

# КУРСИВ



**ИНВЕСТИЦИИ:**  
МАКРООБЗОР: СТАВКИ, КУРСЫ, АКЦИИ

стр. 4

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
ОБУЧИТЬ В ШВЕЙЦАРИИ КАЗАХСТАНСКИХ ВРАЧЕЙ  
ПРЕДЛОЖИЛИ ФОНДУ «КАЗАКСТАН ХАЛҚЫНА»

стр. 7

**LIFESTYLE:**  
НАЗАРБАЕВ УЖЕ В «ПАНТЕОНЕ»

стр. 8

kursiv.media | kursiv.media | kursivmedia | kursiv.media | kzkursivmedia

## Передел нащупал предел

В июне казахстанские банки показали самый высокий месячный рост кредитования с начала года (+3,2%). По итогам полугодия в секторе, не считая подсанкционных организаций, остается только один универсальный игрок, чей ссудный портфель демонстрирует снижение.

Виктор АХРЕМУШКИН

Резкое ослабление тенге, произошедшее в июне, наложило сильный отпечаток на статистику деятельности банковского сектора в этом месяце. Нацвалюта подешевела на бирже с 414,7 тенге за доллар на конец мая до 470,3 тенге на конец июня, или на 13,4%. На фоне столь внушительной курсовой переоценки объем клиентских средств в системе (а это самый долларизованный показатель) за июнь номинально вырос более чем на 2 трлн тенге (до 26,4 трлн), или на 8,3%. При этом за период с начала года остатки денег на клиентских счетах увеличились лишь на 424 млрд тенге. В относительном выражении рост вкладов за полгода составил всего 1,6%, в то время как сам тенге ослабел к доллару на 8,9%. В целом динамика активов и обязательств сектора, которая после пяти месяцев была отрицательной (вследствие оттока депозитов сначала из-за январских внутренних беспорядков, а затем из-за санкций в отношении дочерних российских банков), по итогам полугодия вышла в плюсовую зону (во многом из-за июньской валютной переоценки).

### Активы

Как следует из данных Нацбанка, совокупные активы сектора выросли с начала года на 4,3% (с 37,6 трлн до 39,2 трлн тенге), в том числе июньский прирост составил 5,7% (+2,1 трлн тенге за месяц). В тройку лидеров по наращиванию активов в абсолютном выражении вошли Халык (+1,6 трлн тенге за полгода), БЦК (+947 млрд) и Kaspi (+500 млрд). Еще у пяти универсальных игроков прирост показателя превысил 100 млрд тенге: Forte (+392 млрд), Евразийский (+333 млрд), Bank RBK (+234 млрд), Алтын (+193 млрд) и Банк Фридом Финанс (+191 млрд). Восьмым участником AQR, продемонстрировавшим положительную динамику активов, стал Хоум Кредит (+19 млрд тенге).

У остальных пяти участников AQR активы по итогам шести месяцев снизились. Наибольшему сокращению бизнеса по понятным причинам подверглись три российские «дочки», включая Альфу, которая успела сменить владельца и была переименована в Eco Center Bank.

> стр. 5



Фото: Илья Ким

## Ошибка нерезидента

Почему не у всех иностранных супермаркетов получается прижиться в Казахстане

Зарубежные FMCG-ритейлеры эконом-формата – жесткие дискаунтеры, магазины у дома или магазины фиксированных цен успешно работают на казахстанском рынке. Чего не скажешь об иностранных торговых сетях, нацеленных на более состоятельных покупателей. У них задержаться в стране надолго не получается. Почему так происходит? Ответы – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

На прошлой неделе стало известно, что в Казахстане появятся супермаркеты нидерландской сети SPAR. Компания предоставила лицензию на управление своим брендом в стране ТОО «СКИФ Трейд» – владельцу торговой сети Small. SPAR имеет развитую сеть магазинов, преимущественно в Европе, Южной Африке, а также в соседних Китае (330 точек в 2021 году) и России (439 точек в 2021 году).

### Свой покупатель

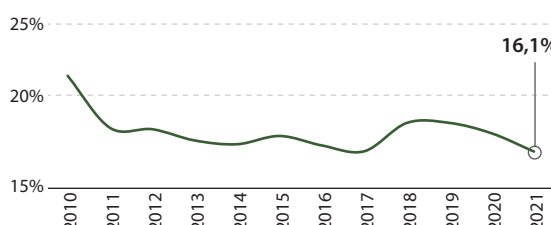
SPAR далеко не первый иностранный игрок на местном рынке. До него были и супермаркеты схожего формата, и элитные «гурме», и «экспрес-

сы», но практика показывает, что лучше всех из иностранных игроков в Казахстане приживаются компании, занимающие эконом-сегмент. Например, в низком ценовом диапазоне работают российские магазины фиксированных цен – Fix Price. Сеть зашла на казахстанский рынок только в 2019 году, но уже имеет в стране более 200 точек. От соседей к нам пришли и другие торговые сети – российские жесткие дискаунтеры «Светофор» и «Доброцен», которые представлены практически во всех областях Казахстана.

> стр. 6

## Доля инвестиций в основной капитал к ВВП РК по итогам 2021 года на минимальном уровне

Инвестиции в основной капитал к ВВП РК, %



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Источник: расчеты по данным БНС АСПР РК

## Ненефтяная активность

В 2021 году капвложения прибавили 3,7% на фоне сокращения инвестиций в нефтедобычу

В топ-20 самых крупных инвест-проектов, запущенных в 2021 году, попал индустриальный долгострой – стекольный завод в Кызылординской области. Из-за хищений на этом проекте экс-министр нацэкономики Куаныш Бишимбаев получил реальный срок.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает собирать данные об инвестиционных проектах и анализировать инвестиции в основной капитал в Казахстане. Первое такое исследование редакция «Курсива» представила в прошлом году.

Динамика инвестиций в основной капитал – важный показатель, позволяющий прогнозировать будущий экономический рост, а также его отраслевую и региональную концентрацию и качество.

### С минуса на плюс

Спад инвестиций в 2020 году, вызванный обвальным сокращением капиталовложений в нефтянку, не перерос в затяжной кризис. В минувшем году динамика вернулась к плюсу: инвестиции в основной капитал добавили 3,7% в реальном выражении и почти полностью вернули потерянные позиции 2020-го, когда капиталовложения сократились на 3,9%.

> стр. 2

**K** Kursiv Research Report



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

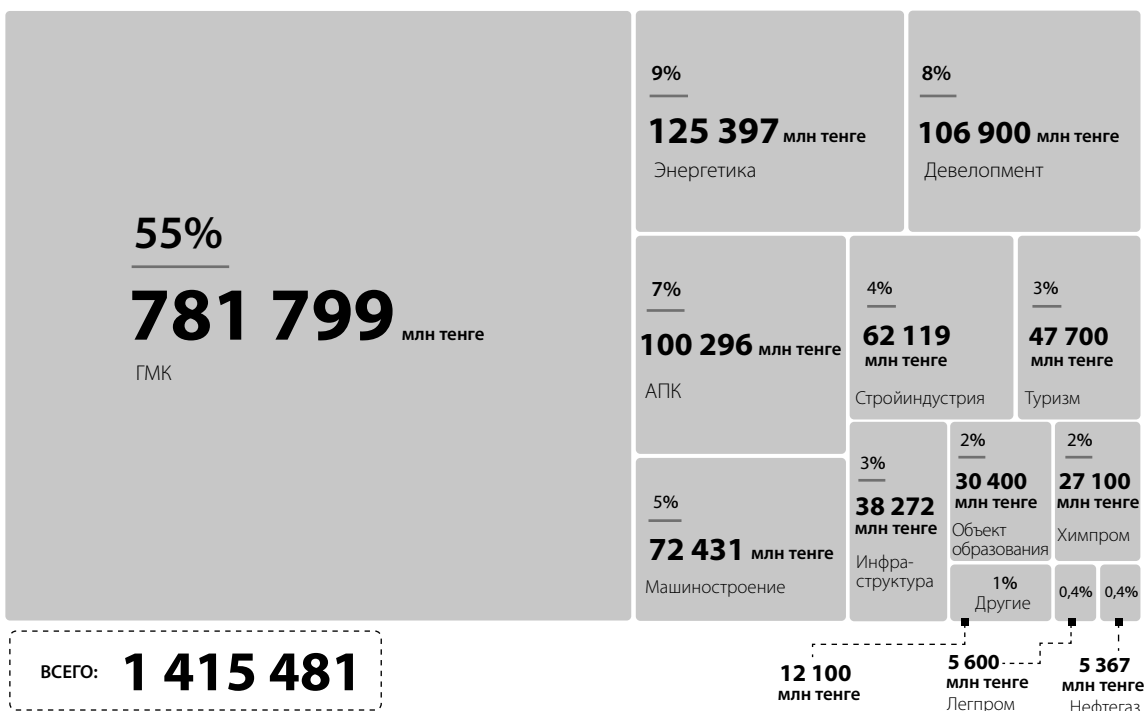
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года



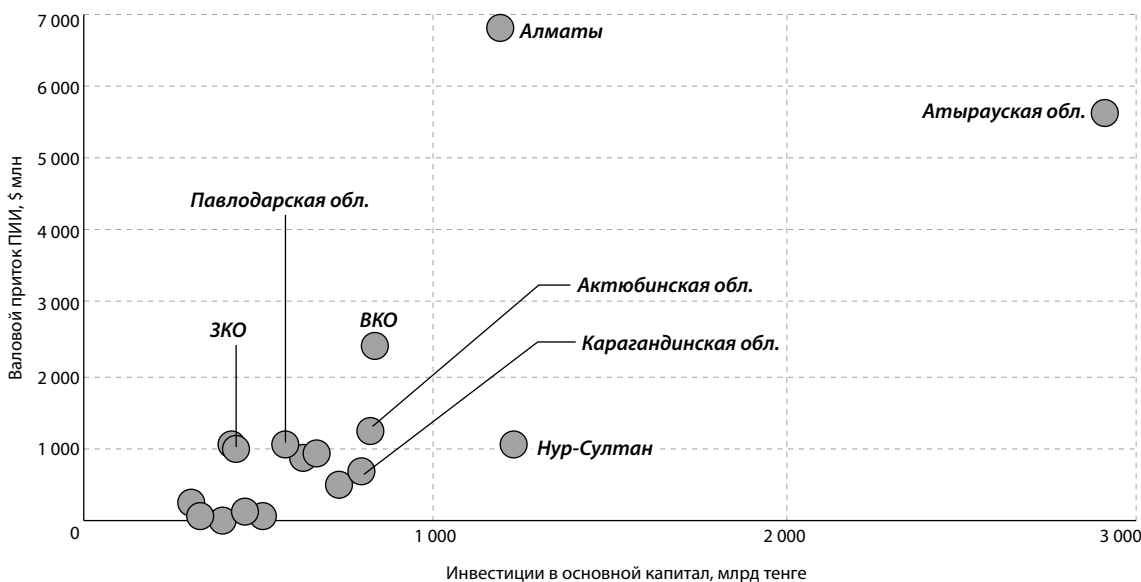


**Отраслевая структура топ-100 базы инвестиционных проектов, реализованных в регионах РК в 2021 году**



**Атырауская область лидирует по показателю инвестактивности**

Инвестиции в основной капитал и валовой приток



# Институцией по инвестициям

В текущем году правительство РК приняло два документа, направленных на развитие инвестиционного потенциала страны. Первый – «Методика оценки инвестпривлекательности регионов и унифицированного инвестстандарта». В нем минимальный набор требований, выполнение которых, по задумке авторов документа, увеличит инвестиционные потоки в регионы РК.

Одно из требований второго блока («Создание условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности») подразумевает образование совета по улучшению инвестиционного климата на региональном уровне. Совет должен возглавить региональный аким. Кроме него принимать участие в работе совета будут представители акимата, органов местного самоуправления и общественных организаций, а также инвесторы, предприниматели и эксперты. Остальные требования второго блока трудно назвать новинкой: активизация региональных представительств

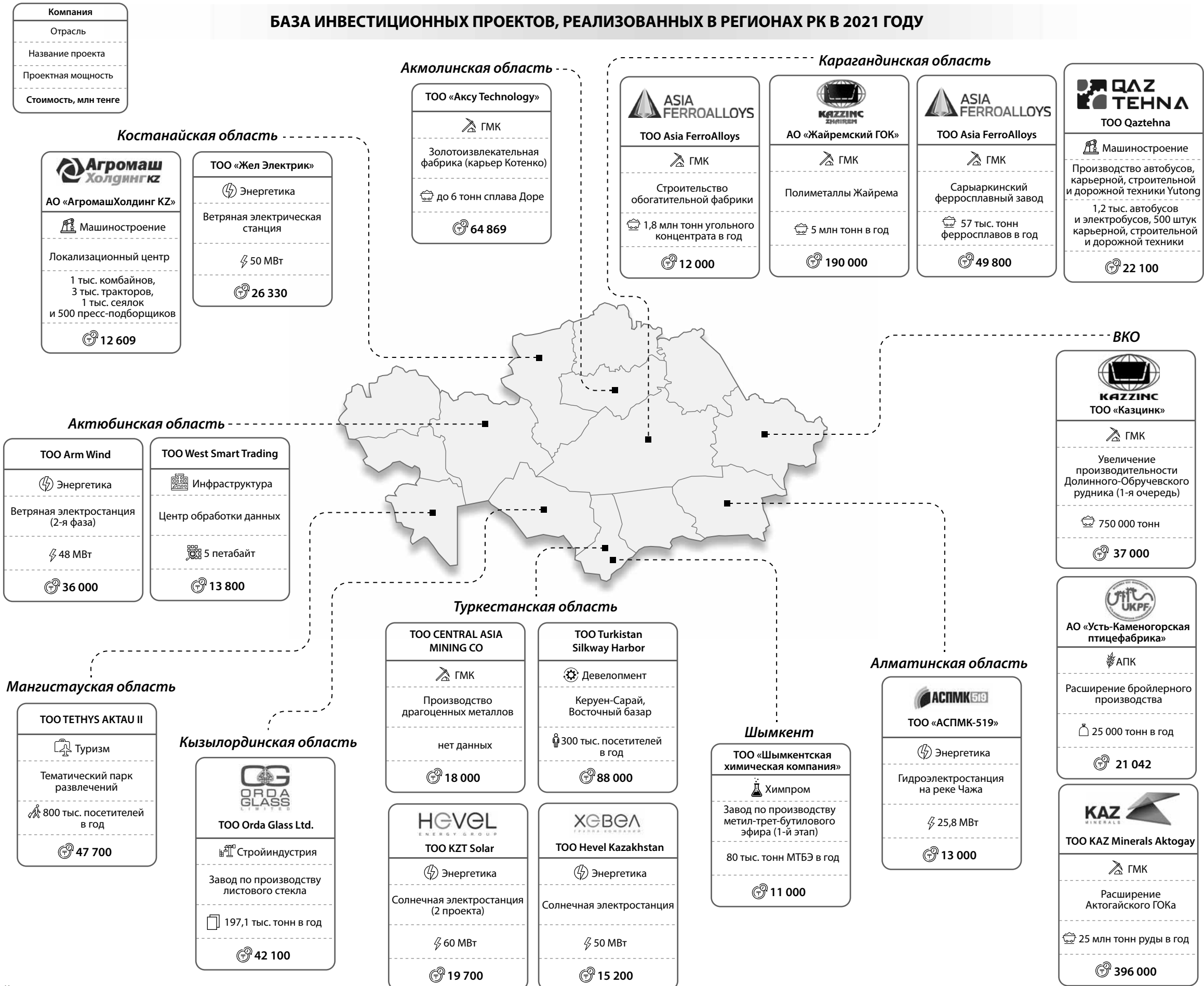
нацкомпании Kazakh Invest; обеспечение доступности инфраструктуры для размещения объектов (простыми словами, развитие промышленных площадок, технологических парков, бизнес-инкубаторов и прочее); подготовка специалистов, «соответствующих инвестиционной стратегии и потребностям инвесторов». В третьем блоке («Обеспечение гарантий инвесторам») два требования: первое – создание системы обучения, повышения и оценки компетенции госслужащих; второе – наличие каналов прямой связи инвесторов и руководства области для оперативного решения вопросов. Новация первого документа в том, что вводится рейтинг инвестпривлекательности регионов (включая города

республиканского значения и столицу), с помощью которого центральная власть намерена выявлять лучшие практики по работе с инвесторами. Рейтинг будет рассчитываться как сумма пяти показателей: регуляторная среда, поддержка МСБ, инфраструктура и ресурсы, институты для привлечения инвестиций и развития инвестиций. Вес каждого показателя одинаков и составляет 0,2. Второй документ – «Концепция инвестиционной политики РК до 2026 года», ее правительство Казахстана утвердило в июне текущего года. Концепция была обновлена в первую очередь из-за ужесточения углеродного регулирования и учета иностранными инвесторами ESG-критериев при инвестиро-

вании. Между тем в документе нет ни слова о возросших геополитических рисках. В документе авторы приводят перечень проблем, которые сдерживают инвестиционную активность в РК. По их мнению, излишнее госрегулирование и провалы в управлении искажают рыночные стимулы, снижают доверие к судебной системе и бюрократизируют процесс принятия решений. Они также отмечают проблемы, связанные с факторами производства: слабо развитая инженерная инфраструктура, нехватка финансов, земли и квалифицированной рабочей силы. В сфере правового регулирования выделены такие проблемы, как несовершенство инвестиционного законодательства и низкое вовлечение самих инвесторов в процесс разработ-

ки и обсуждения законов. Из структурных проблем в документе выделены незначительная емкость внутреннего рынка, валютные риски и отсутствие стандартов ESG. Правительство РК намерено сосредоточиться на решении перечисленных проблем. Для этого предлагается комплекс мер, которые условно разделены на три направления: дальнейшее развитие инвестиционной экосистемы, содействие росту инвестактивности частного сектора и раскрытие инвестиционного потенциала экономики РК. Главная задача концепции – к 2025 году довести долю инвестиций в основной капитал до 25% от ВВП. Напомним, что в минувшем году этот показатель опустился до 16,1%.

**БАЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗОВАННЫХ В РЕГИОНАХ РК В 2021 ГОДУ**

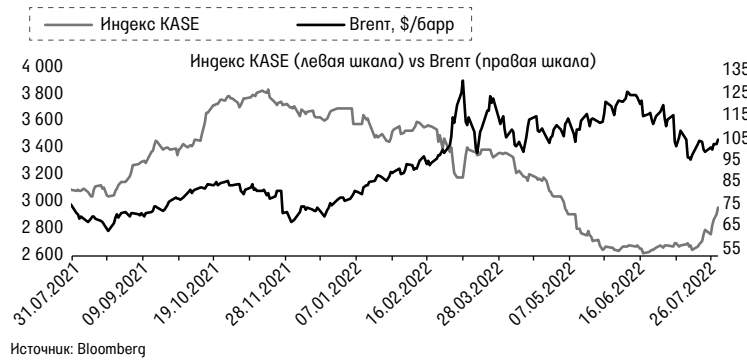


Крупнейшие инвестпроекты продолжают реализовываться за счет активного участия государства. Например, в девяти из двадцати крупнейших проектов, реализованных в 2021 году, главным финансовым оператором выступил Банк развития Казахстана (БРК). В денежном выражении участие БРК внушительное: как минимум около 40% стоимости топ-20 проектов покрыл этот институт развития, на который возложена задача развивать крупнейшие индустриальные объекты.

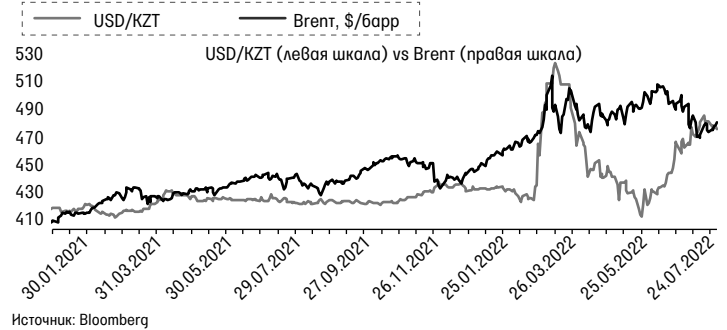


## ИНВЕСТИЦИИ

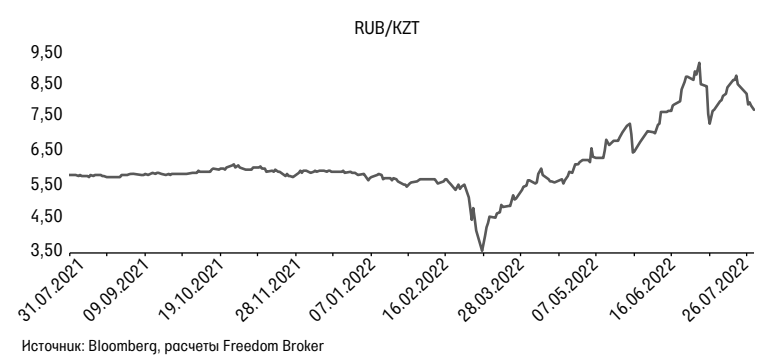
## Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent август 2021 – июль 2022 года



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



## Динамика пары рубль/тенге август 2021 – июль 2022 года



# Макрообзор: ставки, курсы, акции

## Июль, 2022

Ансар АБУЕВ,  
Данияр ОРАЗБАЕВ

### Первый глобальный отскок индекса KASE за долгое время

Цены на нефть в июле упали на 5% – падение продолжается второй месяц подряд. Впервые с февраля цены на нефть достаточно долгое время находились ниже \$100. Тем не менее в конце июля котировки все равно оказались выше этого символического уровня.

В начале месяца, 5 июля, нефть испытала самое резкое дневное падение с апреля на фоне сигналов о том, что продажи бензина в США замедляются. Эти новости вновь подняли тему надвигающейся рецессии, что должно снизить спрос на нефть. Затем, ровно через неделю цена еще раз резко упала на 7% после новостей о введении ковидных ограничений в КНР. К тому же аналитики отмечали самую длинную с 2020 года серию падения цен на бензин в США. Но уже на следующей неделе цены показали неплохой отскок, вернувшись выше отметки \$100 благодаря глобальному ослаблению доллара и улучшению сентимента на мировых фондовых рынках.

Индекс KASE также почувствовал мировой позитив второй половины месяца, показав отскок в 10,4%. Основное увеличение цены среди бумаг индекса показали акции «Кселл», «Казатомпрома» и «КазТрансОйла», которые выросли на 32, 21 и 20%

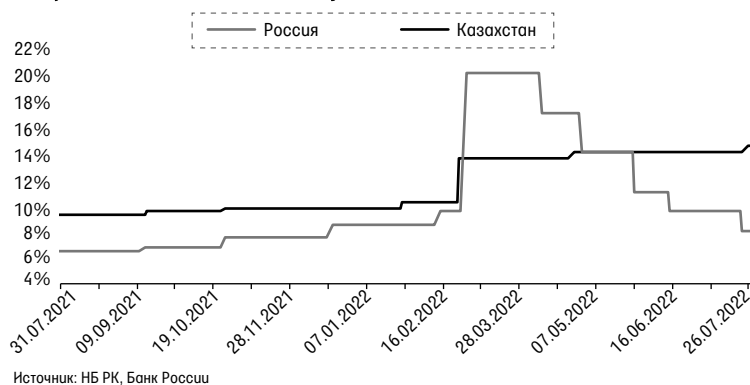


Ансар АБУЕВ,  
младший инвестиционный аналитик  
АО «Фридом Финанс»

соответственно. Более скромную прибавку в цене показали бумаги БЦК, Kaspi.kz и «Казателекома».

Резкий рост «Кселл» начался сразу после выхода отчета в начале последней недели июля. Отчет оказался довольно позитивным: компания обновила рекорды по выручке и росту маржинально-

### Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ август 2021 – июль 2022 года



сти. Свою лепту в рост акций внесла и распространившаяся по рынку информация о том, что российская МТС выкупит долю «Казателекома» в «Кселл». Чуть позже эти слухи были опровергнуты пресс-службой «Казателекома». «Казатомпром» вырос вместе с другими производителями урана и глобальными фондовыми рынками, а «КазТрансОйл» показал первый за много месяцев глобальный отскок – возможно, за счет улучшения долгосрочного фона. В итоге индекс KASE наконец-то впервые за долгое время показал серьезный отскок,

и в августе тенденция может сохраниться за счет продолжения сезона отчетности.

### Активный валютный рынок

Национальная валюта второй месяц подряд продолжает слабеть. На этот раз темпы ослабления оказались намного меньше и составили 1,5%. 18 июля доллар достигал отметки 487 тенге, что является самым высоким значением с конца марта. На следующий день мы увидели укрепление на 6 тенге, которое произошло при наиболее высоких объемах оприя же с конца марта. В итоге июль оказался самым активным месяцем с начала апреля, хотя если сравнивать с июлем 2021 года, то можно увидеть, что тогда объемы торгов были заметно выше.

Российский рубль впервые с февраля показал ослабление по итогам месяца, которое составило почти 17%. На этом фоне кросс-курс рубль/тенге снизился примерно на 15%, достигнув отметки 7,7 тенге за рубль. В моменте кросс-курс упал до 7,2 тенге в начале июля. Окончательный разворот в рубле можно будет объявить после того, как курс доллара к рублю превысит отметку 65 рублей.

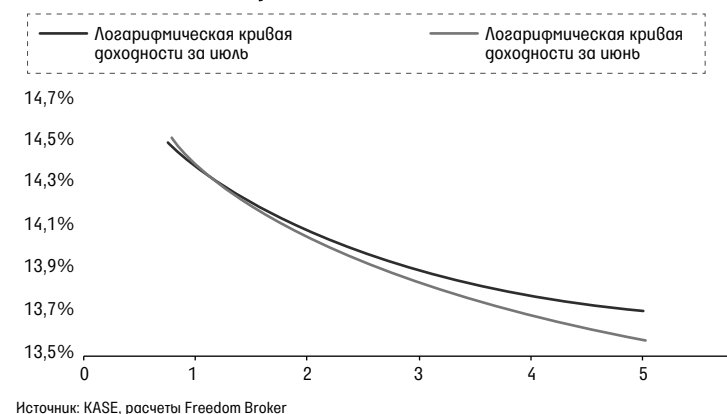
Индекс доллара по итогам июля вырос на 1% (рост котировок наблюдается второй месяц). В моменте индекс рос на 4,4% и достигал отметки 109,3 пункта, что является самым высоким показателем с сентября 2002 года. Некоторое ослабление доллара произошло после того, как ЕЦБ неожиданно поднял ставку на 50 б. п. впервые за много лет. С точки зрения теханализа индекс доллара пробил локальный тренд роста вниз, однако примерно на уровне 104,5 пункта находится еще один, более долгосрочный восходящий тренд, от которого можно ожидать отскока доллара.

### Денежно-кредитная политика

25 июля Национальный банк РК провел очередное заседание по базовой ставке, на котором повысил ставку с 14 до 14,5%. Основным мотивом такого решения является ускорение инфляции. Нацбанк считает, что инфляция по итогам 2022 года превзойдет прошлый прогноз, продолжится до конца I квартала 2023 года и затем начнет замедляться. Уч-

тывая, что предыдущий прогноз Нацбанка составлял 13–15%, то Нацбанк ожидает роста инфляции выше 15%. Нацбанк считает, что текущее решение направлено на стабилизацию и замедление инфляционных процессов и ожиданий в 2023 году, а также на приближение инфляции к целевому показателю в среднесрочной перспективе. Следующее решение будет объявлено 5 сентября, и оно будет принято с учетом нового летнего прогнозного раунда, обновленной прогнозной траектории макроэкономических показателей и

### Кривые доходности размещений гособлигаций июль и июль 2022 года



баланса рисков во внешней среде и во внутренней экономике.

В России 22 июля ключевая ставка была снижена в пятый раз с начала апреля – с 9,5 до 8%. В пресс-релизе ЦБ отмечает низкие темпы роста потребительских цен, заметное уменьшение инфляционных ожиданий населения и бизнеса и более медленное снижение деловой активности относительно предположений ЦБ. Центробанк также обновил собственные прогнозы. Так, прогнозная инфляция на 2022 год снизилась с 14–17 до 12–15%. На 2023 и 2024 годы прогнозная инфляция осталась на прежнем уровне – 5–7 и 4% соответственно. Следующее решение будет объявлено 16 сентября, на заседании ЦБ намерен оценить целесообразность снижения ключевой ставки.

С мая и до увеличения базовой ставки доходность на денежных и облигационных рынках Казахстана практически не менялась. Одни и те же выпуски облигаций Минфина показывали идентичную доходность в нескольких размещениях в течение трех последних месяцев. Тем не менее даже после повышения ставки рост доходности по облигациям составил лишь 10–12 б. п. Такое же отсутствие динамики в доходности также можно заметить по нотам НБ РК. Доходность месячных нот в конце июня составила 13,991%, а в конце июля, прямо перед повышением ставки, она составила 13,982%. Однако после роста базовой ставки доходность в первый день августа выросла до 14,5%. В отличие от гособлигаций. А вот ставки РЕПО TONIA стабильно держались на нижней границе в 13% весь месяц и даже иногда пробивали ее. После роста базовой ставки ставка TONIA продолжила держаться у нижней границы, которая теперь составляет 13,5%.

В России же, на локальном рынке, доходность коротких российских ОФЗ продолжила падение вместе с ожиданиями по снижению ключевой ставки и после самого решения по ставке, которое оказалось несколько неожиданным. Если в прошлые месяцы доходность падала по всей кривой, то в июле доходность бумаг со сроком 10 лет и больше, наоборот, выросла. Так, доходность 10-летних ОФЗ выросла с 8,79 до 8,89%, а 30-летних бумаг – с 8,83 до 9,25%. В то же время по однолетним бумагам доходность упала с 8,69 до 7,19%. В итоге начавшийся несколько недель назад процесс нормализации кривой по российским ОФЗ завершился.

### Инфляция

Инфляция в июле составила 1,1% м/м, а годовая инфляция достигла 15%. Основной вклад в месячную инфляцию в июле традиционно внес сегмент продуктов питания (35%), но его доля в инфляции продолжила уменьшаться за счет сезонного снижения цен на овощи. Продукты питания выросли в цене на 1% м/м,

что является наименьшим значением с прошлого декабря. Для сравнения: в прошлом июле рост оказался еще меньше и составил 0,7% м/м.

Самый большой вклад в месячную инфляцию среди продуктов питания четвертый месяц подряд продолжает вносить сегмент «хлебобулочные изделия и крупы» (18%). Основными лидерами роста в этом сегменте стали такие товары, как рис (+4,4% м/м), целый ряд различных круп, которые показали месячный рост более чем на 3%, и макаронные изделия (+3,1% м/м). Вторым крупным сегментом, внесшим большой вклад в общую инфляцию, стали «мясо и мясоспродукты» (14%). Отмечается рост цен на мясо конины (+2,2% м/м) и птицы (+2,1%). Сегмент «фрукты и овощи» продолжает показывать сезонное снижение цен, итоговое падение средних цен в сегменте составило 4,3% м/м, во многом за счет овощей. Отметим, что в прошлом июле падение цен на фрукты и овощи было меньшим и составило –3,2% м/м. Среди лидеров снижения капуста (–24,1% м/м), яблоки (–9% м/м) и картофель (–7,5% м/м).

На инфляцию в этом месяце также большое влияние оказал сегмент ЖКХ. Средний рост коммунальных тарифов составил 0,7% м/м. Основной рост отмечается в расходах на содержание жилья, эти услуги подорожали на 1,1% м/м. На фоне ослабления тенге продолжает вносить большой вклад и сегмент «разные товары и услуги», средние цены на которые выросли на 2% м/м – вероятнее всего, на фоне роста цен на предметы домашнего обихода, ювелирные товары и услуги парикмахерских.

### Размещение государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в июле состоялось 11 размещений на общую сумму почти 548 млрд тенге, что на 7% больше результата июня. Средневзвешенный спрос на предложение снизился с 90% в июне до 86% в июле. Основной спрос пришелся на однолетние облигации. Так, спрос на предложение на выпуск от 20 июля составил 168%, и в итоге было вывучено 35,2 млрд тенге с доходностью 14,5%. Доходность на рынке не менялась до последнего решения Нацбанка по базовой ставке, и по бумагам со сроком более чем 2 года доходность составила меньше базовой ставки. После изменения базовой

ставки на рынке состоялась два размещения, однако рост доходности составил 10 и 12 б. п. по 2- и 5-летним облигациям, что заметно ниже роста базовой ставки. Еще одной особенностью месяца стало дальнейшее укрупнение отдельных размещений. Так, 5-летние облигации с доходностью 13,85% были проданы на сумму 119 млрд тенге за одно размещение. В последний раз Минфин привлекал более 100 млрд тенге в одно размещение более чем два года назад.

Мы обновили кривые доходности размещений за последние два месяца. Как видно на графике, доходность изменилась не сильно – вероятно, сказало небольшое увеличение доходности в конце месяца после роста базовой ставки. В августе мы увидим более полную картину влияния роста базовой ставки на доходность. Форма кривой все еще инверсная, то есть спред между доходностью длинных и коротких облигаций является отрицательным.

**Облигации квазигосударственных компаний**

В квазигосударственном секторе в июле состоялось семь размещений. Основной рост стало размещение АО «НК «КТЖ», которое в последний раз привлекало заемные деньги на рынке в сентябре 2019 года. Недавнее размещение оказалось вполне успешным: компании удалось привлечь 119 млрд тенге, что составляет примерно 79,3% от изначального плана. К тому же ставка этих бумаг оказалась плавающей и зависит от ставки TONIA. В июле разместило облигации и АО «КазАгроФинанс», для которого это размещение стало первым с конца августа 2021 года. На этот раз доходность для компании составила 16,85% для 7-летних бумаг, тогда как в последний раз доходность бумаг саналогичным сроком составила 11,9%, что хорошо иллюстрирует сильное повышение ставки в экономике за последний год. Традиционно размещались бумаги Казахстанского фонда устойчивости, которые практически не изменились в доходности. Однако заметно некоторое снижение спроса на предложение относительно июня.

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

ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже показала значительный рост в 15% после трех месяцев падения подряд. В итоге котировки ГДР вернулись на уровень выше \$31 впервые с конца апреля. На KASE акции нацкомпании выросли на 21%, в некоторой степени за счет небольшого укрепления доллара к тенге. Этот рост произошел, несмотря на снижение спотовых цен на уран на 6,6%. Тем не менее цены все еще держатся значительно выше минимальных значений этого года. Разнонаправленное движение цен на уран и котировок «Казатомпрома» вместе с урановым сектором на мировых рынках. Отметим также, что нацкомпания 20 июля завершила выплату дивидендов по итогам 2021 года.

Акции «КазТрансОйла» после шести месяцев падения отскочили почти на 20%. Такой рост по итогам месяца оказался наиболее высоким с октября 2015 года. К концу июля цена составила 821 тенге, а в моменте достигала 844,5 тенге. Отдельно подчеркнем, что этот рост произошел на рекордно низ-

ких месячных объемах, которые составили 124 млн тенге. Можно предположить, что увеличение котировок в некоторой степени связано с позитивным долгосрочным фоном компании благодаря возможной диверсификации экспортных маршрутов нефти. Среди важных новостей отметим выход производственного отчета по итогам II квартала. В целом отчет можно назвать позитивным в плане квартального и годового роста квартального грузооборота. Наблюдается квартальный рост по многим альтернативным КТК направлениям: порт Актау, ККТ, Мунайтас, Атаус – Алашаньюк и нефтяной терминал Батуми. В то же время отметим резкое падение объемов по главной экспортной трубе Атырау – Самара, где годовое снижение объемов второй квартал подряд составляет более 30%. Учитывая, что Атырау – Самара является главным источником выручки для компании за счет более высоких тарифов и объемов, а также то, что остальные направления вряд ли могут компенсировать это падение выручки, можно снизить ожидания от финансового отчета.

Акции КЕГОС падают четвертый месяц подряд, хотя на этот раз темпы падения оказались незначительными и составили лишь 0,5%. Цена одной акции по итогам июля составила 1597 тенге. Среди основных новостей компании отметим изменение состава совета директоров. В компании сменился независимый директор: вместо Ж. Т. Бекенова был избран Д. С. Суентаев. Из других событий: 27 июля на западе Казахстана из-за неблагоприятных погодных условий произошла авария. В частности, проблемы электроснабжения возникли у АНПЗ и КТК. Однако за счет срабатывания автоматики 90% потребителей Атырауской и Мангистауской области не остались без электроснабжения. Кроме того, в конце месяца компания провела публичные слушания, где также показала первые итоги деятельности за первое полугодие. Так, чистый доход (не по МСФО) составил 13,4 млрд тенге, прошлогодний результат – 24 млрд тенге. В прошлом году чистая прибыль по МСФО составила 27,5 млрд тенге. Вероятнее всего, чистая прибыль во II квартале составила примерно 7 млрд тенге, что в 2 раза ниже результата прошлого года. Компания показала также рост передатчи электроэнергии на 5,5% г/г и снижение объемов диспетчеризации и балансирования соответственно на 1,6 и 1% г/г.

ГДР Kaspi.kz после двух месяцев значительного падения в июле показали рост на 15,4%. Основной новостью месяца стал отчет по итогам II квартала 2022 года. Отчет компании в целом можно охарактеризовать как позитивный, так как компания по большей части нарастила темпы роста финансовых показателей и повысила собственные прогнозы роста на 2022 год. Кроме того, компания объявила о предложении выплаты дивидендов в размере 500 тенге на акцию и о запуске второй программы обратного выкупа ГДР на сумму до \$100 млн. Дивиденды будут утверждаться на ВОСА 25 августа. Процентные доходы компании во II квартале 2022 года составили 132 млрд тенге, увеличившись на 36% г/г и 7,3% к/к. Сумма комиссионных и транзакционных доходов выросла на 35% г/г и 20% к/к. В итоге квартальная чистая прибыль Kaspi.kz составила 135 млрд тенге с показателем роста в 16% к/к и 32% г/г.

# Передел нащупал предел

> стр. 1

Активы Сбера уменьшились на 2,2 трлн тенге, бывшей Альфы – на 688 млрд, ВТБ – на 318 млрд. В списке крупнейших БВУ Сбер опустился за полгода со второго места на седьмое (с текущим объемом активов в 2 трлн тенге), ВТБ – с 13-й строчки на 18-ю (188 млрд тенге). Для бывшей Альфы делать такое ранжирование бессмысленно, поскольку она совсем скоро будет присоединена к БЦК, в результате чего количество банков в стране сократится до двадцати одного.

Еще два банка (Jusan и Нурбанк) допустили снижение активов, не имея никакого отношения к санкциям. Отсюда можно констатировать, что они не воспользовались шансом участвовать в переделе рынка, возникшем по причине резкого ослабления конкурентов с российскими акционерами. У Jusan активы за полгода уменьшились на 101 млрд тенге, у Нурбанка – на 21 млрд. Перевернуться из отрицательной динамики в положительную этим банкам не помогла даже июньская валютная переоценка, в результате которой долларские активы за месяц подорожали сразу на 13,4%.

## Кредиты: динамика

В отличие от динамики совокупных активов, совокупный ссудный портфель сектора и после пяти месяцев демонстрировал рост (+2,2%), а по итогам полугодия эти темпы ускорились до 5,5%. В денежном выражении кредитные остатки в БВУ (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) увеличились за полгода на 1,1 трлн тенге (с 20,2 трлн до 21,3 трлн), в том числе на 656 млрд тенге в июне. Объемы клиентского кредитования (если исключить из портфеля операции РЕПО и пренебречь межбанком) выросли за полугодие на 8,9%, или на 1,7 трлн тенге.

Среди универсальных банков в секторе насчитывается четыре



Фото: Илья Ким

игрока, у которых ссудник (здесь и далее – без учета обратного РЕПО) по итогам полугодия снизился. В Сбере портфель просел на 833 млрд тенге, в Eco Center – на 386 млрд, в ВТБ – на 96 млрд. Четвертым в этом списке стал Нурбанк с незначительным сокращением портфеля на 2,6 млрд тенге.

Самый высокий рост кредитования в абсолютном выражении показывает Халык (+1,4 трлн тенге за полгода), за ним с большим отрывом следуют Отбасы (+399 млрд) и БЦК (+357 млрд). Планку в 100 млрд тенге прироста удалось преодолеть также Евразийскому (+228 млрд), Forte (+227 млрд), Bank RBK (+128 млрд) и Jusan (+124 млрд). Kaspi (+91 млрд) пока отстает как от конкурентов, так и от собственных показателей годичной давности: по итогам первой половины прошлого года ссудник Kaspi вырос на 20% (это были лучшие темпы среди универсальных БВУ), в текущем году темпы упали до 3,6%. Банк Фридом Финанс нарастил портфель на 81 млрд тенге и является лидером сектора по относительной динамике (+487%). Не проявляют

в этом году особой кредитной активности Хоум Кредит (+24 млрд тенге) и Алтын (+14 млрд).

## Кредиты: качество

Объем безнадежной просрочки в секторе рос на протяжении всего первого полугодия и по состоянию на 1 июля достиг 770 млрд тенге (+101 млрд тенге, или +15,1% за шесть месяцев). В том числе в июне кредиты NPL 90+ увеличились на 24 млрд тенге, или на 3,4%. В результате доля NPL в совокупном ссуднике за период с начала года возросла с 3,3 до 3,6%. Провизии в системе тоже растут, но медленнее, чем дефолтные ссуды: за полгода объем сформированных банками резервов увеличился на 160 млрд тенге, или на 11,4%.

У двух банков уровень NPL превышает 10%, это небольшой турецкий KZI (13,7%) и Jusan (11,2%). Далее в числе антилидеров расположились российские «дочки», у которых необслуживаемые кредиты начали расти именно в этом году. У ВТБ доля NPL увеличилась за полгода с 3,6 до 8,4%, у бывшей Альфы – с 1,2 до 8,4%, у Сбера – с 3,7 до 6,5% (причем если у ВТБ

и Альфы выросла не только доля токсичных ссуд, но и их объем, то у Сбера объем NPL даже немного уменьшился, а рост доли является следствием сокращения всего портфеля). У Евразийского уровень безнадежной просрочки на 1 июля составил 6,4%, у Нурбанка – 5,8%, у Хоум Кредита – 5,1%. Остальные игроки, согласно их отчетности, удерживают данный показатель на уровне ниже 5%.

Что касается прироста NPL в абсолютном выражении, то здесь худшую динамику демонстрируют Kaspi (+28,2 млрд тенге за полгода) и Jusan (+27,9 млрд). Основной долг безнадежных заемщиков перед этими банками практически одинаков (чуть меньше 129 млрд тенге), а вот с учетом начисленных, но не уплаченных процентов проблемная задолженность на балансе Jusan значительно выше: 200 млрд тенге против 155 млрд у Kaspi.

## Средства клиентов

Объем розничных средств в системе увеличился за полгода на 276 млрд тенге (+2,1%) благодаря июньскому росту на 999 млрд (+7,9% за месяц), во многом вызванному валютной

переоценкой. В тенговом эквиваленте вклады физлиц за шесть месяцев выросли с 13,4 трлн до 13,7 трлн тенге.

Тройку лидеров по номинальным нетто-притокам денег населения вошли Халык (+371 млрд тенге за полгода), Kaspi (+316 млрд) и БЦК (+275 млрд). Четвертым универсальным игроком, которому покорилась планка в 100 млрд тенге, стал Евразийский (+107 млрд).

Пять участников AQR столкнулись с розничными оттоками. В трех случаях это были подсанкционные организации: Сбер (-858 млрд тенге за полгода), бывшая Альфа (-164 млрд) и ВТБ (-60 млрд). Помимо них вкладчики забирали деньги из Jusan (-112 млрд тенге) и Нурбанка (-12 млрд).

Средства юрлиц в системе выросли за полгода на 148 млрд тенге (с 12,6 трлн до 12,7 трлн), в том числе в июне рост составил 1,04 трлн тенге. В относительном выражении остатки на счетах бизнес-клиентов увеличились за полугодие на 1,2% благодаря высокому июньскому росту (+8,9% за месяц).

Наибольшего притока корпоративных вкладов добился Халык (+1 трлн тенге за шесть месяцев). За ним с заметным отставанием идут БЦК (+490 млрд), Bank RBK (+214 млрд), Kaspi (+201 млрд) и Алтын (+150 млрд). Остальные универсальные игроки либо прирости вклады на сумму меньше 100 млрд тенге, либо и вовсе фиксировали оттоки.

Самые высокие оттоки произошли в Сбере (-1,5 трлн тенге), бывшей Альфе (-428 млрд) и ВТБ (-281 млрд). Также уменьшились остатки на счетах корпоративных клиентов в Jusan (-57 млрд), Хоум Кредите (-20 млрд) и Нурбанке (-9 млрд). Таким образом, если не считать подсанкционные БВУ, Jusan и Нурбанк стали единственными игроками в секторе, допустившими оттоки средств как физлиц, так и юрлиц.

## Прибыль

Совокупная прибыль сектора по сравнению с первой половиной прошлого года снизилась почти вдвое (с 660 млрд до 355 млрд тенге). При этом 18 из 22 игроков заработали больше, чем год назад. Суммарный результат ухудшился, во-первых, из-за появления трех убыточных банков: Сбера (-389 млрд тенге за полугодие), ВТБ (-44 млрд) и KZI (-5 млрд). Во-вторых, из-за ухода с рынка АТФБанка, чей вклад в прошлогоднюю общую прибыль составил 85 млрд тенге (и это был третий показатель в секторе после Халыка и Kaspi). Примечательно, что после присоединения АТФ к Jusan консолидации прибыли в отчетности банка-покупателя не произошло и заработанные АТФ 138 млрд тенге (на 1 сентября 2021 года) чудесным образом испарились.

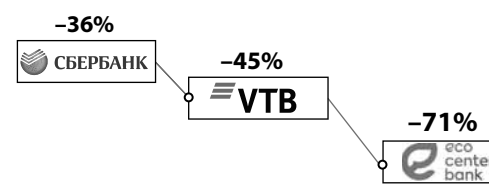
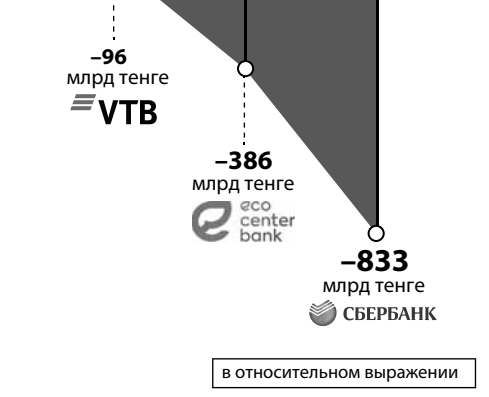
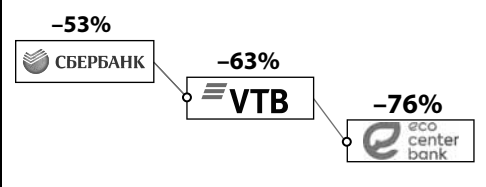
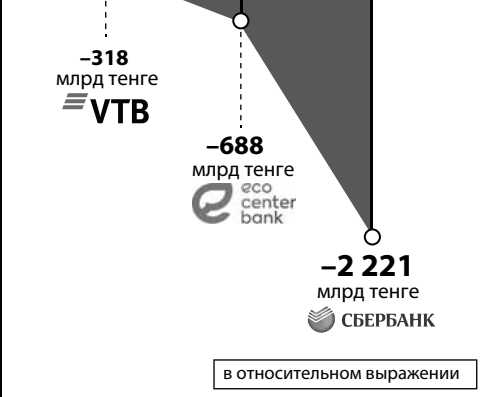
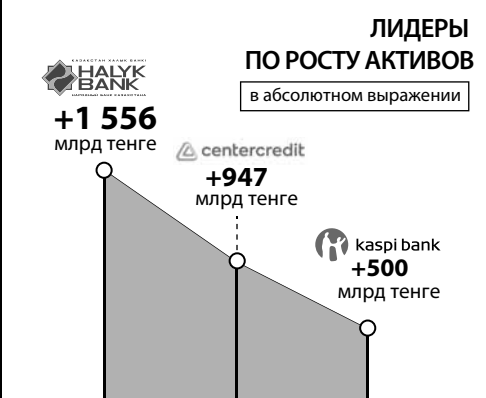
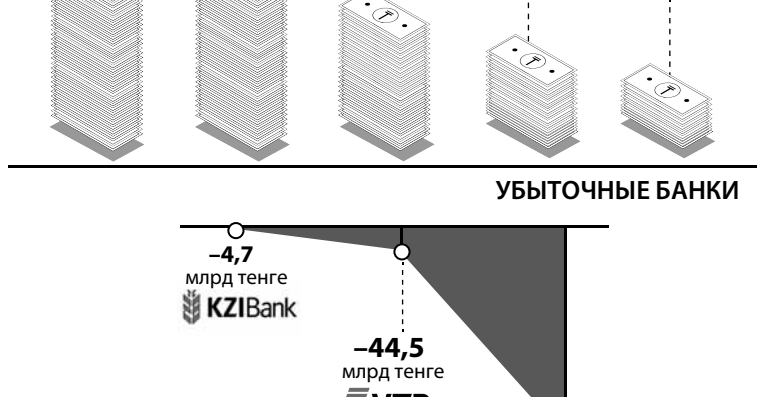
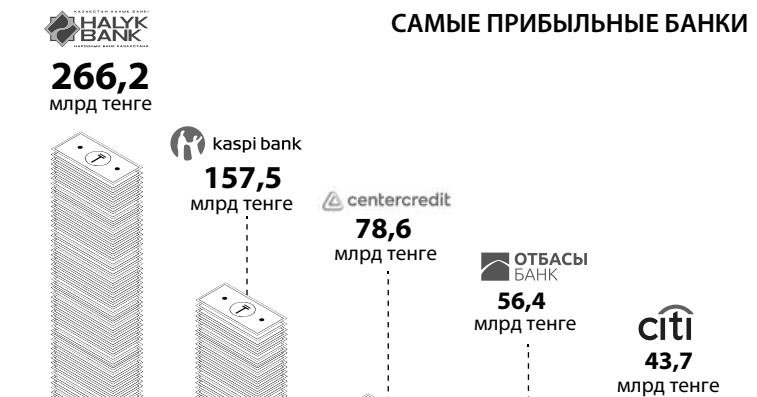
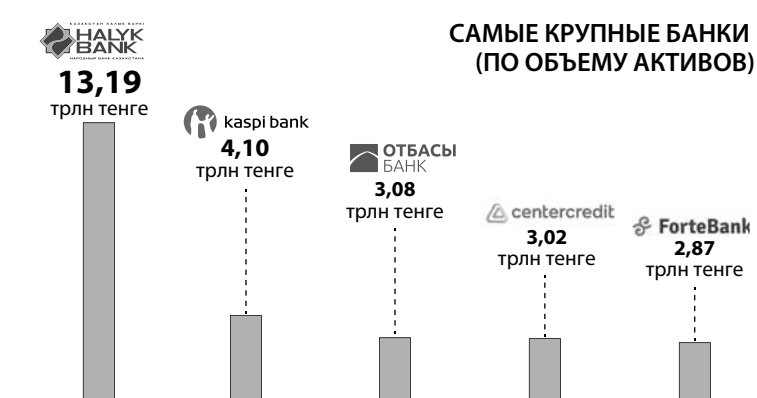
Самыми прибыльными банками остаются Халык (266 млрд тенге за полгода) и Kaspi (157 млрд). Третье место БЦК (78,6 млрд) объясняется полученными в мае дивидендами от Альфа-Банка в размере 50 млрд тенге. Органически БЦК зарабатывает гораздо меньше: в среднем за полгода около 4,8 млрд тенге в месяц, в июне – 6,3 млрд.

По наращиванию прибыли относительно результатов прошлого года лидерство принадлежит все тому же БЦК (+73,9 млрд тенге). Халык улучшил прошлогодний показатель на 50,6 млрд. Далее в рейтинге по динамике прибыли (если ограничиться универсальными банками) идут Jusan (+35,6 млрд) и Евразийский (+29,2 млрд). В относительном выражении прибыль этих банков, которые раньше зарабатывали немного (для Jusan имеется в виду органическая прибыль, без учета колоссальных доходов, полученных вследствие поглощения Цесны и АТФ), выросла на 749 и 592% соответственно. Kaspi прибавил к прошлогоднему результату 22,2 млрд тенге и пока замыкает пятерку лидеров.

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ, в тенге

01.01.2022 01.07.2022 ↑↓ % - изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
39,23 трлн ↑+4,3%	21,31 трлн ↑+5,5%	770 млрд ↑+15,1%	1 567 млрд ↑+11,4%	34,70 трлн ↑+4,9%	13,71 трлн ↑+2,1%	12,73 трлн ↑+1,2%	январь – июнь 2022 январь – июнь 2021 355,7 млрд 659,7 млрд -46,2%



### БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
KZIBank	13,7%	12 млрд
JUSAN	11,2%	129 млрд
VTB	8,4%	10 млрд

### РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
kaspi bank	+28,2 млрд	128 млрд
JUSAN	+27,9 млрд	129 млрд
Eurasian Bank	+18,9 млрд	61 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗИЦ

банк	рост	объем
HALYK BANK	+371 млрд	4 693 млрд
kaspi bank	+316 млрд	2 893 млрд
centercredit	+275 млрд	1 048 млрд

### ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

банк	отток	объем
СБЕРБАНК	-858 млрд	185 млрд
eco center bank	-164 млрд	49 млрд
JUSAN	-112 млрд	567 млрд

\* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.  
\*\* Без учета операций обратного РЕПО.  
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсив». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – июнь 2022 г.), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 июля 2022 г.)



# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

&gt; стр. 1

«Это формат жесткий, экономный и потому исключительно успешный», – объясняет причину их жизнеспособности на рынке управляющий компании Trade Help, эксперт в сфере FMCG-ритейла **Андрей Калмыков**.

Другой российский дискаунтер – «Низкоцен» (открыл первый гипермаркет в Северо-Казахстанской области в 2015 году), наоборот, отказался от жесткого формата. С 2017 года компания начала развивать в Казахстане новую торговую сеть – Inmart. Новый бренд относится все к тому же эконом-сегменту, но работает уже в более мягком и компактном формате – «магазины у дома». На вопросы «Курсива» в компании на момент публикации материала не ответили, но объяснение такому решению удалось найти в других, более ранних публикациях СМИ. Владелец сети **Виктор Шкуренко** отмечал, что открывать магазины у дома дешевле и проще, чем громоздкие «Низкоцены». Формат дискаунтеров, по его мнению, на тот момент в Казахстане был мало востребован.

Первым городом, где открылся Inmart, стал Павлодар. «У вас (в Павлодаре) на сегодня две торговые сети, достаточно крупные: Greenwich и Small. Думаю, Inmart найдет своего покупателя. Каждый работает в своей нише, и потребитель сам найдет, где ему будет интересно. Мы ориентированы как магазин у дома, в шаговой доступности, будем вставать там, где удобно дойти, а не доехать», – говорил тогда Шкуренко. На сегодня сеть представлена в четырех городах Казахстана – Павлодаре, Костанаве, Усть-Каменогорске и Кокшетау.

Для сохранения позиций на рынке важно не только найти «своего покупателя», но и суметь адаптироваться под него, расширяя свою аудиторию. Так, крупная немецкая сеть METRO, во всем мире развивающаяся в B2B-формате (основные клиенты из сегмента HoReCa), в 2009 году открыла в столице Казахстана первый торговый центр не только для бизнеса, но и для розничных покупателей. Позже еще два таких же центра появились в Алматы. Но в 2015 году ТЦ, расположенный в алматинском микрорайоне Дорожник, ниже Северного кольца, был закрыт для розничных покупателей. Его переоборудовали в оптовый склад и логистический центр. Возможно потому, что локация для мелкооптового магазина оказалась неудобной.

«У нас были большие сложности в начале работы в Казахстане, как раз из-за того, что менеджмент недооценил уникальность местного рынка. В течение этих 13 лет мы стали умнее, опытнее и научились управлять цепочкой поставок как никто другой. Именно эффективность логистических процессов дает нам возможность расти и развиваться», – прокомментировали «Курсиву» в METRO.

Сейчас в Казахстане «METRO Кэш энд Керри» управляет шестью торговыми центрами: по одному в Нур-Султане, Алматы, Караганде, Шымкенте, Павлодаре и Усть-Каменогорске, а также шестью оптовыми складами для обслуживания только профессиональных покупателей: по одному в Нур-Султане, Алматы, Актобе, Актау, Атырау и Уральске.

## Запланированный уход

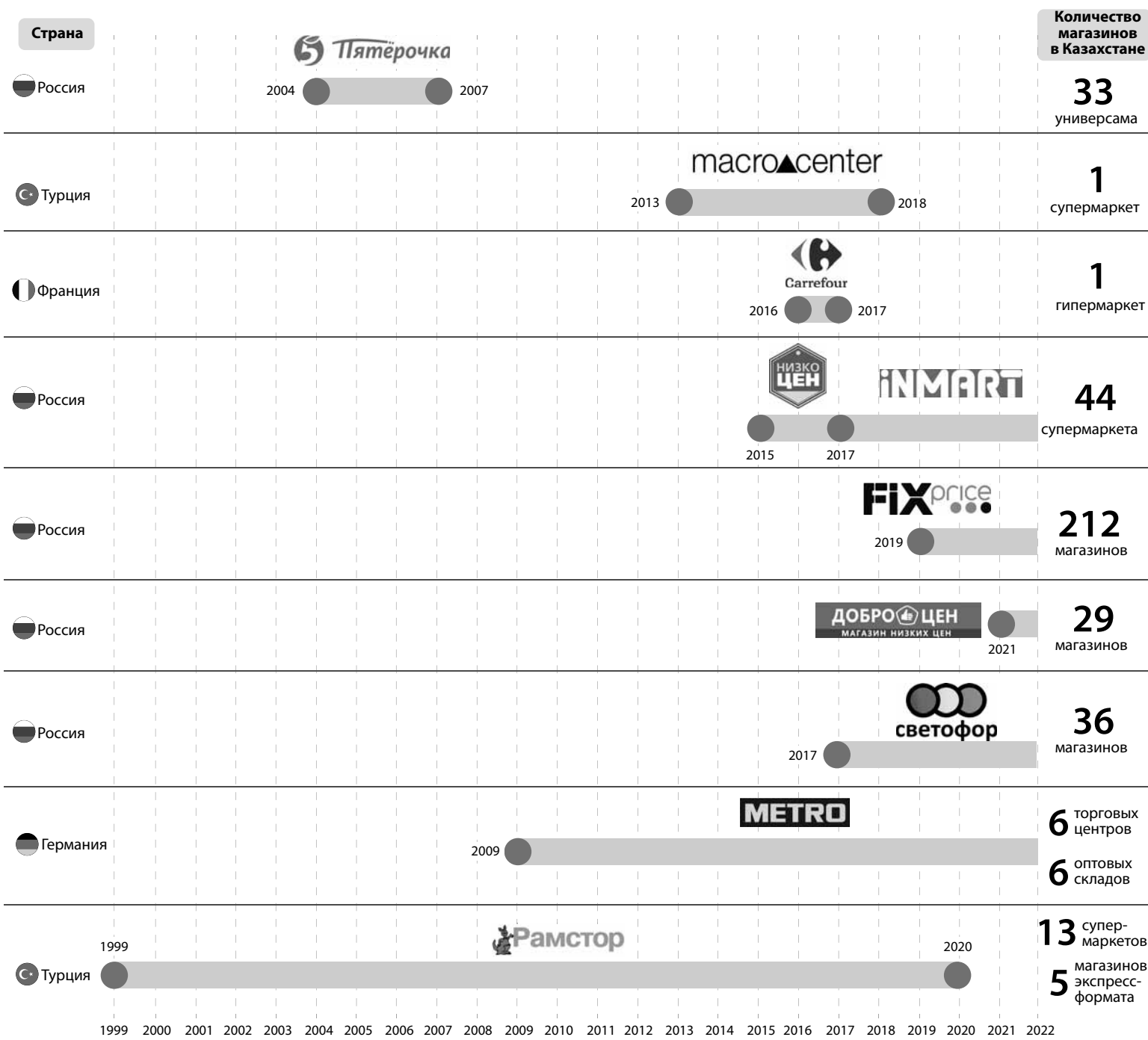
Дольше всех – 22 года, с 1999 по 2020 год – на рынке Казахстана просуществовал турецкий «Рамстор». Это была первая иностранная сеть супермаркетов, которая, по мнению Калмыкова, заходила сразу со стратегией «освоить мо-



Фото: Илья Ким

## Ошибка нерезидента

### Почему не у всех иностранных супермаркетов получается прижиться в Казахстане



лодой рынок, заработать деньги и уйти».

«Рамстор» имеет великолепную экономическую модель – приходит на рынок первым. На пустом рынке имеет быструю окупаемость инвестиций, около 15 лет получает прибыль, и как только конкуренция возрастает – уходит с рынка, так как прибыль в период конкурентной борьбы и роста затрат на персонал, аренду и коммунальные услуги резко уменьшается. «Рамстор» правильно сделал, покинув свое время в Россию, Казахстан, Азербайджан. Выход из страны с большой прибылью достоин уважения», – считает Калмыков.

Сама компания Migros Ticaret A.Ş., которой принадлежит «Рамстор», закрытие своих супермаркетов в Казахстане подробно не объясняла, лишь разместила на сайте Стамбульской фондовой биржи следующее сообщение: «В соответствии с целями роста нашей компании и стратегией сосредоточенности на рынках, на которых мы работаем, нами проведена переоценка розничной операционной деятельности ТОО «Рамстор Казахстан». Также отмечалось, что доля этого ТОО составила около 0,8% от консолидированных продаж материнской компании.

После прекращения работы супермаркетов ТОО «Рамстор Казахстан» осталось на рынке в качестве владельца многофункционального комплекса Ramstore All In в Алматы.

## Не в том месте

Незадолго до закрытия супермаркетов «Рамстор», в 2018 году, просуществовав пять лет, с казахстанского рынка ушел и другой член семьи Migros Ticaret A.Ş. – супермаркет Macrocenter. Элитный магазин, работающий в формате «гурме» с более деликатесным ассортиментом, располагался в MEGA Park – в районе, который традиционно считается менее

платежеспособным по сравнению с верхней частью мегаполиса, где расположена MEGA Almaty. Именно в верхнюю «Мегу» позже перенесли Macrocenter. Но и там он не прижился. В самой компании закрытие Macrocenter в Алматы объясняли желанием перейти с формата «гурме» в формат «экспресс». В компании отметили, что это веяние времени и тренд на супермаркеты экспресс-формата распространяется во всем мире.

Еще один иностранный гипермаркет французской сети Carrefour открылся в Алматы в 2016 году, но на следующий же год ушел с рынка. «Основная

причина – девальвация и жесткая конкуренция. Закрытие магазина не означает, что компания Majid Al Futtaim Hypermarkets Kazakhstan (владелец франшизы) закрывается для страны. Компания будет мониторить экономическую ситуацию в республике и не исключает возможность вернуться на рынок РК в будущем», – комментировали тогда представители сети.

Андрей Калмыков видит основную причину закрытия этих супермаркетов в том, что были допущены ошибки при выборе локации: места расположения не учитывали целевую аудиторию элитных супермаркетов.

Carrefour сейчас снова пытается завоевать рынок Центральной Азии, но теперь плацдармом выбрал Узбекистан, где в прошлом году открыл первый магазин.

## Скажи мне, кто твой франчайзи...

Не все торговые сети, успешно работающие в одной стране, могут так же хорошо развиваться в другой. И роль в этом играет выбор не только стратегии продвижения, целевой аудитории и локации, но и выбор франчайзи. Так, крупнейший FMCG-ритейлер в России «Пятерочка» зашел в Казахстан по франшизе в 2004 году. Франчайзи – ТОО «Дала-Инвест» – не смог так же успешно реализовать российскую бизнес-модель в Казахстане.

«Любая сеть не гарантирована от рисков. У нас были неликвидные магазины, не приносящие дохода. Не скажу, что «Пятерочка» не прижилась на казахстанском рынке, просто на каком-то этапе она перестала расти. Бывало и такое, что некоторые магазины по оборотам катились вниз», – комментировали в АО «Сеть супермаркетов 7Я» (ее учредителем являлся «Дала-Инвест»). Именно этой компании перешли 33 супермаркета, оставшихся от «Пятерочки» после расторжения контракта франчайзи в 2007 году. Супермаркеты «7Я» просуществовали в Казахстане до 2010 года и закрылись из-за неблагоприятных условий на рынке, включая «сбои в поставках, девальвацию тенге и повышение цен на ассортиментную продукцию, снижение покупательской способности», сообщили в сети. После закрытия с компанией еще четыре года судился за невыплаченный кредит Казкоммерцбанк (стал частью Народного банка).

По пути продажи франшизы пошел и новичок на рынке – нидерландская сеть SPAR. Почему они согласились продать лицензию ТОО «СКИФ Трейд», иностранцы не объясняли. На запрос «Курсива» о дальнейших планах «по освоению Казахстана» в нидерландском офисе SPAR также не ответили. Но Андрей Калмыков прогнозирует им светлое будущее на местном FMCG-рынке.

«SPAR будет развиваться спокойно, открывая в год один-два магазина в элитных местах. Компания четко представляет свою целевую аудиторию: она такая же, как у Galmart и Esentai Gourmet – люди с достатком выше среднего. SPAR имеет отличный, зрелый формат «деликатесного» супермаркета, развивающийся в стратегии «Статус», по площади и затратам на шесть-семь раз меньше, чем Carrefour. Умная европейская технология, построенная на большие деньги в Казахстане и защищенная от форс-мажора», – поделился мнением Калмыков.

Отметим, что в соседней России у SPAR есть и позитивный, и негативный опыт партнерства. К примеру, один из крупных владельцев франшизы – ТД «Интерторг» – обанкротился, после чего была закрыта часть магазинов в Санкт-Петербурге.

## С 7 июля QAZAQ AIR открывает регулярные рейсы по новому маршруту Актобе – Баку – Актобе и Нур-Султан – Баку – Нур-Султан

Регулярность полетов  
2 раза в неделю

Вместимость  
86 пассажирских кресел

Стоимость билета в 1 сторону  
от 57 000 тенге

### РАСПИСАНИЕ

Актобе – Баку – Актобе

Четверг  
• IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40  
• IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30

Воскресенье  
• IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00  
• IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50

Нур-Султан – Баку – Нур-Султан

• IQ 399 / 519 Нур-Султан 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40  
• IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Нур-Султан 18:10

• IQ 385 / 519 Нур-Султан 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00  
• IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Нур-Султан 22:30  
(стыковка в Актобе 50 минут)

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

в офисах продаж

QAZAQ AIR

# Обучить в Швейцарии казахстанских врачей предложили фонду «Қазақстан халқына»

Какие идеи в сфере здравоохранения поступают от неправительственных организаций в фонд «Қазақстан халқына» – в материале «Курсива».

Алина ШАШКИНА

Общественный фонд «Қазақстан халқына» продолжает зоом-встречи с неправительственными организациями (НПО). Эксперты в сферах здравоохранения, социальной сфере, образования, культуры и спорта предлагают различные проекты, которые мог бы профинансировать фонд. Уже прошли 24 онлайн-встречи, в которых приняли участие 628 человек. Активнее всего в такие мероприятия включаются представители НПО из сферы здравоохранения.

## Лечение ретинобластомы у детей

На одной из встреч фонда «Қазақстан халқына» с НПО в сфере здравоохранения поднимались вопросы лечения различных редких заболеваний у детей. Общественный фонд More life, который занимается сбором средств для лечения казахстанских детей за рубежом, предложил не отправлять пациентов в другие страны, а перенять уникальные методы лечения.

Фонд сотрудничает с одной из швейцарских клиник, где лечат детей с ретинобластомой – онкологическим заболеванием глаз. Организация предложила фонду «Қазақстан халқына» оплатить обучение казахстанских медиков у профессора в Швейцарии, чтобы те могли полностью излечивать детей от серьезного недуга. На сегодня в Казахстане, России, Турции и других странах дети с ретинобластомой проходят процедуру облучения, после чего им либо удаляют больной глаз, либо у них наступает слепота. По данным More life, в Швейцарии специалисты нашли способ лечить детей от ретинобластомы и сохранять им зрение.

Организация More life утверждает, что это позволит сэкономить немало средств, потому что на лечение одного ребенка в Швейцарии у фонда уходит около 65 тыс. франков (свыше 32 млн тенге). В эту сумму не входит оформление визы и перелет.



Фото: Depositphotos/laborstack

## Дорогостоящая геномная диагностика для «детей-бабочек»

Доктор медицинских наук, профессор **Рысулы Мустафа** выступил с предложением оказать помощь детям с тяжелым орфанным заболеванием буллезный эпидермолиз. Юных пациентов с таким диагнозом называют «дети-бабочки».

«Здесь прямая адресная помощь им нужна, поскольку есть более тяжелые болезни, которые требуют больших финансовых вложений для лечения. Дело в том, что в нашей стране нет полной геномной диагностики. То есть детей можно клинически определить, посмотреть, врач может определить, но какие гены повреждены на самом деле и как их лечить – это сложная проблема», – сказал Рысулы Мустафа.

По его словам, в мире есть только два современных технологичных центра, которые занимаются диагностикой и лечением буллезного эпидермолиза. Они находятся в Австрии и Австралии.

«Эти методы тяжелые, сложные и, конечно, дорогие. Я так полагаю, что фонд мог бы помочь хотя бы части детей пройти это лечение, мы могли бы претендовать на то, чтобы потом это было и частью нашей помощи Минздраву, и реализации этой программы», – предложил профессор.

По его данным, в Казахстане насчитывается 108 детей с таким диагнозом.

## Поддержка родителей детей с аутизмом

Общественный фонд «Сана сезім», который оказывает психологическую помощь родителям детей с аутизмом и другими нарушениями развития, предложил фонду «Қазақстан халқына» рассмотреть проект социальной и психологической поддержки для таких семей.

«Рассматривалась ли такая возможность, что нужна какая-то психологическая помощь таким семьям? Социальная помощь, какая-то их адаптация. Как бы мы ни строили инклюзивное общество, все равно семьи, вос-

питающие детей-инвалидов, детей с различными нарушениями, чувствуют себя недостаточно реализованными», – пояснила директор «Сана сезім» **Бахтыгүль Ахметжанова**.

Общественники из Улытауской области также выступили с предложением о помощи для детей с аутизмом и их родителей. В селах и районах области нет никаких реабилитационных центров для детей с аутизмом. Родители вынуждены ездить в Нур-Султан, Алматы и областные центры, чтобы дети могли пройти реабилитацию. При этом остановиться в больших городах негде. Общественники просят фонд «Қазақстан халқына» оказать материальную помощь, чтобы открыть реабилитационные центры в отдаленных населенных пунктах. Сами общественники готовы взять на себя поиск подходящего здания, специалистов и психологов.

## Доступность ЭКО для казахстанских семей

Депутат сената парламента Казахстана **Ляззат Калтаева**

приняла участие в одном из мероприятий фонда. Она затронула вопрос репродуктивного здоровья казахстанцев. К депутату нередко обращаются именно с этим вопросом – ситуация такова, что, несмотря на увеличение квот на экстракорпоральное оплодотворение, на всех их не хватает.

«Очень многие люди не могут получить квоту – как бы последние ни расширяли, они ограничены. Серьезная проблема у нас с бездетностью, нарушением репродуктивных функций с мужской и женской сторон. И много семей, которые не могут получить квоту. В то же время они не могут собрать деньги. Там же чаще всего не один этап, а несколько оплодотворений, и это очень дорого для многих семей Казахстана», – сказала Ляззат Калтаева.

Нередко казахстанцы, которым дали квоту, не добиваются желаемого результата с первой попытки.

«Для того чтобы получить услугу по экстракорпоральному оплодотворению, нужно сдавать очень много анализов. Вы знаете, эти анализы очень дорогие. Нуж-

на соответствующая терапия. Это все ложится тяжелым бременем на семью, которая надеется завести ребенка. К сожалению, очень многие бросают эти попытки, потому что не хватает средств. Даже те (бросают), кто сумел получить квоту. Это один из актуальных вопросов», – добавила депутат.

Модератор zoom-встреч, член Попечительского совета фонда «Қазақстан халқына» **Эльмира Алиева** отмечает, что НПО из сферы здравоохранения наиболее деятельные участники онлайн-мероприятий. «Это достаточно емкий, масштабный, глобальный формат работы, где нужна помощь не только детям, но и взрослым с особыми потребностями. Здесь и лекарственное обеспечение редких заболеваний, и обследования, и системные вопросы, поэтому НПО в сфере здравоохранения показали наибольшую активность», – прокомментировала представитель Попечительского совета фонда, еще раз подчеркнув, что в рамках совещаний проекты не утверждаются, а только принимаются предложения.

## Объявления

● Утеранный ДДУ #03-ИЗ-В1-3-3/7ММ от 28.02.2004 на машиноместо №7, находящееся по адресу: г. Нур-Султан, ул. Сары-Арка, ЖК «Изумруд», считать недействительным.

● Утеранный устав Профессионального объединения по подготовке водителей транспортных средств «Лига автошкол», БИН 140940023564, считать недействительным.

● Открыто наследственное дело после смерти Касымбекова Турсынгазы Канапияновича, 21.02.1959 г. р., умершего 30.04.2022. Наследникам обращаться к нотариусу Аубакирову Е. А. по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кошкарбаева, д. 34. Тел. +7 775 624 85 37.

● Открыто наследственное дело после смерти Пруцко Веры Михайловны, умершей 07.02.2012. Наследникам обращаться к нотариусу Сакабановой Г. О. по адресу: г. Нур-Султан, ул. Бейбитшилик, д. 25, оф. 112. Тел. +7 (7172) 910 488, в течение 10 дней.

● ТОО «ТЕРРИТОРИЯ УЮТА 2019», БИН 190740022082, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Байконур, ул. Иманова, д. 41, кв. 510.

● ТОО «ТРАСТ-СНАБ», БИН 140640018268, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Павлодар, ул. Майры, д. 3, кв. 24.

● ТОО «Greenhouses», БИН 211240006795, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Сыганак, зд. 54А, н.п. 10. Тел. +7 (7172) 79 99 78.

● ТОО «ЕСО-ZEM», БИН 211240007802, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со

дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Сыганак, зд. 54А, н.п. 10. Тел. +7 (7172) 79 99 78.

● ТОО «Climate Systems», БИН 220740042134, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Аманжолова, д. 28/2, кв. 120. Тел. +7 705 604 06 04.

● ТОО «Mira.kz», БИН 220240019726, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алтай, ул. Горького, д. 75, кв. 12. Тел. +7 777 856 02 82.

● ТОО «E.S. Property Service», БИН 181140015930, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Туран, д. 14, н.п. 7, почтовый индекс 010017.

● ТОО «Mira School», БИН 220440009250, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Кабанбай багыра, д. 2/5, кв. 73.

● ТОО «Nursultan trans logistics», БИН 200440009613, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, пр. Кошкарбаева, д. 32/3, кв. 51.

● ТОО «AqOrda Trans logistics», БИН 200440009623, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, пр. Кошкарбаева, д. 32/3, кв. 51.

● Товарищество с ограниченной ответственностью «AceLight», БИН 140340015086, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу:

г. Нур-Султан, ул. Кюйши Дины, д. 17, оф. 517. Тел. + 7 708 917 75 09.

● ТОО «GOLDEN ANGLE», БИН 200140026652, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Мангилик ел, д. 19/2, кв. 93.

● ТОО «Kaisyn» сообщает о прекращении своей деятельности. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Айгерим-1, ул. МТФ-1.

● ТОО «Р.К.А.», БИН 060440012355, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Жетысуская обл., г. Текели, ул. Казахская, д. 34, кв. 15.

● ТОО «СТО Мастеров», БИН 181040013168, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Аршалынский р-н, СО. Жибек жолы, с. Жибек жолы, ул. Бейбитшилик, д. 24.

● ТОО «Samruk It Technology», БИН 181040013207, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, мкр. Жастар, ул. Бараева, д. 16.

● ТОО «N.D COMPANY», БИН 170940001407, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Сарыарка, д. 29/1, кв. (офис) 51.

● КГУ «Управление энергоэффективности и инфраструктурного развития города Алматы» объявляет о проведении общественных слушаний в форме открытых собраний по Отчету о возможных воздействиях к рабочему проекту «Строительство котельной мощностью 190 Гкал для МЖД, расположенных по адресу: г. Алматы, Турксибский р-н, мкр. Кайрат, южнее ул. Бухтарминской (Восточные ворота)».

Общественные слушания состоятся 12 сентября 2022 года в 15:00 по адресу: г. Алматы, Турксибский р-н, ул. Шолохова, д. 9, конференц-зал акимата Турксибского района.

Активная ссылка для подключения в режиме онлайн посредством видеоконференции на платформе Zoom предоставлена на Едином экологическом портале (ЕЭП) <https://ecportal.kz>. Идентификатор конференции: 797 390 4873. Код доступа: aDr9xz.

По вопросам подключения к конференции обращаться по телефону заказчика.

**Заказчик проекта:** КГУ «Управление энергоэффективности и инфраструктурного развития города Алматы». Контактное лицо: Мынбаев Галым Ерланович, тел. +7 701 462 09 07, e-mail: 2633803@inbox.ru.

**Разработчик проекта:** АО «Институт «КазНИПИЭнергопром», тел. +7 (727) 273 47 87.

С материалами проекта можно ознакомиться на ЕЭП и на сайте КГУ «Управление экологии и окружающей среды» в разделе «Общественные слушания».

Замечания и предложения принимаются не позднее трех рабочих дней до даты проведения общественных слушаний по электронным адресам: 2633803@inbox.ru, uprip@mail.ru и на ЕЭП.

● «Алматы қаласы Энергетика және сумен жабдықтау басқармасы» КММ «Алматы қаласы, Түркісіб ауданы, Қайрат ықшамауданы, Бұқтырма көшесінің оңтүстігі мекен-жайында орналасқан КІПТУ үшін қуаты 190 Гкал қазандық салу» жұмыс жобасының ықтимал әсерлер туралы есебі бойынша ашық жиналыстар нысанында қоғамдық тыңдаулардың өткізілетінін хабарлады.

Қоғамдық тыңдаулар 2022 жылғы 12 қыркүйек, сағ.: 15:00, Алматы қаласы, Түркісіб ауданы, Шолохов к-сі, 9, Түркісіб аудандық әкімдігінің конференц-залында өтеді.

Зоом платформасында бейнеконференция арқылы онлайн режимінде қосылуға арналған белсенді сілтеме бірыңғай экологиялық порталда (БЭП) <https://ecportal.kz> ұсынылады. Конференция сәйкестендіргіші: 797 390 4873. Кіру коды: aDr9xz.

Конференцияға қосылу сұрақтарын жобаға тапсырыс берушінің телефон нөмірі арқылы білуге болады.

**Жобаға тапсырыс беруші:** «Алматы қаласы Энергетика және сумен жабдықтау басқармасы» КММ. Байланысушы тұлға: Мынбаев Галым Ерланович, тел. +7 701 462 09 07, e-mail: 2633803@inbox.ru.

**Жобаны әзірлеуші:** «Институт «КазНИПИЭнергопром» АҚ, тел. +7 (727) 273 47 87.

Жоба материалдарымен БЭП және «Алматы қаласының экология және қоршаған орта басқармасы» КММ сайтында «Қоғамдық тыңдаулар» бөлімінде танысуға болады.

Ескертулер мен ұсыныстар қоғамдық тыңдаулар басталатын күнге дейін үш жұмыс күніне кешіктірмей 2633803@inbox.ru, uprip@mail.ru электрондық мекен-жайлары және БЭП арқылы қабылданды.



# Назарбаев уже в «Пантеоне»

Кого из казахстанских политиков, артистов и спортсменов лучше всего помнит web-сообщество

Среди политиков, которые родились на территории, занимаемой современным Казахстаном, самым высоким индексом исторической популярности обладает Томирис, среди спортсменов – Рашид Нежметдинов, а среди представителей творческих профессий – композитор Курмангазы. Такие неожиданные данные показывает проект Pantheon.

Pantheon – это проект, который выявляет закономерности коллективной памяти людей, основываясь на больших данных. База проекта содержит информацию о более чем 70 тыс. биографий исторических личностей. Биографические статьи Pantheon берет из Википедии (охватывает варианты профайлов на 15 языках), причем информация анализируется в режиме реального времени. «Чтобы показать, как изменяется внимание к историческим персонажам в разных языковых версиях Википедии», – объясняют разработчики Pantheon.

Pantheon не просто «коллекционирует» данные о биографиях в Википедии, он рассчитывает HPI (Historical Popularity Index – индекс исторической популярности). «HPI основан на идее о том, что известность должна преодолевать множество барьеров, таких как время и язык», – говорят «строители» «Пантеона». HPI выводится на основе пяти показателей. Это данные о возрасте исторической личности (например, Иисусу более 2 тыс. лет), количестве языковых изданий Википедии, в которых присутствует ее биография, концентрации просмотров биографии на разных языках (L\*), стабильности просмотров страниц (CV) и количестве просмотров страниц

не на английском языке (так разработчики сглаживают «англоязычную предвзятость» в интернете). «Мы обнаружили, что объединение этих метрик обеспечивает более разумное ранжирование», – заверяют создатели HPI. По их словам, Pantheon посетили уже более полумиллиона человек, включая студентов, ученых, топ-менеджеров из индустрии развлечений и любителей истории. Информация, которую собирает платформа, вдохновляла пользователей написание различных исследований.

Сами создатели Pantheon вдохновлялись работой Обсерватории экономической сложности (ОЕС), которая визуализирует данные международной торговли – экспорт и импорт различных стран. Идея Pantheon заключалась в том, чтобы создать ресурс, анализирующий «культурный экспорт». Например, по информации ОЕС, «физический» экспорт Бразилии в основном составляют железная руда, соевые бобы и самолеты. Судя по данным Pantheon, основной экспорт Бразилии – это футболисты и политики.

Если перекладывать на казахстанские реалии, то это означает, что руководителей нефтедобывающих гигантов помнить не будут. В памяти цифрового народонаселения остались те, кто производил нематериальные ценности – управлял страной (к примеру, Нурсултан Назарбаев), писал музыку, побеждал в шахматных партиях.

«Курсив» отфильтровал популярных личностей, рожденных на территории современного Казахстана, по трем категориям: «Политики», «Спортсмены», «Представители творческих профессий». Для каждой категории редакция составила топ-5.

Категория	Ранжирование	Имя	Профессия	Родился	Умер	Место рождения	L	L*	PVne	CV	HPI 2022
Политики	1	Томирис		600 год до н. э.	600 год до н. э.		45	10,48	520 тыс.	2,35	77,64
	2	Нурсултан Назарбаев		1940 год	-		93	6,82	1,8 млн	5,45	76,59
	3	Бейбарс		1223 год	1277 год	г. Дамаск, Сирия	43	9,14	280 тыс.	2,47	74,33
	4	Касым-Жомарт Токаев		1953 год	-		68	5,98	1,3 млн	4,11	68,90
	5	Сельджук		902 год	1038 год	г. Дженд, Казахстан	37	5,63	140 тыс.	2,84	67,73
Спортсмены	1	Рашид Нежметдинов	Шахматист	1912 год	1974 год	г. Казань, Россия	19	4,67	25 тыс.	2,18	54,01
	2	Владимир Кличко	Боксер	1976 год	-		43	4,06	1,2 млн	4,19	53,19
	3	Александр Винокуров	Велогонщик	1973 год	-		33	8,28	48 тыс.	2,20	49,08
	4	Владимир Смирнов	Лыжник	1964 год	-		23	5,15	36 тыс.	2,46	46,46
	5	Жаксылык Ушкempiров	Борец	1951 год	2020 год	г. Нур-Султан, Казахстан	19	2,45	43 тыс.	2,80	46,27
Творчество	1	Курмангазы Сагырбаев	Композитор	1823 год	1896 год	г. Астрахань, Россия	20	2,19	110 тыс.	3,12	54,62
	2	Олег Янковский	Актер	1944 год	2009 год	г. Москва, Россия	33	1,41	350 тыс.	4,95	54,12
	3	Тимур Бекмамбетов	Кинопродюсер	1961 год	-		29	3,10	190 тыс.	3,36	50,28
	4	Шакен Айманов	Актер	1914 год	1970 год	г. Москва, Россия	16	2,34	40 тыс.	2,54	49,54
	5	Куляш Байсеитова	Певица	1912 год	1957 год	г. Москва, Россия	20	2,39	27 тыс.	2,81	49,50

Подготовила Маргарита ЛИХАНОВА

Источник: pantheon.world