6,97 трлн до 6,26 трлн тенге), или на 10,2%. Основные нетто-оттоки пришли на январь (-350 млрд тенге за месяц) и март (-342 млрд). Что касается счетов физлиц в СКВ, то в январе они выросли на \$55 млн (скорее всего, из-за внутренних конвертаций), после чего в феврале сократились на \$63 млн, а в марте просели сразу на \$702 млн. Итого нетто-оттоки по валютным вкладам за квартал составили \$710 млн (с \$10,6 млрд до \$9,9 млрд), или 6,7%.

У масштабных мартовских оттоков могут быть две причины. Во-первых, это бегство вкладчиков из оказавшихся под санкциями дочерних российских банков, прежде всего из Сбера, потому что в Альфе кризис ликвидности на тот момент еще не наступил, а ВТБ был опустошен розничными клиентами еще в феврале (-\$111 млн за месяц). В марте ВТБ выдал вкладчикам еще \$6,4 млн, и на конец квартала здесь оставалось лежать 19 млрд тенге в нацвалюте (возможно, люди не хотят их забирать, чтобы не лишиться 10%-ной премии от государства) и всего лишь \$5,4 млн в СКВ.

Сбербанк, дабы обезопасить клиентов от санкций, предложил

им до 14 марта либо конвертировать валютные счета в тенговые, либо перевести доллары в любой местный БВУ (наличными можно было забрать не более \$5 тыс.) В результате за месяц вкладчики вынесли из Сбера \$871 млн (осталось \$58 млн) и 142 млрд тенге (осталось 370 млрд).

Показательным является тот факт, что оттоки Сбера не трансформировались в равнозначные притоки конкурентов. В марте положительную динамику по валютным средствам физлиц продемонстрировали лишь четыре игрока: Халык (+\$147 млн за месяц), БЦК (+\$97 млн), Forte (+\$95 млн) и Алтын (+\$37 млн). И наоборот, существенные оттоки зафиксировали Kaspi (-\$65 млн) и Jusan (-\$64 млн). Не столь заметное, но все-таки сокращение валютных вкладов произошло еще у четырех банков: Хоум Кредит (-\$9 млн за месяц), Bank RBK (-\$9 млн), Евразийский (-\$4 млн) и Нурбанк (-\$1 млн). В итоге розничные средства в СКВ в размере \$702 млн в марте были изъяты из банковской системы.

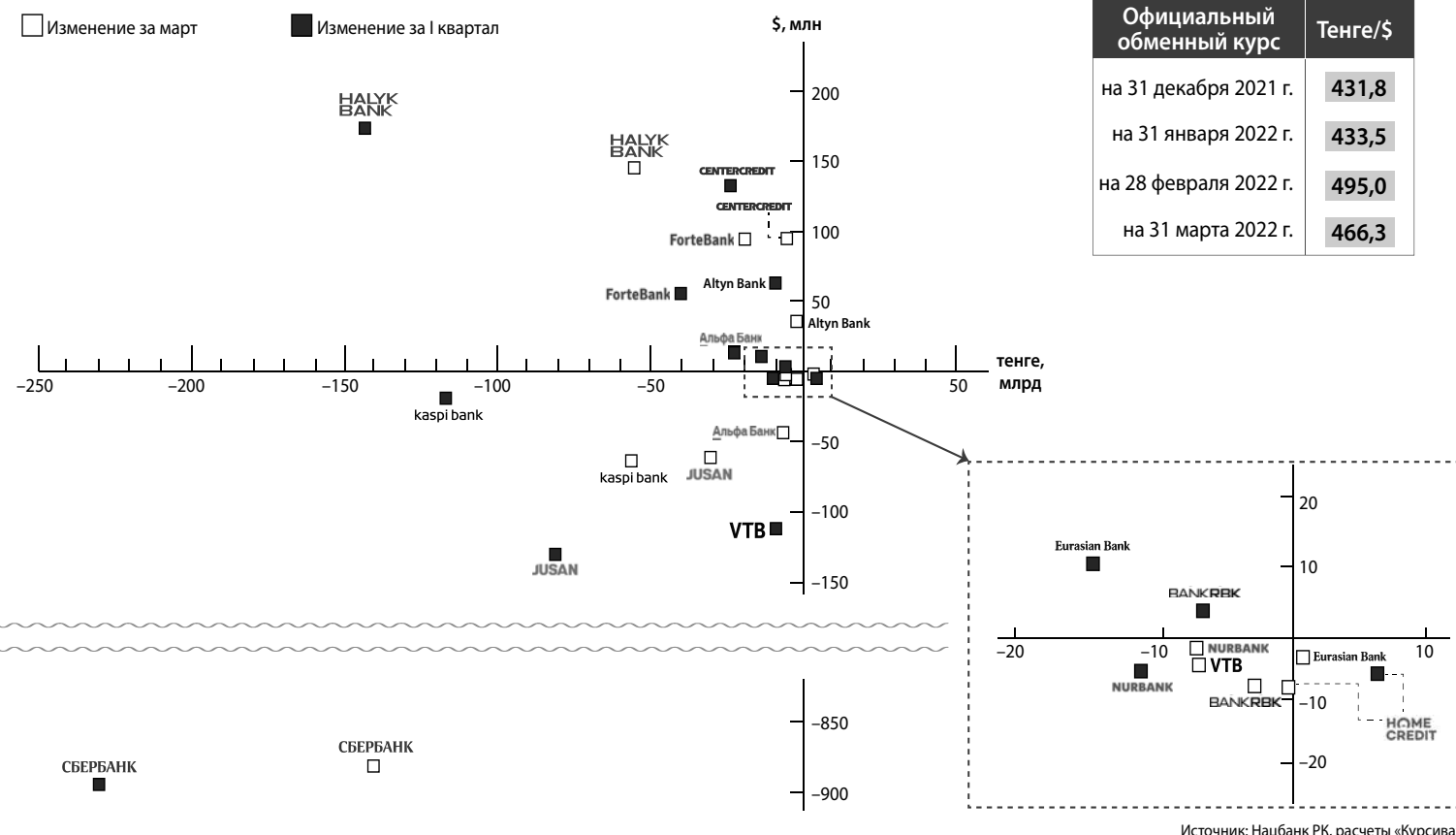
## Возмущенные дефицитом

Вторая причина масштабных мартовских оттоков частично может вытекать из первой, но в любом случае является следствием конфликта в Украине и введенных против РФ санкций, которые на начальном этапе привели к обвалу рубля. Тенге последовал примеру российской валюты и падал вплоть до 15 марта, когда его биржевой курс установил исторический антирекорд, достигнув 512,2 тенге за доллар. На этом фоне в Казахстане возник острый дефицит наличных долларов и евро. По состоянию на утро 14 марта уже во всех банках страны, а не только в подсанкционных, на операции по снятию валютных вкладов были наложены ограничения (подробнее читайте в материале «Новому курсу нужна мегапартия «зеленых»» в №10 от 17.03.2022).

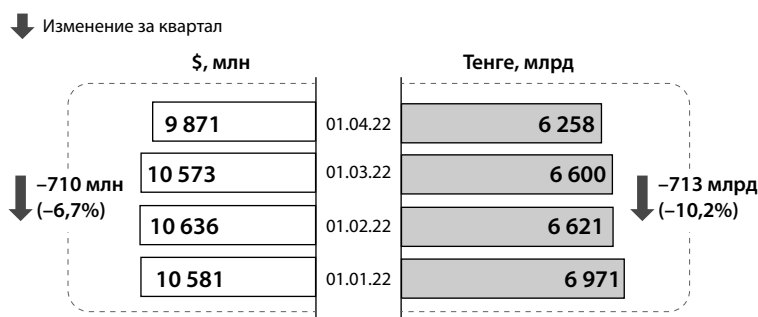
Лимиты каждый банк установил свои, но принцип был схожий: клиентам, как правило, предлагалось оставить заявку на сумму, не превышающую некий максимум, и через несколько дней прийти в кассу для ее получения. В отделе ряда крупных банков образовались внушительные очереди. Спустя непродолжительное время ситуация с наличной валютой была нормализована, однако временный дефицит и клиентский ажиотаж, судя по всему, сделали свое дело: люди изымали свои доллары в рамках разрешенных лимитов и обратно в систему их уже не вернули.

Разумеется, в условиях паники отыскались и такие вкладчики, которые на всякий случай решили забрать свои тенговые сбережения. «Курсив» насчитал четыре банка (помимо российских), у которых в марте

## Динамика средств физлиц в банках РК с начала 2022 года



## Насколько снизились розничные средства в банках\* за I квартал



\* Совокупно для 13 универсальных банков – участников AQR. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

произошли оттоки розничных средств как в иностранной, так и в родной валюте. Судя по объему оттоков, наиболее нервные клиенты оказались у Kaspi (-57 млрд тенге и -\$65 млн за месяц) и Jusan (-33 млрд тенге и -\$64 млн). Незначительно просели по депозитам также Bank RBK (-3,5 млрд тенге и -\$9 млн) и Нурбанк (-8 млрд тенге и -\$1 млн). В знак благодарности к верным вкладчикам Kaspi автоматически увеличил ставку по действующим депозитам с 13 до 13,5%. Что же касается Jusan, то в этом банке вклады таяли на протяжении всего квартала: возможно, часть клиентов перестала доверять Jusan (вернее, его акционерам) сразу после внутрисполитических изменений, триггером которых стали январские беспорядки.

## Верю не верю

По итогам квартала добиться номинальных (без учета влияния курсовой переоценки) притоков по розничным счетам удалось семи из 13 участников AQR. В тройку лидеров вошли Халык (+106 млрд тенге за квартал), БЦК (+65 млрд) и Алтын (+30 млрд). За ними расположились Forte (+11 млрд), Хоум Кредит (+4,7 млрд), Bank RBK (+3,8 млрд) и Евразийский (+3,3 млрд).

Из шести банков, допустивших номинальные оттоки, три стали заложниками санкций: Сбер

(-610 млрд тенге за квартал), ВТБ (-60 млрд) и Альфа (-5,4 млрд). Оттоки в трех других банках произошли исключительно по свободному волеизъявлению их вкладчиков: Jusan (-121 млрд), Kaspi (-88 млрд) и Нурбанк (-11 млрд).

Если же рассматривать динамику вкладов в разрезе валют, то число игроков с положительным салдо сократится до трех. Два из них (БЦК и Алтын) нарастили розничные счета благодаря долларовой притокам. В БЦК долларские счета выросли за квартал на \$134 млн при снижении тенговых на 24 млрд. В Алтыне валютные вклады увеличились на \$65 млн, тогда как тенговые уменьшились на 10 млрд. Единственным игроком, сумевшим нарастить именно тенговый портфель, стал Хоум Кредит (+6,5 млрд тенге за квартал), но у него, наоборот, просели долларские вклады (-\$7 млн). Прирасти как в тенге, так и в СКВ не удалось за отчетный период никому.

Пять банков (Халык, Forte, Альфа, Евразийский и Bank RBK) хоть и добились притоков в валюте, но в тенговой части потеряли сильнее, в результате у них сложилось отрицательное салдо по розничным счетам. Например, в Халыке долларские депозиты выросли за квартал на \$177 млн (что эквивалентно 83 млрд тенге по биржевому курсу на конец марта), при этом счета

собственно в тенге просели на 143 млрд.

Пятерка аутсайдеров (подсанкционные Сбер и ВТБ, а также Jusan, Kaspi и Нурбанк) столкнулась с нетто-оттоками как в тенге, так и в СКВ. Например, в Jusan тенговые вклады за квартал сократились на 84 млрд тенге, валютные – на \$132 млн. В относительном выражении розничные средства в этом банке упали на 21,7 и 19,8% соответственно. Среди БВУ, не находящихся под санкциями, показатели Jusan стали худшими на рынке.

## Знакомый сюжет

Из вышеописанной динамики уже понятно, что в отчетном квартале население стало меньше доверять не только банкам, но и нацвалюте. Средний уровень долларизации розничных счетов для 13 БВУ вырос с начала года на 2,7 п.п. (с 39,5 до 42,2%). Если не считать Сбера и ВТБ, которые рассчитались с валютными вкладчиками фактически полностью, то долларизация снизилась только у Хоум Кредита (с 13,3 до 11,9%), чьи валютные риски и раньше были минимальными на рынке.

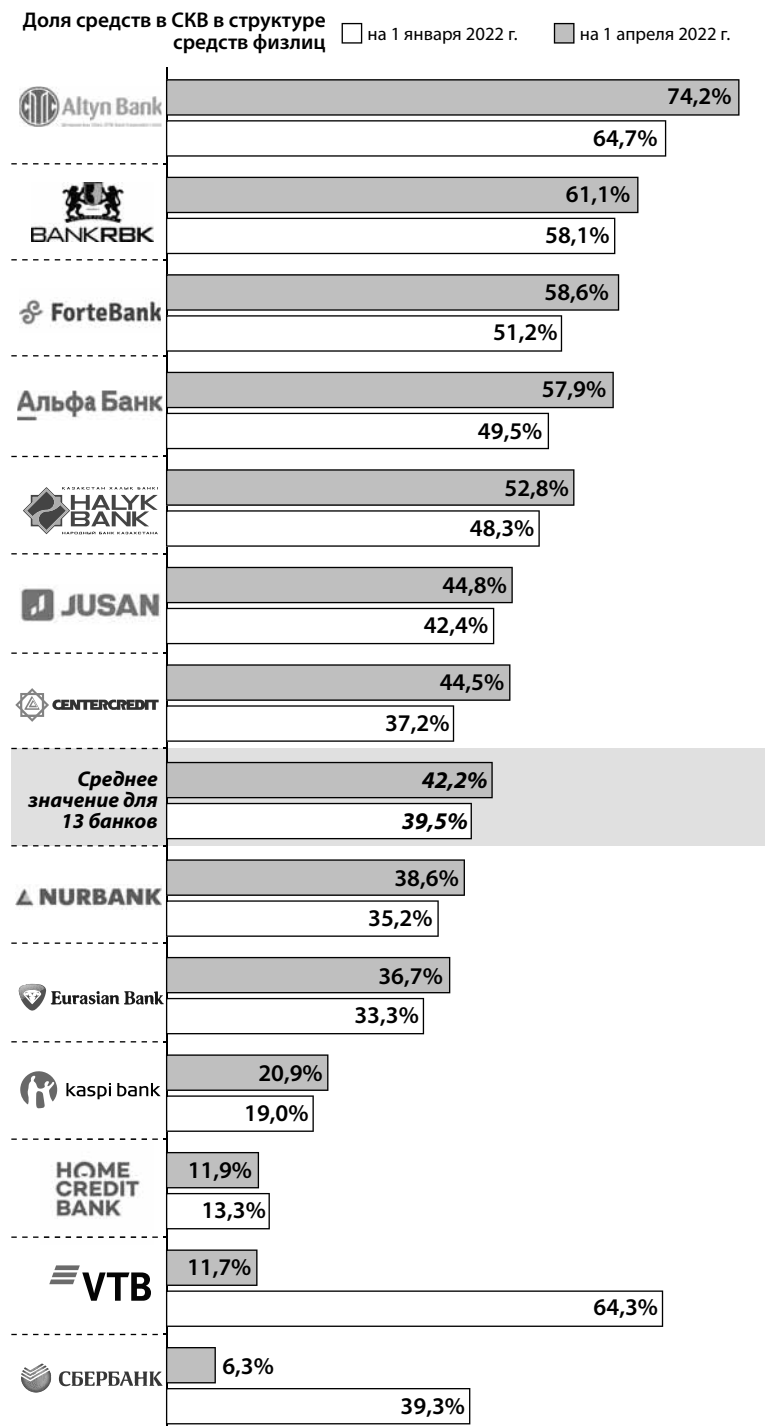
У семи игроков долларизация на конец марта находилась на уровне выше среднерыночного, у пяти – превышала 50%. В эту пятерку, в частности, вошел крупнейший банк страны: удельный

вес валютных вкладов в Халыке вырос с 48,3% на 1 января до 52,8% на 1 апреля.

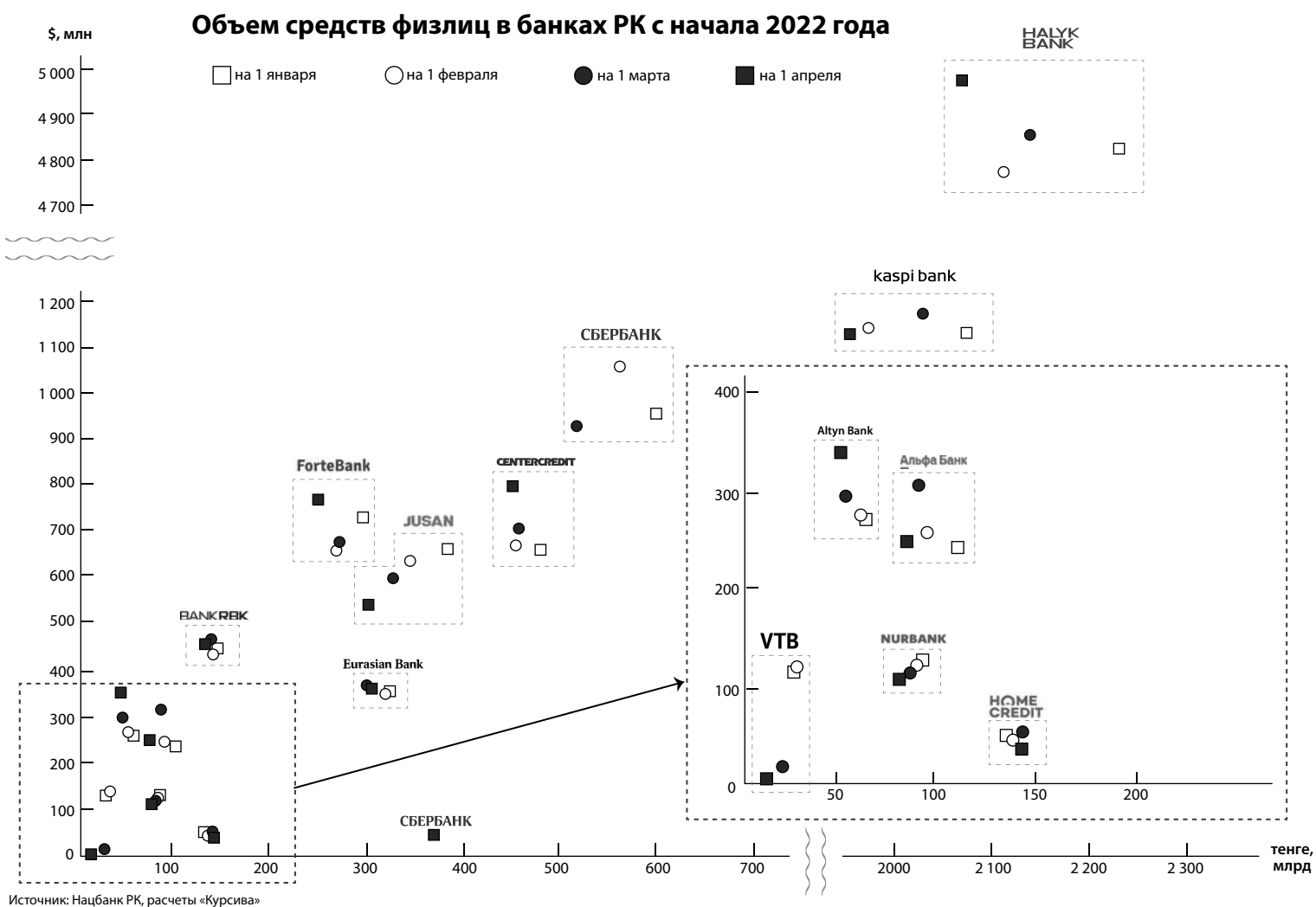
Наибольший рост долларизации по итогам квартала произошел у четырех игроков: Алтын (+9,5 п.п.), Альфа (+8,4 п.п.), Forte (+7,4 п.п.) и БЦК (+7,3 п.п.). Для Альфы (где валютные вклады физлиц на 1 апреля составляли \$258 млн, а их доля достигла 57,9%) это создало дополнительные трудности уже в начале апреля, когда этот банк вслед за своими товарищами по несчастью был внесен властями США в самый жесткий санкционный пакет. Дочерняя Альфа не выдержала этого прессинга и была в срочном порядке продана.

Банком с самым высоким уровнем долларизации в секторе продолжает оставаться Алтын. С начала года валютные вклады населения здесь выросли на \$65 млн (+24% за квартал), в то время как тенговые сократились на 10 млрд (-15%). В результате удельный вес долларовых депозитов в Алтыне увеличился с 64,7 до 74,2%, а доля тенговых упала до четверти портфеля. Судя по всему, для клиентов Алтына главным аргументом выбора является надежность его акционеров: банк на 60% принадлежит статусным китайским инвесторам, а остальным пакетом владеет Халык.

## Как изменился уровень розничной долларизации в банках\*



\* Для 13 универсальных банков – участников AQR. Банки расположены в порядке убывания показателя на 1 апреля 2022 г. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»



# НЕДВИЖИМОСТЬ



## Феномен растущей цены Причины, по которым дорожает жилье

**Застройщики прогнозируют дальнейший рост цен на недвижимость, стагнацию на рынке и просят помощи у государства. Нужно ли помогать строителям – «Курсив» собрал аргументы и контраргументы.**

**Наталья КАЧАЛОВА**

«Ужесточение правил застройки, сокращение ипотечных программ и их доступности, отмена ранее выданных согласований на строительство, искусственное сокращение акиматами планов по вводу жилья и игнорирование факта удорожания строительных материалов неминуемо столкнут строительный рынок в стагнацию в лучшем случае, а в худшем – в рецессию», – мрачно предсказывает член регионального совета «Атамекена», директор столичной строительной компании ТОО «Эдем» **Ирина Манжанова**.

### Материальные трудности

Основная причина значительного роста цен на жилье связана с увеличением себестоимости строительства из-за удорожания материалов и работ, хором уверяют застройщики. В качестве доказательства приводят динамику подорожания материалов с кратным увеличением цен на цемент, арматуру и прочее, ссылаясь на собственные источники.

Мининдустрии, КазНИИСа и профильные союзы производителей материалов подтверждают, что удорожание есть, но не столь значительное, как утверждают девелоперы. Кроме того, расходы на материалы – лишь часть затрат. Так, по данным КазНИИСа, доля арматуры занимает в себестоимости строительства жилых домов от 8 до 12%, а доля цемента не превышает 4%.

«В 2021 году застройщики, ссылаясь на бурный рост цен на строительные материалы, кинулись настаивать на пересмотре цен на строящееся жилье по действующим договорам. Они даже не объясняют формирование конечной стоимости. Анализ наших специалистов показывает, что даже новый уровень цен на строительные материалы позволяет компаниям безубыточно строить в рамках уже заключенных контрактов», – приводит порталу **tengrinews.kz** контраргументы руководитель АО «КазНИИСА» **Бегман Кульбаев**.

В том же 2021 году по итогам мониторинга цен на первичное жилье Агентство по защите и развитию конкуренции установило множество фактов необоснованного завышения цен со стороны застройщиков. По требованию антимонопольного органа цены на жилье на 4–30% снизили девелоперы Шымкента (ТОО «Dostyk Invest Group» и ТОО «Отгау групп»), Караганды (ТОО «Prof Invest»), Усть-Каменогорска (ТОО «Достар май»), Костаная (ТОО «БК-Строй»), ВКО (ТОО «Достар май»), ТОО «Service СМУ», ТОО «VK Invest Company»), а также крупнейшие девелоперы

страны – BI Group, Bazis-A и Rams Kazakhstan.

### Спрос не виноват?

Ни ипотека с господдержкой, ни пенсионные деньги значительного давления на цены на недвижимость не оказали, поэтому в отрасль необходимо продолжить вливать бюджетные средства. Это еще один аргумент застройщиков. «Мы, как люди с рынка, говорили и говорим, что пенсионные

Заодно с господдержкой спроса застройщики ждут дешевых денег и для своего бизнеса в виде субсидирования затрат и ставок по кредитам, а также внедрения проектного финансирования.

«Механизм проектного финансирования – это когда застройщик может прийти в банк еще до получения разрешений и получить хороший, удобный и дешевый кредит. А потом даже снизить ставку по кредиту за счет привлечения денег дольщиков.

стигнув пика роста в 2021 году. За год новостройки подорожали на 16,6% (при инфляции 8,4%), создав условия для спекуляций. «За пару месяцев в первой половине 2021 года (период активного вывода пенсионных средств. – «Курсив») цены на недвижимость в Алматы выросли более чем на 30%. Поэтому у инвесторов была возможность заработать, используя ажиотажный спрос», – приводит примеры с рынка ведущий специалист по

в этих ЖК, рассчитанная на большее количество квартир, увеличится, так как застройщику придется компенсировать расходы путем добавления к своей базовой цене цены за убранные этажи и квартиры», – объясняет **Ирина Манжанова**.

Речь идет о 19 ЖК города Алматы на разных этапах реализации, в отношении которых девелоперы получили уведомления от управления градостроительного планирования и урбанистики (УГПиУ) о пересмотре ранее утвержденных и согласованных документов в части снижения этажности до девяти.

УГПиУ «Курсиву» сообщили, что застройщикам направили не требования, а лишь рекомендации в связи с готовящимися изменениями регламентов (проект нового «Плана реализации градостроительных регламентов застройкой функциональных зон территории города Алматы» был размещен в марте на портале открытых НПА).

«Дебаты по поводу ограничения высотности зданий в Алматы возникли в результате градостроительных ляпов, которые допускались на протяжении нескольких лет, – считает директор и ведущий архитектор бюро INK Architects **Нурлан Камитов**. – Сейчас все идет к тому, что ограничение в девять этажей будет новой утвержденной нормой. Но буквально в прошлом году акимат уже вводил новые нормы на те же самых улицах (между Абая и Аль-Фараби) относительно плотности застройки. И тогда многим застройщикам тоже пришлось переделывать свои проекты.

«Не успели одни поправки внести, как грянули другие. Создание проекта – трудоемкий и длительный процесс. При его изменении не только эскизно-архитектурная, но и конструктивная часть и рабочая

«Проблема в том, что свободные участки в районе Аль-Фараби застраиваются очень быстро и не очень качественно в плане городской среды. Ни один застройщик не проводит исследование районов. В результате город становится все менее комфортным», – поясняет исследователь Urban Forum Kazakhstan, архитектор **Алина Бейсенова**.

Кроме ограничений по высотности новые градостроительные регламенты включают ужесточение по классу комфортности жилых комплексов в Алматы – дома между пр. Абая и пр. Аль-Фараби можно проектировать и строить «не ниже 3-го класса комфортности».

По словам **Нурлана Камитова**, это попытка закрыть «лазейку для девелопера», когда многие ЖК проектируются по четвертому классу (с минимальными показателями для машино-мест (0,5) и обеспеченности близлежащей территории), а продаются как жилье класса комфорт или даже бизнес.

### Кто заплатит за комфорт

«Акиматы не успевают строить инфраструктуру и сети, школы, детсады и искусственно ограничивают застройщиков – чтобы застройщики меньше строили и в результате инфраструктура подтягивалась своевременно», – озвучивает еще одну претензию **Виктор Микрюков**.

Но казахстанские урбанисты и горожане уверены, что девелоперам зачастую попросту невыгодно строить социальные объекты, поэтому они перекладывают задачу на город. А государство никогда не будет успевать за девелоперами.

«При комплексной застройке нескольких кварталов на 10–15 га девелопер обязан продумывать все социальные объекты, это в его интересах. Наличие такой инфраструктуры увеличивает привлекательность района и, соответственно, среднюю стоимость квадратных метров. Но сложно поставить школу или садик, если участок в один гектар. Каждый проект индивидуален. Кто будет строить социальную инфраструктуру и за чей счет – это уже вопрос коммерческий», – объясняет **Камитов**. Он приводит в пример Майами. Там, если дом превышает определенную нагрузку, администрация города на основании калькуляции затрат выделяет девелоперу конкретную сумму на создание социальных объектов.

«Мы, наверное, дошли до точки кипения, когда и строители, и люди, которые живут поблизости от стройки любого объекта, воспринимают все как враги. Откровенно плохие проекты недобросовестных застройщиков становятся резонансными. Но на рынке есть и те, кто строит качественно. Разрешить противоречие может четкое определение норм и требований к городской застройке в генплане с учетом экологической, культурно-исторической и других особенностей», – резюмирует **Нурлан Камитов**.



### Стресс-факторы

Последнюю «птилетку» рынок жилищного строительства страны рос как на дрожжах: за счет ипотеки, субсидируемой государством, и доступа казахстанцев к пенсионным сбережениям спрос на жилье удвоился (количество сделок купли-продажи выросло со средних 20–25 тыс. в 2017–2019 годах до 50 тыс. в 2021–2022-х), а цены выросли на 65% (апрель 2017-го к апрелю 2022 года). Застройщики в ответ на спрос расширили предложение с 11,1 тыс. сданных жилых «квадратов» в 2017-м до 17,1 тыс. кв. м по итогам 2021 года.

К весне 2022 года стимулирование спроса на жилье со стороны государства существенно сократилось – деньги на субсидирование ипотечных ставок, как и пенсионные излишки, практически иссякли. Что вкупе со снижением покупательской способности населения,

денеги повлияли на количество сделок, а не на стоимость жилья. Сегодня пенсионных денег нет, но цены продолжают расти в связи с удорожанием строительных материалов», – излагает председатель Союза строителей Казахстана (ССК) **Талгат Ергалиев**.

Ассоциации застройщиков предлагают правительство сохранить «уходящие» ипотечные продукты и создать новые, со сниженными за счет госсубсидирования ставками по ипотеке (не более 5%).

Крутой механизм, и его нужно принимать уже в этом году», – выражает чаяния застройщиков **Микрюков**.

Члены ССК дополняют перечень пожеланий 50-процентными субсидиями на электроэнергию, воду, дизтопливо, газ. А взамен обещают на сумму субсидий уменьшить отпускную цену.

Утверждение, что рост цен на жилье не связан с повышенным спросом, не проходит проверку статданными. На фоне высокого спроса в 2018–2021 годах рост цен на жилье бил рекорды, до-

ростом стоимости материалов и усложняющимися цепочками поставок ухудшило перспективы строителей.

Чтобы спасти положение, ассоциации, защищающие интересы застройщиков, начали массово транслировать апокалиптические заявления в СМИ.

«Застройщики находятся в постоянном стрессе. Сначала рост стоимости материалов, потом последствия санкционного давления на РФ. Дальше – снижение продаж, связанное с закрытием ипотечных программ. Нас ждет сокращение объемов ввода жилья, увеличение безработицы. В регионах, скорее всего, строительство прекратится. Перспективы печальны», – выражает опасения девелоперов председатель Ассоциации застройщиков Казахстана (АЗК) **Виктор Микрюков**.

недвижимости алматинского агентства **Ria Light Александр Бикетов**.

### Ниже стены – выше цены

Кроме роста цен на материалы в резком удорожании жилых «квадратов» строители винят правительство, ограничивающее плотную высотную застройку в центре мегаполисов.

«Власти заставляют буквально на ходу переделывать проекты ЖК в сторону уменьшения этажности. Но цена за метр-квадрат

документация меняются. На подготовку новой документации уходит семь-восемь месяцев. Такая турбулентность не добавляет оптимизма. Любые изменения и нововведения очень болезненно сказываются на девелопере», – подчеркивает **Камитов**.

Ограничение высотности жилых зданий южнее Абая, севернее Аль-Фараби призвано снизить переуплотнение территории, нагрузку на социальную, транспортную и инженерную инфраструктуру, создать новые рекреационные и досуговые зоны.

# «Смартолёт» сел на родном аэродроме

## Российская компания перенесла в Алматы казахстанскую бизнес-модель, обкатанную в Москве

**Компания «Смартолёт», специализирующаяся на сверхбыстрой продаже гаджетов в кредит и рассрочку, объявила о переезде в РК.**

**Дихан КУДАЙБЕРГЕНОВ**

Проект «Смартолёт» стартовал в российской столице летом прошлого года. Используя современную казахстанскую бизнес-модель быстрых продаж, компания смогла в несколько раз уменьшить количество запрашиваемой для оформления кредита клиентской информации, организовала ускоренную доставку. Благодаря этому она в короткие сроки расширила свое присутствие на московском рынке. Однако в нынешних условиях основатели проекта приняли решение перенести свой бизнес в южную столицу Казахстана.

### 3 вместо 19

Изначально у «Смартолёта» был необычный кейс. Принято считать, что казахстанские компании копируют опыт российских. Тут произошло прямо наоборот.

«Анализ клиентского опыта у наших российских конкурентов выявил, что для онлайн-заказа смартфона в кредит нужно было заполнить электронную форму, где количество полей доходило до 19. Часто приходилось долго ждать одобрения кредита. В сравнении с Казахстаном, где от покупателя нужны были только ИИН и номер удостоверения личности, это выглядело какой-то архаикой, – рассказывает основатель компании Сергей Гришин. – Опираясь на казахстанский опыт, мы разработали собственную систему оценки платежеспособности заемщиков, настроили привязку к базам данных кредитных бюро. В результате наши покупатели заполняли не 19 полей, а три. Одобрение заявки проходило за минуту, а доставка по Москве – около 40 минут».

Неудивительно, что простота и скорость обслуживания «Смартолёта» пришлись по вкусу вечно спешащим москвичам. С начала продаж в августе прошлого года, когда люди покупали по два-три смартфона в день, онлайн-магазин, оправдывая свое название, всего за полгода взлетел на уровень продаж около полутора тысяч устройств в месяц (данные за

январь 2022 года). Это отличный результат для стартапа – за такой короткий срок занять около одного процента (собственная оценка «Смартолёта») рынка Москвы, который больше, чем рынок всего Казахстана.

«Мы могли бы расти и дальше, поскольку экспресс-доставка смартфонов в кредит – очень востребованная услуга в крупнейшем российском мегаполисе, но, к несчастью, в планы компании вмешался кризис. На фоне скачков ключевой ставки ЦБ РФ потребительское кредитование в России упало на 60%, из-за ужесточения финансовой ситуации стало сложнее привлекать финансирование. Неопределенность на рынке затруднила планирование бизнеса. Поэтому было принято решение релоцировать бизнес «Смартолёта» в Казахстан», – говорит Сергей Гришин.

### Импульс – смартфон

Основатели «Смартолёта» осознают, что жителей казахстанских городов-миллионников сложно удивить скоростным и качественным обслуживанием – в стране работает с десятком маркетплейсов, где можно заказать в кредит почти любой товар, и его доставят в течение двух-трех дней.



Сергей ГРИШИН, основатель компании «Смартолёт»

«Мы будем стремиться уложиться по доставке в те же 40 минут, по крайней мере, в центральных районах городов. Пока такой скорости обслуживания нет ни у кого. У нас же будет так: увидел гаджет, захотел – и примерно через полчаса уже держишь его в руках. Еще один плюс «Смартолёта» – максимальная лояльность к покупателю: мы выдаем кредиты людям с разной кредитной историей, включая тех, кто не может официально подтвердить доходы. (Анализ «Смартолёта» показывает, что просрочки и неплатежи допускает не более 10% покупателей. – «Курсив»). Этого тоже пока нет ни у кого, поэтому



Фото: Depositphotos/tribalwork

мы уверены, что нам удастся повторить успешный опыт завоевания московского рынка здесь, в казахстанских реалиях».

По словам представителей компании, такой подход позволяет зарабатывать за счет импульсных покупок, когда желание потребителя удовлетворяется в максимально короткие сроки. Если оплата товара, получение одобрения кредита или доставка требуют много времени, покупатель может передумать. Импульсные покупки совершаются стремительно.

«В период пандемии в сознании людей произошел качественный сдвиг, когда все осознали, что практически любые товары и ус-

луги можно заказывать онлайн, и уже не нужно тратить время на поездки и бюрократические формальности. В этом и заключается наш подход к продажам смартфонов – для покупателя это должно быть так же просто и быстро, как заказ фастфуда», – утверждают в компании.

По мнению основателей «Смартолёта», Казахстан – идеальный рынок для подобной бизнес-модели: здесь распространено демонстративное потребление, ценятся престижные модели iPhone, Samsung, но купить их сразу за наличные, без кредита, могут далеко не все. Кроме того, большинство казахстанцев так привыкли к

онлайн-шопингу, что уже не поедут покупать смартфон или умные часы в специализированный магазин. Это воспринимается как лишняя трата времени – выбрать устройство и узнать обо всех его характеристиках можно на сайте и здесь же оформить кредит на покупку.

В планах компании – после переезда южной столицы масштабировать бизнес на северную, а также и на другие крупные города Казахстана. В дальнейшем возможна экспансия на соседние центральноазиатские рынки, прежде всего в Узбекистан.

«Здесь легче делать бизнес в сравнении с Россией, – делится

впечатлениями Сергей Гришин. – В Москве мы отработали схему работы, настроили систему. Ключевые люди, работавшие в проекте, и так находились в Казахстане. Поэтому мы легко перевели сервис, набрали местных специалистов. В Москве на запуск ушло несколько месяцев, а в Казахстане – всего три недели. Так казахстанская, по сути, бизнес-модель была успешно апробирована на рынке Москвы и теперь возвращается на родину, чтобы помочь одним людям заниматься любимой работой, а другим – получать желанные гаджеты без каких-то лишних усилий».

## Объявления

### Дополнительное соглашение к Публичному договору на техническое обслуживание лифтов (ТОО «ЛифтКЗ Сервис»)

В соответствии со ст. 387 Гражданского кодекса Республики Казахстан ТОО «ЛифтКЗ Сервис» в лице Директора Зиудинова И.Б., действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Услугодатель, с одной стороны, и собственник (наиматель) жилого помещения, именуемый в дальнейшем Потребитель, с другой стороны, заключили настоящее Дополнительное соглашение о нижеследующем:

1. Пункт 2.1. читать в следующей редакции:

«Потребитель осуществляет плату за пользование лифтами согласно действующему тарифу, согласованному с уполномоченным органом, с 1 кв. м общей площади жилища (без электроэнергии и уборки кабины лифта)».

2. Настоящее соглашение является неотъемлемой частью Публичного договора на техническое обслуживание лифтов, опубликованного 14 сентября 2019 года.

3. Во всем остальном, что не оговорено настоящим Соглашением, стороны руководствуются положениями Публичного договора на техническое обслуживание лифтов, опубликованного 14 сентября 2019 года.

### Юридический адрес и реквизиты Услугодателя:

ТОО «ЛифтКЗ Сервис»  
РК, г. Алматы, ул. Си Синхая, д. 18, кв. 55.  
БИН 190340017884  
ИИК KZ21722S000002149469  
АО «Kaspi bank» в г. Алматы  
БИК CASPKZKA код 17  
Зиудинов И.Б.

● ТОО «Турис Trade», БИН 101040011474, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тургут Озала, д. 94, кв. 82.

● «GaniToig» ЖШС, БСН 070640012235, заңды мекенжайы: Қазақстан Республикасы, Алматы қ. Мынбаев к-сі, 47 үй, 51 п. пошталық индекс 050008), өзінің таратылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар Алматы қ., Мынбаев к-сі, 47 үй, 51 п. пошталық индекс 050008 мекен-жайына хабарландыру жарияланған күннен бастап 2 ай ішінде қабылданады. Тел. +7 727 3755487.

● ТОО «АЛТЫНКОЛЬ ТРАНСЛОГИСТИК», БИН 140940004617, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. (офис) 1.

● Клининговая компания по уборке подъездов «ИП Батталиева» уведомляет своих абонентов о том, что с 01.06.2022 повышает тариф на 90 тенге (30%).

● ТОО «Eclair Food», БИН 111240005558, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Кабанбай батыра, 53. Тел. +7 701 226 76 12.

● ТОО «Медицинский учебный центр». Курсы повышения квалификации и переподготовки медицинских работников Oqumed, БИН 191040026280,

сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, г. Кокшетау, ул. Абая, д. 112, оф. 301. Тел. +7 747 391 97 77.

● ГУ «Департамент по чрезвычайным ситуациям г. Алматы Комитета по чрезвычайным ситуациям Министерства внутренних дел Республики Казахстан» сообщает о проведении общественных слушаний в форме открытого собрания по Отчету о возможных воздействиях на окружающую среду при реализации проекта Автоматизированного мониторинга лавинной опасности в городе Алматы (АМЛО).

Заказчик: ГУ «ДЧС города Алматы Комитета по чрезвычайным ситуациям Министерства внутренних дел Республики Казахстан». Разработчик отчета – ИП КИМ.

Документация по проекту размещена на сайте [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz), а также на сайте Управления зеленой экономики г. Алматы ([www.almatyeco.gov.kz](http://www.almatyeco.gov.kz)). Заявления и предложения принимаются на сайте [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz), а также по эл. почте [МИО329267eco@mail.ru](mailto:МИО329267eco@mail.ru).

Слушания состоятся 23.06.2022 г. в 10:00, по адресу: г. Алматы, ул. Байзакова, 300.

Видеоконференция на платформе Zoom: [https://us04web.zoom.us/j/5467800718?pwd=Zjh2aSkmzkp7U\\_-WAz3F7Ce1W96Cpb.1](https://us04web.zoom.us/j/5467800718?pwd=Zjh2aSkmzkp7U_-WAz3F7Ce1W96Cpb.1)

По дополнительным вопросам обращаться по адресу: г. Алматы, ул. Байзакова, 300. Тел.: +7 7012420134, +7 7781883800, эл. почта: [info@stroytex.kz](mailto:info@stroytex.kz).

«Қазақстан Республикасы Ішкі істер министрлігі Төтенше жағдайлар комитетінің Алматы қаласының Төтенше

жағдайлар департаменті» ММ Алматы қаласында көшкің қаупінің автоматандырылған мониторингі жобасын (КҚАМ) іске асыру кезінде қоршаған ортаға ықтимал әсерлер туралы есеп бойынша ашық жиналыс түрінде қоғамдық тыңдаулар өткізілетіні туралы хабарлайды.

Тапсырыс беруші: «Қазақстан Республикасы Ішкі істер министрлігі Төтенше жағдайлар комитетінің Алматы қаласының ТЖД» ММ, есепті әзірлеуші – КИМ ЖК.

Жоба бойынша құжаттама [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz) сайтында, сондай-ақ Алматы қ. Жасыл экономика басқармасының сайтында ([www.almatyeco.gov.kz](http://www.almatyeco.gov.kz)) орналастырылған. Ескертулер мен ұсыныстар [www.ecoport.kz](http://www.ecoport.kz) сайтында, сонымен бірге [ЖАО329267eco@mail.ru](mailto:ЖАО329267eco@mail.ru) электрондық поштасы бойынша қабылданады.

Тыңдаулар 23.06.2022 сағат 10.00-де өтеді: Алматы қаласы, Байзақов көшесі, 300 мекенжайы бойынша.

Zoom платформасында бейнеконференция: [https://us04web.zoom.us/j/5467800718?pwd=Zjh2aSkmzkp7U\\_-WAz3F7Ce1W96Cpb.1](https://us04web.zoom.us/j/5467800718?pwd=Zjh2aSkmzkp7U_-WAz3F7Ce1W96Cpb.1)

Қосымша сұрақтар бойынша мына мекенжайға хабарласуыңызды сұраймыз: ҚР, Алматы қаласы, Байзақов көшесі, 300 ғимарат. Тел.: +7 7012420134, +7 7781883800, эл. почта: [info@stroytex.kz](mailto:info@stroytex.kz)

● Частная компания QLANG LTD, БИН 200940900020, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Мангилик ел, д. 55/20, кв. (офис) 251–252. Тел. +7 702 472 12 71.

● ТОО «Dream Beauty space», БИН 201140006600, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Медеуский р-н, ул. Богенбай батыра, д. 23а, кв. (офис) 41. Тел. +7 707 655 53 94.

● ТОО «Самрұқ тур», БИН 111140005613, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Абая, д. 36а.

● ТОО «КунКуат», БИН 150140013689, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Маркова, д. 22/21.

● ТОО «ЭкоПанель», БИН 141040023564, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Маркова, д. 22/21.

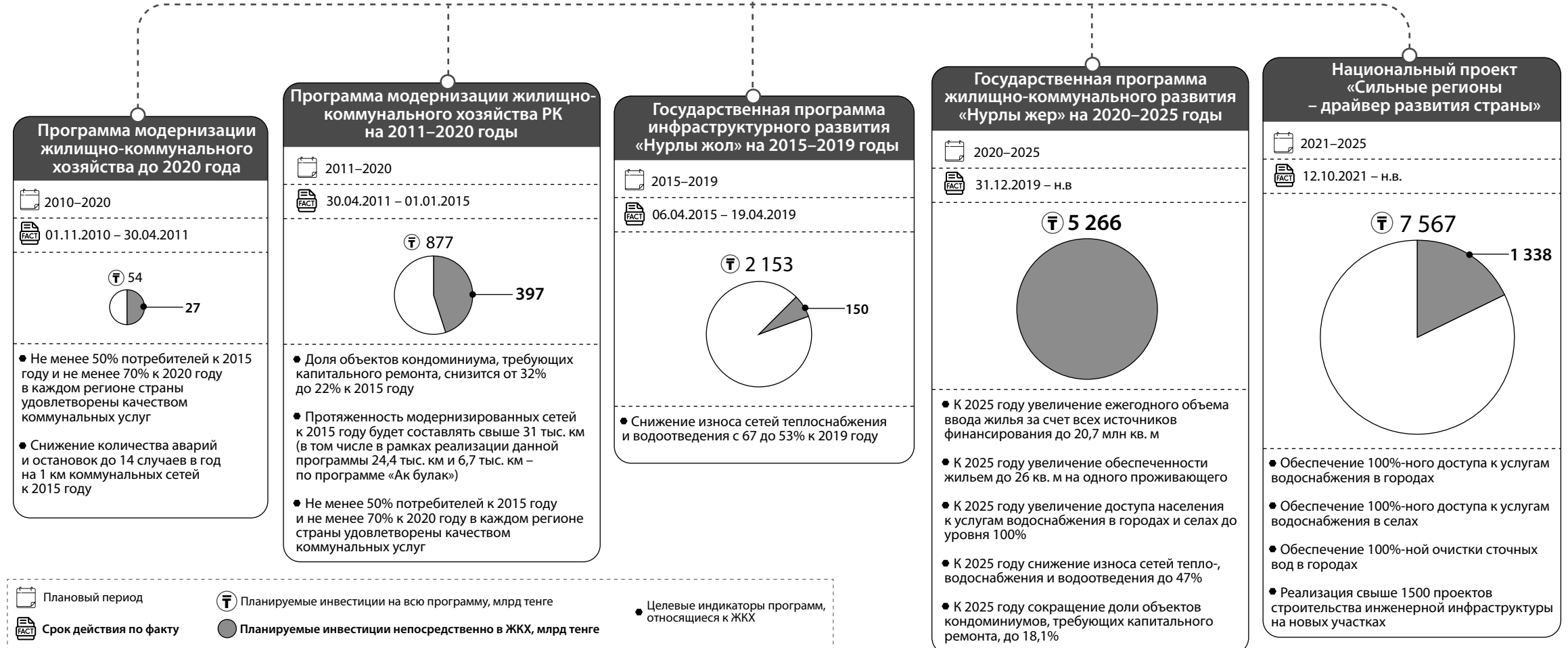
● Организационный комитет регистрируемой политической партии Намус информирует всех членов инициативной группы, а также делегатов съезда и другие заинтересованные стороны о планируемом учредительном съезде, который состоится 17 июня 2022 года по адресу: г. Алматы, ул. Тимирязева, 42, «Бакшасарай». Начало съезда в 15:00.

● ТОО «TABYS ALEM», БИН 211040003892, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 9, д. 48, кв. 13.



# ТЕНДЕНЦИИ

## Госпрограммы РК в сфере развития ЖКХ с 2010 года



# Земноводные программы

## Как государство развивает ЖКХ в Казахстане

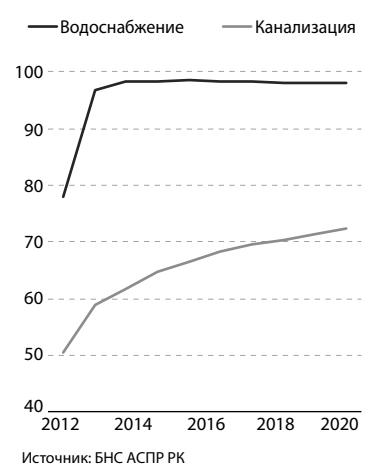
За последние 10 лет в секторе развития и модернизации жилищно-коммунального хозяйства было разработано пять больших программ с бюджетами от 54 млрд до 5,3 трлн тенге. Каждый новый проект стартовал до того, как предыдущий подходил к логическому завершению. Но чехарда программ не помешала казахстанскому правительству решить одну из ключевых проблем сектора – охват населения водоснабжением, который вплотную приблизился к 100%.

Фарид ВЕЛИЕВ,  
Сергей ДОМНИН



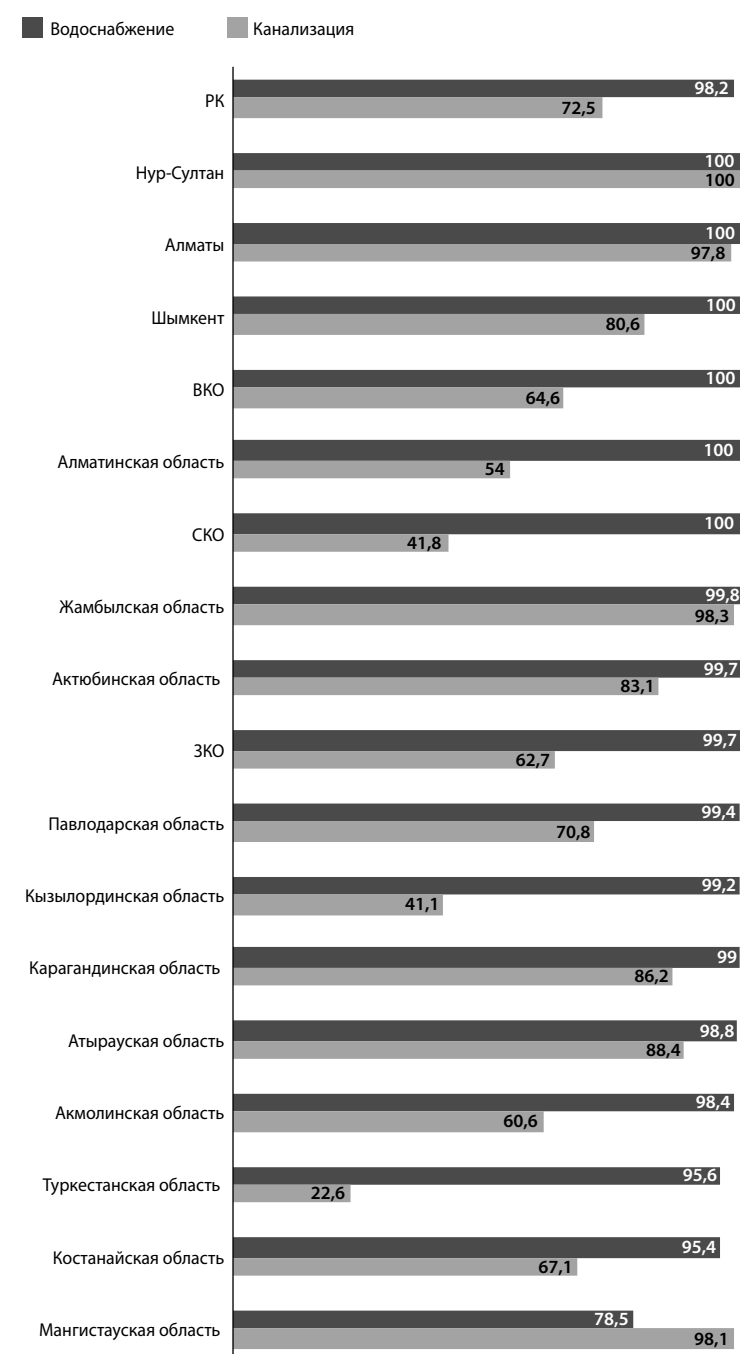
### До полной обеспеченности водоснабжением РК не хватает 1,8%

Обеспеченность РК водоснабжением и канализацией, %



### Очевидные проблемы с водоснабжением есть лишь в трех регионах страны

Обеспеченность отдельных регионов РК водоснабжением и канализацией в 2021 году, %



### Как все спланировать и ничего не успеть

В 2010 году была принята Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства до 2020 года. Но по факту она утратила силу уже в апреле 2011 года, спустя шесть месяцев после утверждения. Авторы программы собирались кардинально повысить удовлетворенность населения качеством предоставляемых системой ЖКХ услуг (с 50 до 70%) и сократить аварийность. На это планировали выделить 54 млрд тенге.

Программа просуществовала слишком мало, чтобы зафиксировать какие-либо результаты. Но у нее появился «идейный последователь» – Программа модернизации ЖКХ на 2011–2020 годы. Эпигону тоже не удалось дожить свой срок: программу закрыли в 2015 году. Хотя цели двух программ были идентичными, «обновленная модель» требовала уже 877 млрд тенге инвестиций, или в 16 раз больше предыдущей.

Вторая программа должна была решить проблему аварийного жилья. Достичь запланированных индикаторов удалось, правда, с задержкой. Доля объектов кондоминиума, требующих капремонта, достигла 22% не в 2020-м, а в 2021 году.

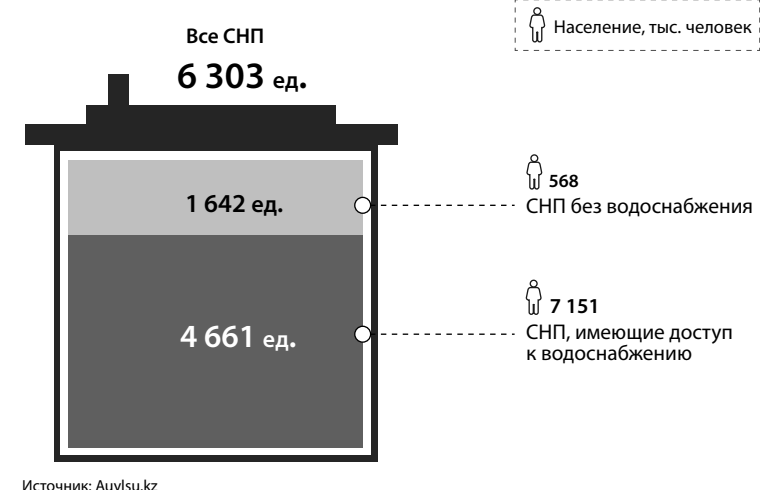
Третьим документом, где также решались задачи развития ЖКХ, стала государственная антикризисная программа инфраструктурного развития «Нурлы жол» на 2015–2019 годы. На всю программу планировалось выделить 2,2 трлн тенге, из которых 150 млрд предполагалось инвестировать в снижение износа сетей теплоснабжения и водоотведения. Через кредиты и субсидии в 2015–2018 годах по «Нурлы жол» было выделено 229 млрд тенге на реализацию 398 проектов по строительству

и реконструкции 3376 км сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения, 89 единиц водозольных объектов. Вложения частично оправдались: износ сетей тепло-, водоснабжения, водоотведения с 2015 до 2019 года снизился с 65 до 57% при

до 47%; сокращение доли кондоминиумов, требующих капитального ремонта, до 18,1%.

В октябре минувшего года был принят национальный проект «Сильные регионы – драйвер развития страны». Он предполагает вложения в размере 7,6

### Ситуация с водоснабжением сельских населенных пунктов РК по состоянию на май 2022 года



значении индикатора на конец периода в 53%.

«Наследницей» «Нурлы жол» в части развития ЖКХ стала программа «Нурлы жер», рассчитанная на 2020–2025 годы. По «Нурлы жер», принятой в декабре 2019 года, планируются инвестиции в размере 5,3 трлн тенге. К 2025 году ожидается достижение пяти целевых индикаторов: увеличение ежегодного объема ввода жилья за счет всех источников финансирования до 20,7 млн кв. м; обеспеченность жильем – 26 кв. м на одного проживающего; доступ населения к услугам водоснабжения в городах и селах на уровне 100%; снижение износа сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения

трлн тенге, из которых 1,4 млрд – инвестиции непосредственно в ЖКХ. К окончанию срока проекта в 2025 году запланировано обеспечение 100%-ного доступа к услугам водоснабжения в городах и селах, 100%-ной очистки сточных вод в городах, строительство свыше 1500 проектов инженерной инфраструктуры на новых участках.

### Дайте воды!

Госпрограммы в сфере жилищно-коммунального хозяйства концентрируются на обеспечении населения водой как одной из мер по повышению качества жизни казахстанцев. Особенно актуальна проблема обеспеченности качественной питьевой

водой и услугами водоотведения для сел.

За 2015–2018 годы построено и реконструировано порядка 12,5 тыс. км сетей водоснабжения. Это повысило доступность к централизованному водоснабжению до 90,2%, или 16,5 млн человек. В городах данный показатель в 2018 году составил 94,5%, или 10 млн человек, в то время как по сельским населенным пунктам (СНП) – лишь 84%, или 6,5 млн человек. В необеспеченных централизованным водоснабжением 2607 СНП проживает порядка 1,2 млн казахстанцев. При этом 1333 села являются малочисленными, то есть с населением менее 200 человек в каждом, где целесообразно устанавливать локальные виды систем водоснабжения.

За 20 лет в рамках реализации программ «Питьевая вода», «Ак булак», «Развитие регионов», «Нурлы жол» в стране построено свыше 48,2 тыс. км инженерных сетей. В результате, по официальным данным, охват населения услугами водоснабжения доведен до 98%.



# На Багамах хорошо, а в Казахстане – лучше

## Чем занимаются в РК иностранные компании из экзотических стран

**В Казахстане зарегистрировано более 39 тыс. юридических лиц с иностранным участием. Свой бизнес в РК открыли предприниматели из 244 государств. Меньше 3% из числа инвесторов прибыли к нам из различных экзотических стран мира. «Курсив» узнал, из каких отдаленных уголков планеты приезжают бизнесмены и в каких сферах лежит интерес заморских инвесторов.**

**Ирина ОСИПОВА**

В общем количестве компаний доля иностранных юрлиц относительно небольшая – всего 8%. По данным на начало мая, в стране зарегистрировано 39,3 тыс. предприятий с иностранным участием. Из них лишь 27 тыс. считаются действующими.

Больше половины всех иностранных юрлиц (20,6 тыс.) созданы в Казахстане соседями – предпринимателями из России, Узбекистана, Китая, Кыргызстана. Хотя география зарубежных партнеров намного шире. Общее количество стран, жители которых приняли участие в создании компаний в РК, составляет 244 (с учетом колоний и автономий).

Из них 76 государств редакция отнесла к экзотическим странам. Общее количество компаний из экзотических стран – 1,1 тыс. В большинстве своем это небольшие фирмы с числом сотруд-

ников до 100 человек. Крупных инвесторов всего 13, их бизнес работает в обрабатывающей (две компании), горнодобывающей промышленности (пять), сфере информации и связи (одна), здравоохранении (две), торговле (две) и сфере профессиональной, научной и технической деятельности (одна). Средних организаций с численностью работников от 101 до 250 человек тоже немного – 15. Они занимаются экспертной работой, деятельностью в сфере административного и вспомогательного обслуживания, предоставлением услуг по проживанию и питанию.

Сферы интересов малых фирм из экзотических стран весьма разнообразны: от нефтяной отрасли, строительства, консалтинга до услуг в сфере развлечений, языковых школ и уборки помещений. Среди наиболее часто встречающихся видов деятельности – образование, разного рода услуги и торговля.

При анализе данных все экзотические страны были условно разделены на пять групп – островные государства, страны Европы, Азии, Африки, Америки. Судя по информации от Бюро национальной статистики, наиболее часто в капиталоемких сферах, таких как строительство, обрабатывающая, горнодобывающая промышленность, встречаются иностранные компании «родом» из островных государств. Например, в горнодобывающей отрасли (сюда входит и «нефтянка») в Казахстане зарегистрированы пять компаний из Ангильи, две – с Бермудов, две – с полуострова



Гибралтар, 27 – с Виргинских Островов, две – с Нормандских. А вот предприниматели, приехавшие в РК из Африки, чаще всего открывают фирмы по оказанию услуг в образовании, искусстве, спорте.

Для примера редакция выбрала несколько зарубежных компаний, которые зарегистрированы в Мангистауской, Карагандинской областях и Нур-Султане. Информацию о названиях предприятий «Курсиву» предоставило Бюро статистики РК, остальные факты об организациях получены из открытых баз данных. Так, в Актау зарегистри-

рованы те самые две фирмы с Гибралтара (ТОО «Толкыннефтегаз» и филиал компании Catkaz Limited). Первая занималась добычей сырой нефти и газа, строительством трубопроводов, вторая – предоставлением сопутствующих в отрасли услуг. Из этих двух организаций действующей можно назвать только филиал Catkaz Limited. Фирма «Толкыннефтегаз» по решению суда признана бездействующим предприятием. В течение нескольких лет компания получала сверхприбыль, а затем была обанкрочена. Задолженность по обязательным платежам в бюд-

жет у нее превышает 10,6 млрд тенге, из них 4,3 млрд тенге – налог на сверхприбыль, 5,2 млрд тенге – КПП. Эти данные органов госдоходов города Актау, опубликованные в базе rk.uchet.kz.

По Карагандинской области мы выбрали пять организаций с иностранным участием жителей Карибских островов Сент-Китс и Невис. Все они не связаны между собой. В Казахстане эти компании занимаются арендой недвижимости, ремонтом автомобилей, изучением общественного мнения и конъюнктуры рынка.

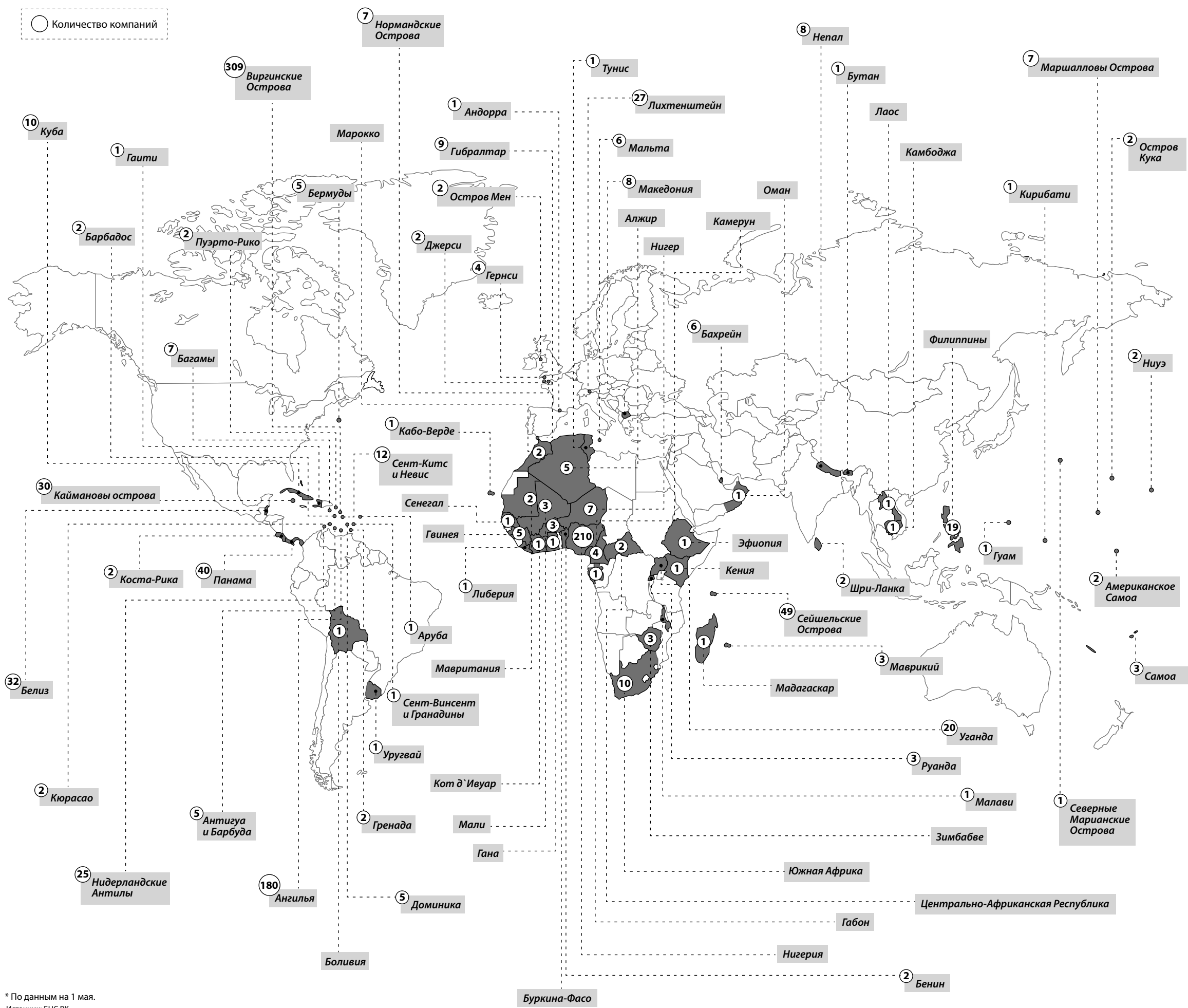
Предприниматели соседних с ними островов в Карибском

море (Антигуа и Барбуда) предпочитают вести бизнес в Казахстане не в регионах, а в столице. Например, частная компания Providence Consultancy Limited, зарегистрированная в деловом центре ЕХРО, занимается консультированием по вопросам коммерческой деятельности и управления. В Нур-Султане много таких иностранных компаний, которые предоставляют различного рода консалтинговые услуги, ведут деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания.

Привлекает внимание количество предприятий, открытых в Нур-Султане выходцами из Нигерии. Их 23. Большая часть (16) – это организации образования. Нигерийцы преподают казахстанцам английский язык, ведут спортивные секции, даже имеют свой общественный фонд Community of nigerians in Qazaqstan. Попадают и не совсем обычные организации. Например, в одном из центральных районов Нур-Султана человеком по имени **Мадунезим Чуквубикем Грасиос** открыто ТОО «Инвестиционная компания Благодати Божьей». Судя по кодам ОКЭД, деятельность фирмы может быть связана с астрологией, медиумами, генеалогическими организациями.

*Материал подготовлен на основе бюллетеня Бюро национальной статистики «Зарегистрированные и действующие юрлица, филиалы и филиалы иностранных юрлиц с иностранной формой собственности» за январь – апрель 2022 года*

### ПРЕДСТАВИТЕЛИ КАКИХ ЭКЗОТИЧЕСКИХ СТРАН РЕГИСТРИРУЮТ КОМПАНИИ В РК



\* По данным на 1 мая. Источник: БНС РК

# Со дна постучали

## Почему винная бутылка начинается снизу и зачем ей плечи

> стр. 1

В минус стеклу была его хрупкость и невозможность в точности зафиксировать объем (в отличие, например, от бочки), так как каждая бутылка выдувалась вручную. Первая проблема была решена в начале XVII века в Англии. Сэр Роберт Мэнселл запатентовал новую печь для обжига стекла. Она, в отличие от предыдущей, на древесном угле, была на угле каменном. Последний давал большую температуру и тем самым лучше закалял стекло. К тому же новинка подарила виноделам приятный бонус: каменный уголь затемнял стекло, что препятствовало попаданию солнечного света, и вино стало храниться дольше (об этом подробнее дальше).

А сэр Роберт Мэнселл так ревниво следил за соблюдением своего патента, что поспособствовал... распространению нового способа производства стеклянных бутылок по всему миру. Конкуренты, не желая мириться с монополией, перебрались на континент, наладили производство там, и темная стеклянная бутылка стала в Европе обыденностью.

Тем не менее проблема единого объема и дороговизны производства была решена только почти три века спустя, когда в 1901 году другой англичанин, Майкл Оуэнс, внедрил первый автоматический бутылочный станок.

Затем бутылка расширяется в обе стороны – эти части называются «плечи» или, более ласково, «плечики».

Из чего состоит бутылка?

Дно исторически на самом деле является началом бутылки. Вдавленная часть бутылки – пунт – при ручном производстве была неизбежной деталью. Именно через это место стеклодув выдувал бутылку. Сейчас пунт не обязателен – вы не найдете его на многих бутылках дешевого или не предназначенного для длительного хранения вина. Дело в том, что в настоящее время пунт выполняет важную функцию: вокруг него собирается осадок, который естественным образом выпадает в вине со временем. Чем больше вину лет, тем больше осадка. Не будь пунта, при декантации или разливе большое количество осадка попадало бы в декантер или бокал. К слову, второстепенную роль в этом отношении выполняют «плечи», также подбирающие осадок при наливке.

Если винодел, простите, не понторез, то по бутылке легко определить, как долго, по его мнению, может храниться его вино. Бутылка тяжелая (то есть из толстого стекла) и с глубоким пунтом – вино изначально предназначено для хранения от пяти лет.

### Зачем бутылки делают разноцветными?

Сегодня редко можно встретить вина в прозрачных бутылках. Опять же – это вина, которые не предназначены для длительного хранения. Не пытайтесь их хранить больше года. Ну или держите в максимально темном месте, потому что второй основной враг вина – это свет.

Вина для выдержки – не обязательно красные, но и белые – будут обязательно разлиты в цветное стекло. Бледно-зеленое, ярко-зеленое, с желто-оливковым оттенком, коричневое, близкое к черному. Чем темнее бутылка, тем надежнее будет защищено вино внутри. И опять же по этому признаку можно косвенно судить, сколько лет жизни своему детищу отвел винодел.

Пойдем сверху вниз. Бутылка начинается (хотя формально это не так – разберем ниже) с горлышка. Оно довольно длинное – величина разнится от типа бутылки, но короткого попросту не бывает. Однако это не для того, чтобы было удобно наливать вино по бокалам, а для минимизации контакта напитка с воздухом. Какими бы хорошими ни были пробки, как бы плотно они ни были прилажены к горлышку, воздух – главный развитель и одновременно убийца вина – все равно проникает внутрь бутылки в мизерных объемах. Соответственно, если бы площадь горлышка была больше, воздуха проникало бы больше, и вино старело быстрее. Горлышко, по сути, единственная стандартизированная часть большинства бутылок – его диаметр у края 1,85 см (кроме бутылок редких объемов), что позволяет выпускать пробки единого размера.

Основная часть – собственно сосуд.

### С чего вдруг 0,75?

Вино, по сути, единственный напиток, по умолчанию разливаемый в бутылку объемом 750 мл. Почему не 500, не 330, не литр, в конце концов? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Скорее всего, сыграла роль совокупность факторов. Во-первых, вспоминаем тезис о невозможности до поры до времени зафиксировать в точности объем бутылки – сколько стеклодув выдул, столько выдул. Выдувал, как правило, между 700 и 800 мл. Во-вторых, в крупнейших винных регионах Франции и Испании исторически использовались баррики – бочки по 225 л. При разливе в бутылки по 0,75 л получалось 300 таких бутылок, что, в общем-то, удобно для учета. Тем не менее до конца 1970-х единого стандарта не существовало. И только в 1975 году 750 мл как стандарт утвердил Евросоюз, а в 1979-м – США. Однако этим объемом разнообразие винных бутылок не ограничивается. Три самых популярных – полбутылки (375 мл), собственно бутылка (1 л) и магнум (1,5 л) – имеют одинаковый диаметр горлышка – для удобства: чтобы можно было использовать единые пробки.

Кроме них, существуют:

Четверть 187,5 мл

Иеровам 3 л

Ровам 4,5 л

Мафусаил 6 л

Салманасар 9 л

Валтасар 12 л

Навуходоносар 15 л

Мельхиор 18 л

Соломон 25 л

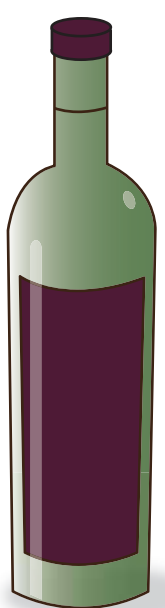
Примат 27 л

Мелхиседек 30 л

### ПОЧЕМУ БУТЫЛКИ РАЗНЫЕ ПО ФОРМЕ?

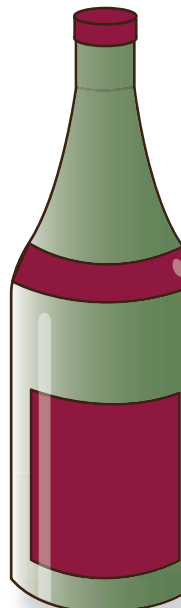
Сейчас можно увидеть бутылки самых разных форм, исторически же основных буквально пять

Бордоская



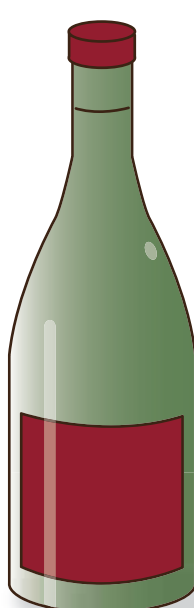
Наверное, самая распространенная – бордоская. Она напоминает фигуру спортивно-подтянутого человека. Сужается ко дну и расширяется к «плечам». Длина горлышка относительно средняя. По названию понятно, что появилась она в Бордо. Но также популярна в США, Аргентине, Италии

Бургундская



Похожа на тучного человека, у которого под давлением обстоятельств опустились плечи. Собственно, эти опущенные «плечи» и создают ощущение более длинного горлышка. Классическая бутылка для шардоне и пино нуара не только в Бургундии, но и практически по всему миру. Ее основное неудобство – широкое дно. Так как ящики для хранения и винные холодильники по умолчанию делают под бордоскую бутылку, бургундские «большой компанией» в них просто не помещаются

Ронская



«Младшая», более худая «сестра» бургундской, с «родимым пятном»: над основной этикеткой часто тиснят герб региона или субрегиона

Шампанская



Эта бутылка, думаю, знакома всем. Основная для игристых, хотя только в бывшем СССР ее скопировали безоговорочно. Например, в Италии игристые вина часто разливают в бутылки более изощренных форм

Рейнская



Немецкую бутылку ни с чем не перепутаешь. Высокая, узкая, с длинным горлышком. «Плечики» у нее практически незаметны

