

КУРСИВ



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
НАБРАСЫВАЮТСЯ
НА ВЕНТИЛЯТОР

стр. 6

ТЕНДЕНЦИИ:
ДЕНЕЖНЫЕ МЕШКИ

стр. 7

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

Kursiv Research



kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Рубль и его друзья

Доля рубля во взаимных расчетах стран ЕАЭС достигает 70%

Премьеры стран ЕАЭС договорились расширять расчеты в национальных валютах. Это значит, что доля рубля, вес которого в расчетах по взаимной торговле превышает 70%, продолжит расти.

Сергей ДОМНИН

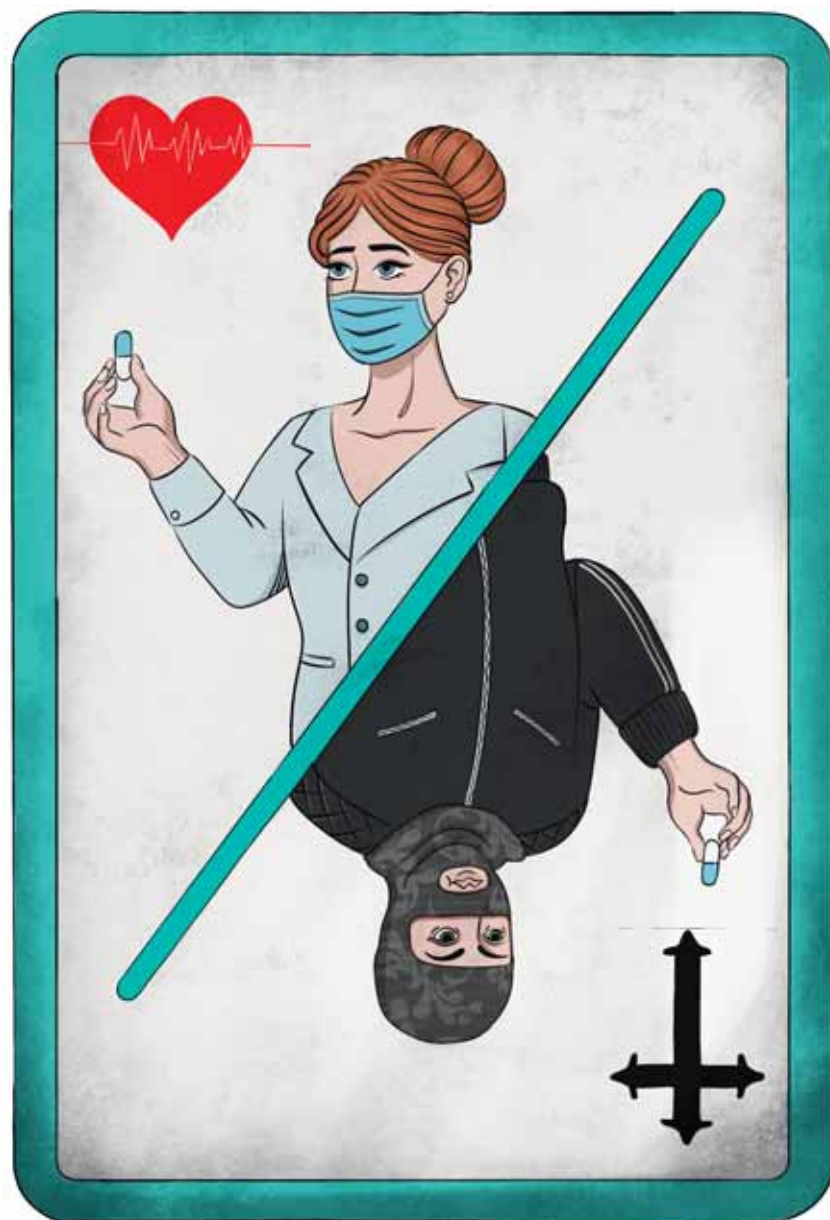
Евразийско-российская инициатива

Распоряжение «О дальнейшей работе по расширению использования национальных валют государств – членов Евразийского экономического союза при осуществлении расчетов в рамках взаимной торговли» было подписано главами правительств стран пятёрки 26 августа на заседании Евразийского межправительственного совета в Чолпон-Ате (Кыргызстан).

По данным ЕЭК, за семь лет действия ЕАЭС доля валют стран союза во взаимных расчетах превысила 70% и достигла 74% в 2022 году (данные за I квартал). На долю доллара и евро, таким образом, приходится 26% в товарообороте между участниками евразинтеграции. «Развитие ЕАЭС и последовательный рост взаимной торговли между государствами-членами сопровождаются повышением доли национальных валют во взаимных расчетах», – отмечают в ЕЭК. Напомним, в 2021 году товарооборот между странами ЕАЭС вырос на 33%.

Одним из активных сторонников расширения расчетов в национальных валютах является Россия, попавшая под санкции стран Запада после начала специальной военной операции на территории Украины (в том числе арест инвалютных активов государства и отключение от системы SWIFT). Именно российская сторона перед заседанием совета анонсировала возможность принятия такого документа и подчеркивала его важность в публичных выступлениях на самом мероприятии. «Активно идет переход на национальные валюты во взаимных расчетах. Призываем коллег к скорейшему внедрению наших собственных международных финансово-расчетных механизмов», – заявил на заседании премьер-министр РФ Михаил Мишустин.

> стр. 2



Черная пилюля

Оборот контрафактных лекарств в Казахстане, по оценкам Kursiv Research, превышает озвученные правительством 10–12%

Kursiv Research провел диагностику импортных потоков и сделал вывод – скромные «теневые» показатели не являются признаком хорошего здоровья системы лекарственных поставок. Организм, по-видимому, просто недообследован.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research оценил долю контрафактных препаратов в Казахстане на основе информации от госорганов и анализа зеркальной таможенной статистики. Результаты указывают, что представление о 10–12% контрафактных лекарств в РК, транслируемое чиновниками последние десять лет, – это излишне оптимистичная оценка.

> стр. 4

Куй, кому горячо

Утрата конкурентоспособности российскими дочерними банками повлекла за собой существенное перераспределение долей на отечественном банковском рынке. Наиболее успешные игроки в этих условиях всего за полгода сумели нарастить свои доли в разных сегментах на величину от двух процентных пунктов и выше.

Виктор АХРЁМУШКИН

Для большей наглядности того, насколько снизилось влияние подсанкционных российских «дочек» в секторе, «Курсив» объединил показатели Сбера, Альфы и ВТБ и представил их в инфографике как единого игрока. На начало года эти банки сообща контролировали более одной седьмой рыночного пирога почти во всех ключевых сегментах (за исключением рынка розничных депозитов). По истечении полугодия их доля в активах сектора упала с 15 до 6,1% (–8,8 п. п.), в кредитах – с 15,9 до 8,4% (–7,5 п. п.), в средствах юрлиц – с 18,5 до 1% (–17,5 п. п.), в средствах физлиц – с 10 до 1,9% (–8,1 п. п.), в собственном капитале – с 11,8 до 2,3% (–9,5 п. п.). Что касается финансового результата, то за первую половину прошлого года Сбер, Альфа и ВТБ заработали 15% от общей прибыли сектора. В текущем году Сбер и ВТБ ушли в убыток, в результате суммарная прибыль трех российских «дочек» сложилась отрицательной (–429 млрд тенге за полгода).

На фоне происходящих потрясений больше всех преуспел крупнейший банк страны, который за полгода стал еще крупнее. Доля Халыка в совокупных активах сектора увеличилась на 2,7 п. п. (до 33,6%), в судном портфеле – на 3,9 п. п. (до 35,1%), в средствах на счетах физлиц – на 2,1 п. п. (до 34,2%). А самый высокий прирост Халыку обеспечили притоки денег от корпоративных клиентов: доля этого банка на рынке средств юрлиц выросла с 32,4 до 39,9%, или сразу на 7,6 п. п. Таким образом, по состоянию на 1 июля из каждых пяти тенге, лежащих в банках на счетах бизнес-клиентов, два тенге находились в Халыке и только три тенге были распределены между остальными игроками (всего в стране 22 банка).

Чтобы понять ценность этих процентных пунктов, можно сравнить, как менялась доля Халыка, допустим, на рынке средств населения (данный показатель отражает, с одной стороны, степень доверия домохозяйств к банку, с другой – выгодность условий по вкладам и удобство пользования деньгами, если речь идет о карточных счетах).

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/calavera roja

Не тормози. Сникерсни!

Какие поношенные кроссовки могут приносить прибыль

Лимитированные модели Nike Air Jordan, как и сумки Birkin, могут расти в цене намного быстрее традиционных активов. Уже сейчас мировой вторичный рынок редких кроссовок оценивается примерно в \$2 млрд. Как кроссовки стали объектом инвестиций – в материале «Курсива».

Самира САТИЕВА

За последние 30 лет кроссовки перестали быть исключительно утилитарной вещью. Некоторые из

них превратились в артефакт, за которым охотятся коллекционеры, а значит – в такую же «инвестицию страсти», как элитный алкоголь, антиквариат, искусство, и – ну да, сумки Birkin. И если пока, согласно индексу Knight Frank, кроссовки не входят в топ-5 passion investments, «инвестиций страсти», это не значит, что так будет всегда.

«Полет» Майкла Джордана

Охота на редкие кроссовки началась больше 30 лет назад в США после одной из игр сезона 1987–1988, когда Майкл Джордан совершил свой знаменитый «полет» от штрафной линии, или, как

писали спортивные журналисты, «будто прошел по воздушной лестнице». На ногах великого баскетболиста были Air Jordan 3 Black Cement, которые навсегда изменили мир спортивной обуви. С тех пор их перепрыгивали несколько раз с одним и тем же результатом: покупатели в разных странах дежурили около магазинов, ожидая начала продаж, и через пару часов, а то и минут после первых покупок кроссовки с ценой ретейла \$160–200 выставлялись на интернет-платформах в два-три раза дороже.

> стр. 8



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

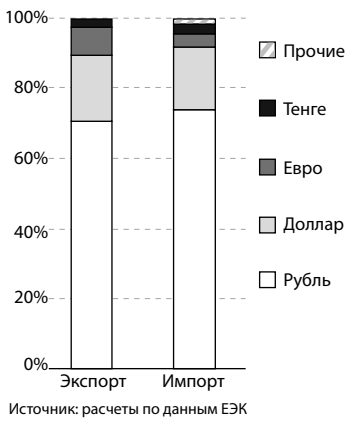
Подписка через каталоги:

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

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

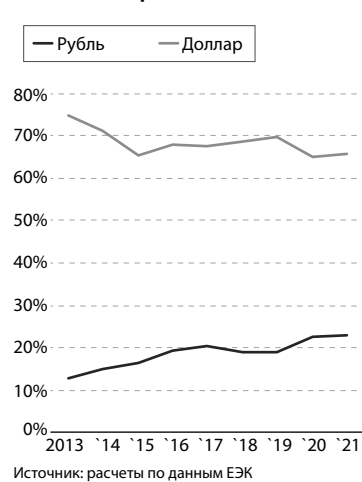
Доля доллара и евро в торговле России со странами ЕАЭС не превышает 25%

Структура взаимных расчетов РФ за товары и услуги со странами ЕАЭС в 2021 году, %



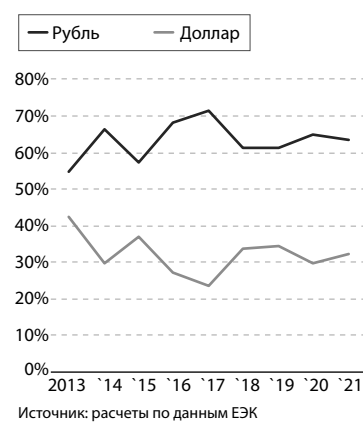
В совокупной внешней торговле РК доля рубля не превышает 25%

Доля доллара и рубля во всей внешней торговле РК, %



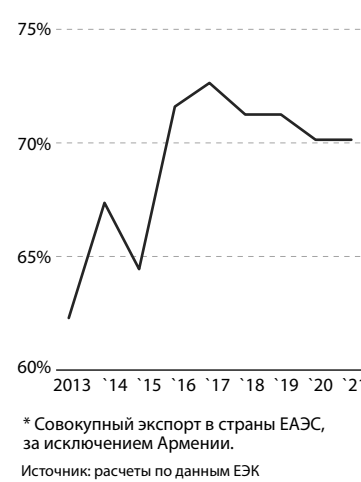
В последние годы валютная корзина взаимной торговли РК стабильна

Доля доллара и рубля во взаимной торговле РК со странами ЕАЭС, %



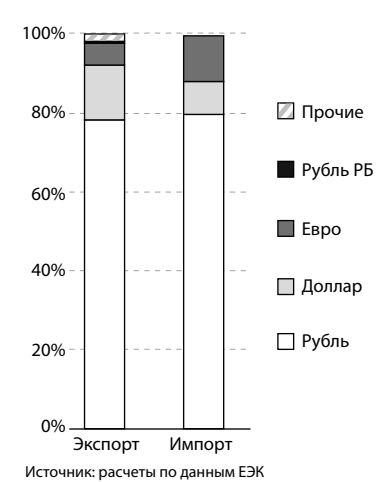
На рубль приходится около 70% взаимного экспорта

Доля рубля во взаимной торговле стран ЕАЭС, %



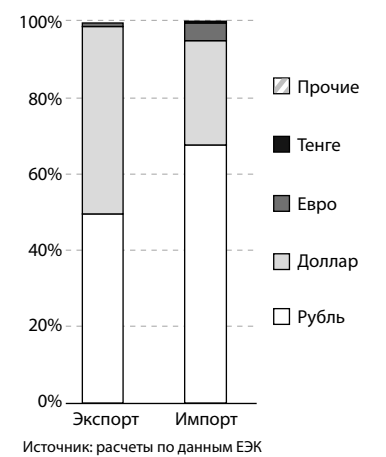
Беларусь торгует с ЕАЭС на 80% в рублях

Структура взаимных расчетов Беларуси за товары и услуги со странами ЕАЭС в 2021 году, %



Рубль превалирует в казахстанском взаимном импорте

Структура взаимных расчетов Казахстана за товары и услуги со странами ЕАЭС в 2021 году, %



Рубль и его друзья

Доля рубля во взаимных расчетах стран ЕАЭС достигает 70%

> стр. 1

Сам документ предполагает, что страны союза будут обеспечивать «межсистемное взаимодействие национальных систем платежных карт» и расширят сети корреспондентских счетов в банках стран. Партнеры будут добиваться обеспечения «возможности обмена финансовой информацией без использования SWIFT в рамках трансграничных расчетов», а также запустят взаимную торговлю топливом и прочим сырьем через единые биржи. Судя по тому, что на документе есть подписи всех сторон, возражающих против данного решения не нашлось.

Казахстанскую сторону больше интересует курсообразование. «Полагаю необходимым провести консультации центральных банков наших стран для обсуждения вопросов формирования обменных курсов национальных валют и внести предложения к очередному заседанию межправсовета», – подчеркнул казахстанский премьер **Алихан Смаилов**. Он подтвердил, что «при текущем уровне нашей интеграции при взаимной торговле широко используются национальные валюты». «При этом мы видим серьезное искажение в обменных курсах между нашими национальными валютами, которые определяются через кросс-курсы по отношению к американской валюте. Это оказывает ощутимое влияние на торговлю и на инфляционные процессы в наших странах», – отметил глава правительства РК.

Плюс тенге

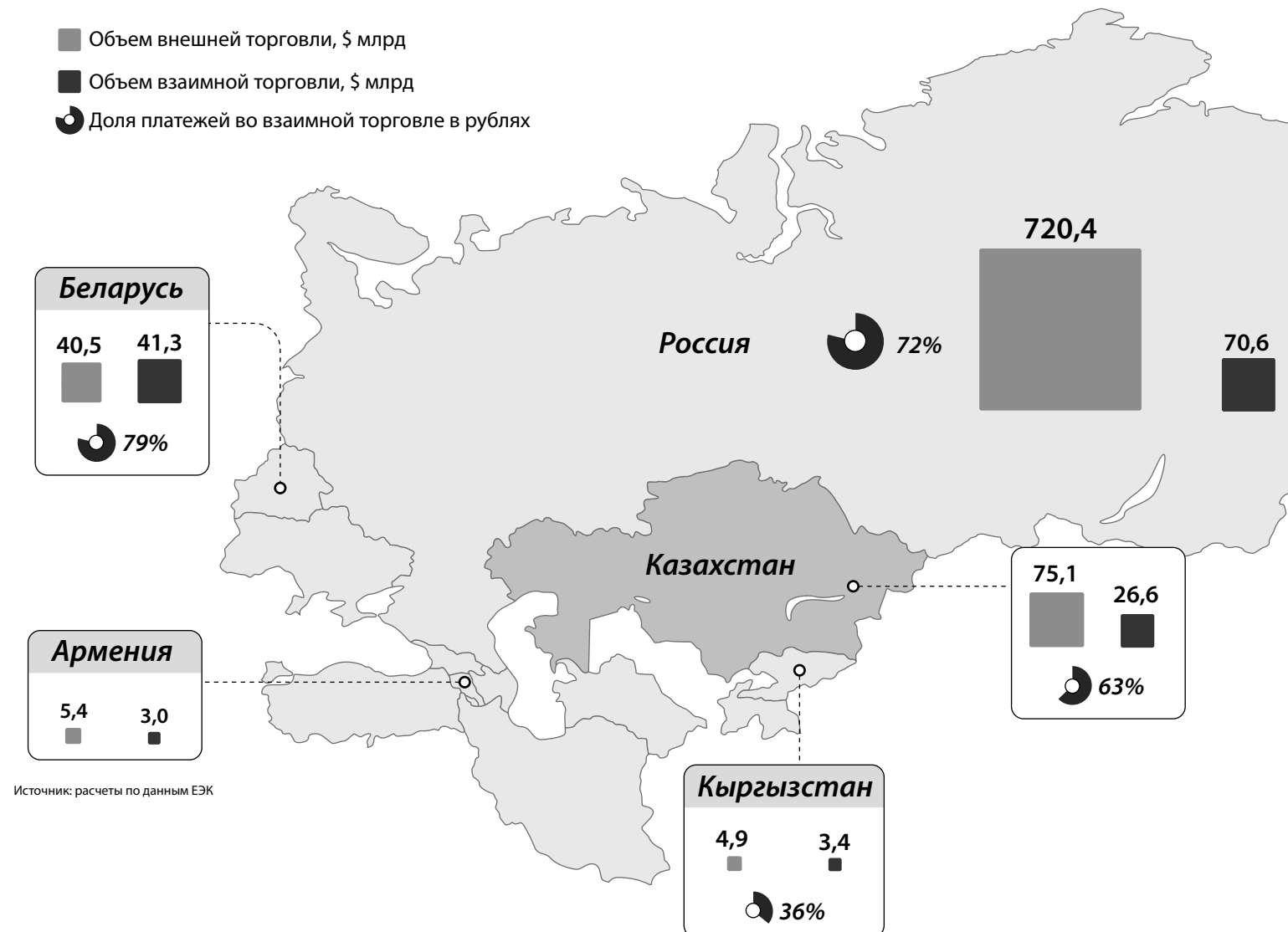
Хотя санкции против РФ оказали стрессовое влияние на ситуацию внутри ЕАЭС, масштаб проблем, связанных с расчетами в долларах и евро, для стран союза оказался умеренным. Согласно расчетам, проведенным «Курсивом» по данным ЕЭК за 2013–2021 годы, основной валютой взаимных расчетов за товары и услуги был и остается российский рубль. После запуска ЕАЭС в 2015 году российская валюта лишь укрепила свое положение: если по итогам 2013-го на рубль приходилось 62%, то в 2021-м – 70%.

Страной с наибольшей долей рубля во взаимной торговле в 2021 году стала Беларусь, где платежи в российской валюте составляют 78% экспорта и 79% импорта. В долларах проходит лишь 14% экспорта и 8% импорта. Третья по важности валюта – евро, в которой номинировано 6% экспорта и 12% импорта. Белорусский рубль обеспечивает примерно 1%



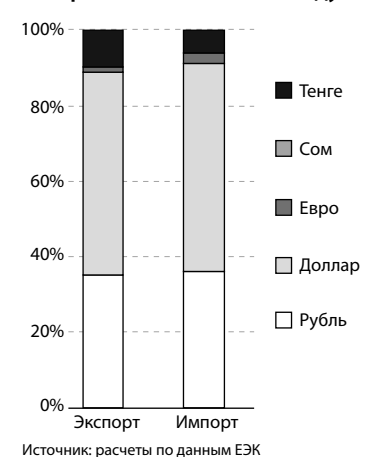
Страны ЕАЭС и их платежи во взаимной торговле по итогам 2021 года

- Объем внешней торговли, \$ млрд
- Объем взаимной торговли, \$ млрд
- 🕒 Доля платежей во взаимной торговле в рублях



В торговле Кыргызстана тенге превалирует над сомом

Структура взаимных расчетов Кыргызстана за товары и услуги со странами ЕАЭС в 2021 году, %



экспорта, а доля национальной валюты Беларуси в импорте ничтожно мала.

Россия также активно использует рубль: в этой валюте оплачивается 70% экспорта и 74% импорта во взаимной торговле. Долларом россияне оплачивают 18% импорта, получая в нем платежи за 19% экспорта. Российский экспорт в страны ЕАЭС оплачивается и в евро – 8% всего объема, доля импорта в евро – 4%.
Меньше всего доля рубля в расчетах Кыргызстана – лишь 35% экспорта и 36% импорта номинировано в российской валюте. Около половины взаимной торговли кыргызская сторона оплачивает долларами – 53% экспорта и 55% импорта. Примечательно, что доля тенговых расчетов в экспорте Кыргызстана – 10%, в импорте – 6%. Тенге популярнее евро, на который приходится 1% экспорта и 3% импорта.

Казахстан в 2021 году торговал со странами ЕАЭС преимущественно в рублях: на российскую валюту приходится 50% экспорта и 68% импорта. Однако доля доллара также высока – в нем номинировано 49% экспорта и 27% импорта РК в страны союза. В тенге проходит лишь 1% импорта в Казахстан. Паритет двух валют во взаимной торговле РК отражает как сильную зависимость от доллара, так и стремление части экономических агентов уклониться от рисков, связанных с волатильностью рубля.

Доля рубля во взаимной торговле Казахстана в 2013–2021 годах выросла с 55 до 63%, доллара – сократилась с 42 до 32%. При этом во всей внешней торговле в рубле торгуется лишь 23% всего оборота, в долларе – 66%.

Данных по платежам Армении ЕЭК не предоставляет.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Меурет СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.dominin@kursiv.kz

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

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:
Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ксения БЕЗКОРОВАЙНА
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Тел.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 186 99 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
astana@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии
ТОО РПЖ «Джуль»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Куй, кому горячо

> стр. 1

Накануне поглощения Казкома (июнь 2018-го) доля Халыка на рынке розничных средств составляла 20,6%, месяц спустя она подскочила до 36,8% и под занавес года достигла максимальных 37,9%. Затем в течение трех лет показатель только снижался: 34,0% на начало 2020-го, 33,1% – на начало 2021-го, 32,2% – на начало 2022-го. Таким образом, потеряв 5,7 п. п. за последние три года, в текущем году Халык отыграл существенную часть этих потерь, нарастив свою долю на 2,1 п. п.

Следующим банком, которому удалось заметно повысить свою системную значимость, стал БЦК – во многом благодаря чрезвычайно выгодной сделке по «удочерению» Альфы. Удельный вес БЦК в совокупных активах вырос с 5,5 до 7,7% (+2,2 п. п.), в средствах населения – с 5,8 до 7,6% (+1,9 п. п.), в средствах юрлиц – с 4,6 до 8,4% (+3,8 п. п.). Доля БЦК в совокупном ссуднике увеличилась не столь значительно (на 1,2 п. п., до 7,5%), но все равно этот прирост оказался вторым по величине на рынке (по-

сле Халыка). Зато БЦК сразу на 9,2 п. п. (с ничтожных 0,8 до 10%) увеличил свою долю в общей прибыли сектора. Органически банк не смог бы добиться такого роста: из 78,6 млрд тенге, заработанных им в первой половине текущего года, 50 млрд тенге составили дивиденды от купленной Альфы. В августе БЦК сообщил, что получит от новоиспеченной «дочки» еще 30 млрд тенге дивидендов. Однако в последующем доля БЦК в совокупном финансовом результате сектора будет снижаться, потому что органически те же Халык и Kaspi зарабатывают гораздо больше.

Kaspi, в силу своей специализации на рознице, не имел столько шансов на активное участие в переделе рынка, сколько его конкуренты с развитым корпоративным направлением. Тем не менее он нарастил свои доли не только в сегменте вкладов населения, но и в сегменте средств бизнес-клиентов. На рынке розничных депозитов доля Kaspi выросла за полгода на 1,9 п. п. (с 19,2 до 21,1%), по счетам юрлиц прирост составил 1,6 п. п. (с 2 до 3,6%). Что касается доли в совокупных активах, то она

подросла на 0,9 п. п. (с 9,6 до 10,5%). Банк сохраняет второе место в списке крупнейших БВУ, однако отставание от лидирующего Халыка за прошедшие полгода увеличилось, а отрыв от догоняющего БЦК уменьшился. А вот часть своей доли в совокупном ссудном портфеле Kaspi потерял: она сократилась на 0,65 п. п. (с 13,2 до 12,6%), и это худшая динамика в секторе (разумеется, без учета подсанкционных игроков). Пока другие банки покупали кредиты, в том числе розничные, у российских «дочек», Kaspi, судя по всему, просто наблюдал за этим процессом. За первое полугодие ссудник Kaspi вырос на 3,6%, тогда как большинство конкурентов прибавили значительно серьезнее. В частности, у Халыка, БЦК, Forte и Евразийского рост кредитных портфелей составил от 20 до 30%.

Помимо российских «дочек» в секторе есть еще два банка, у которых доля в совокупных активах снизилась. У Jusan снижение составило 0,54 п. п. (с 6,9 до 6,4%), у Нурбанка – 0,1 п. п. (с 1,2 до 1,1%). Данная динамика объясняется тем, что оба этих банка с начала года испытыва-

ют оттоки клиентских средств. Доля Jusan на рынке розничных счетов и депозитов сократилась за полгода на 0,9 п. п., по корпоративным счетам – на 0,5 п. п. У Нурбанка соответствующие доли уменьшились на 0,11 и 0,09 п. п. Отсюда следует, что физлица и компании, которых санкции заставили закрыть счета в российских «дочках», не предпочли Jusan и Нурбанк в качестве замены. Более того, из этих банков забирали средства их собственные клиенты, что трудно объяснить чем-либо иным, чем январскими беспорядками в стране и их политическими последствиями в контексте неопределенности перспектив конечных собственников этих БВУ.

В целом сложившуюся на 1 июля расстановку сил в секторе можно охарактеризовать как некое «новое равновесие». На балансе бывшей Альфы (которая будет присоединена к БЦК) осталось 156 млрд тенге кредитов (0,74% от совокупного ссудника) и 60 млрд тенге клиентских средств (0,23% от всех денег клиентов в системе). Даже если эти доли полностью достанутся БЦК, существенно его позиции (и без

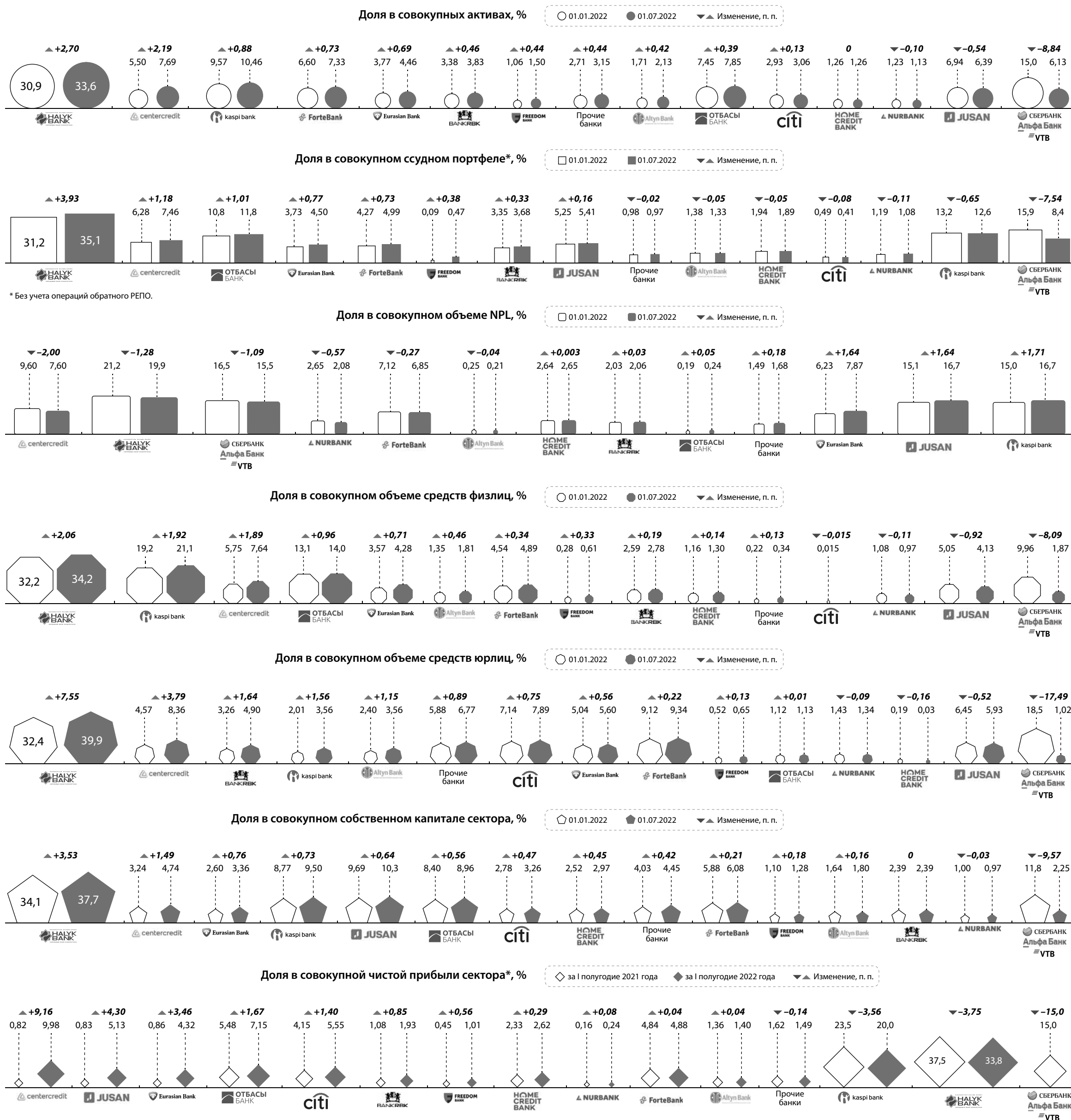


Фото: Илья Ким

того усиленные) они не улучшат. Съездившийся до карликовых размеров ВТБ вряд ли сможет удивить чем-то рынок в условиях, пока действуют санкции (а конца этому процессу не видно). А вот от кого можно ожидать сюрпризов (неизвестно, с каким знаком), так это от Сбера, который на днях официально перешел в собственность холдинга «Байтерек». Клиентских средств здесь тоже почти не оста-

лось (1,1% от общего объема в системе), зато кредитный портфель остается очень внушительным (1,5 трлн тенге, или 7,1% от совокупного ссудника). Интрига заключается в том, как долго намерен управлять «Байтерек» (читай: государство) своей новоиспеченной «дочкой», в рамках какой стратегии он намерен ее развивать и будет ли это развитие строиться на рыночных принципах.

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ КОНЦЕНТРАЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА ПО ИТОГАМ I ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА



* Без учета прибыли АТФБанка в 2021 году (в размере 85 млрд тенге) и убытков Сбербанка и ВТБ в 2022 году (в размере 389 млрд и 44 млрд тенге соответственно).

Примечание: банки расположены в порядке убывающей динамики слева направо (от банка с самым высоким приростом доли до банков с ее максимальным снижением). Исключение: рейтинг по долям безнадежно просроченных кредитов (NPL 90+), где чем левее расположен банк, тем сильнее снизилась его доля (и, соответственно, тем лучше стала его рыночная позиция). В группу «Прочие банки» объединены шесть неуниверсальных БВУ: Банк Китая, ТПБ Китая, КЗИ Банк, Шинхан Банк, AI Hial и Заман-Банк. Неуниверсальные Отбасы и Ситибанк представлены отдельно в силу значительности их размеров. Доли трех российских «дочек» (две из которых к настоящему моменту сменили собственников) объединены для наглядности.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсив»

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Набрасываются на вентилятор

Какую бытовую технику чаще всего покупают казахстанцы в разных регионах

Пятиконфорочные плиты находятся в топе продаж в южных регионах. В теплом Алматы обогревателей продается больше, чем в холодном Нур-Султане. Регейлеры объяснили «Курсиву», почему в разных частях Казахстана покупатели предпочитают разную бытовую технику.

Анастасия МАРКОВА

Самые ходовые товары на казахстанском рынке бытовой техники и электроники (БТиЭ) – это телефоны, телевизоры, ноутбуки, холодильники и стиральные машины. На их долю приходится 78% всех продаж. Эту пятерку покупают практически одинаково много во всех регионах Казахстана. Другие же категории товаров могут пользоваться большей популярностью у жителей одних областей Казахстана и быть невостребованными в других.

Данными о продажах с редакцией поделились две крупные торговые сети – Technodom и Sulprak, чьи магазины работают во всех областях страны. Другой крупный игрок – «Мечта» – не ответил на наш запрос. Еще одна крупная сеть – Evrika, которая имеет сильные позиции на юге страны, рассказала о специфике продаж БТиЭ именно в этом регионе.

Благоприятный климат для продаж

Одна из главных причин, почему спрос на некоторые категории БТиЭ может различаться, – это климатические условия. Например, потребность в кондиционерах в Костанайе ниже, чем в Актау. Это легко объяснить, если посмотреть, какое лето в этих регионах. В Костанайе, не потя, можно пережить даже июль – средняя

температура в этом месяце 22 °С. Жители Мангистау могут лишь позавидовать костанайцам и отправиться за аппаратом для охлаждения воздуха. Устройство будет весьма кстати в июле, когда столбик термометра не опускается ниже 24 °С, а на максимуме бьет до 47 °С. Добавьте к этой жаре бури и обжигающие ветры, дующие из пустыни, – и вот объяснение, почему Мангистау занимает второе место по продажам кондиционеров в сети Technodom – 13,6% от всех кондиционеров, реализованных в 2021 году.

Но больше всего – пятую часть кондиционеров – Technodom продал в Атырауской области. Здесь, как и в соседнем Мангистау, климат весьма жесток: минимальная температура в июле составляет 25 °С. Неудивительно, что продажи кондиционеров в этой области в 4 раза выше, чем в Костанайской, Северо-Казахстанской и Павлодарской областях, вместе взятых.

У сети Sulprak Атырауская область в 2021 году была на втором месте по продажам кондиционеров после Шымкента. В южном мегаполисе в июле в среднем было 33 °С, за месяц ни разу не пошел дождь, а облачным небо было лишь три дня.

«На юге – жара, на западе – зной. Эти два региона имеют самый большой удельный вес в продажах кондиционеров. Благодаря тому, что наши основные продажи приходятся на южный регион, мы занимаем лидирующие места по продаже кондиционеров на всем казахстанском рынке. В определенные месяцы, на пике продаж, наша доля достигает 21%», – рассказал коммерческий директор сети Evrika Данияр Сасыков.

На четыре западные области Казахстана также приходится наибольшее количество продаж вентиляторов: 19,2% – в Technodom и 21,2% – в Sulprak.



Фото: Shutterstock/Vera Larina

Однако лидером в категории является жаркий Алматы (29,7% – в Technodom и 25,7% – в Sulprak).

По данным Technodom, треть всех обогревателей продается в Алматы. Согласно статистике Sulprak, на город приходится 18% продаж. Среди областей цифры практически одинаковы. Можно предположить, что алматынцы не любят мерзнуть, и в межсезонье, когда отопления еще нет или уже нет, они греются обогревателями.

Инфраструктурные корректировки

По данным обеих сетей, большая доля сушильных машин покупается в Алматы и Нур-Султане. Это можно объяснить тем, что люди в мегаполисах в основном живут не в частных домах, а в квартирах, где практически нет возможности сушить вещи

на улице. Это предположение отчасти подтверждает опыт Evrika: у сети меньшая часть продаж сушильных машин приходится на южные области. «На юге в основном люди живут в частном секторе, и у них есть возможность высушить одежду на улице», – объясняет Данияр Сасыков.

На юге и западе страны «Курсив» обнаружил интересную аномалию: в указанных регионах очень востребованы стиральные машины – полуавтоматы. Причиной может быть низкое качество воды в этих местах и перебои с ее подачей. Полуавтоматы не так прихотливы, как автомат, и реже выходят из строя из-за жесткой воды или скачков напряжения. В итоге это отражается на статистике: на долю Атырауской и Западно-Казахстанской

областей приходится 21,9% всех продаж полуавтоматов торговой сети Technodom в 2021 году. А меньше всего их покупали жители Павлодарской области – 1,8%.

Цифры продаж газовых и электрических плит даже неспециализированному человеку могут рассказать, какие регионы в Казахстане газифицированы, а какие – нет. Так, на западную часть страны приходится основная доля продаж газовых плит: 41,7% в Атырауской, Мангистауской, Западно-Казахстанской и Актобинской областях – Technodom и 32,6% – Sulprak.

В угольной столице Караганда газовые плиты не в почете: в 2021 году на регион пришлось 1,6% от всех продаж Technodom и 1,7% Sulprak. Зато регион лидирует по востребованности электрических плит: в Карагандинской области в 2021 году Technodom реализовал четверть этой продукции. Второе место занимает Восточно-Казахстанская область, где уровень газификации не достигает и 2%. Жители области купили в Technodom 21,8% всех электроплит в 2021 году. Эти две области делают продажи и для Sulprak: 30,8% электроплит сеть в 2021 году продала в ВКО и 21,6% – в Карагандинской области.

Большие южноказахстанские семьи

В Evrika отметили, что в южных областях Казахстана самые востребованные из газовых плит – пятиконфорочные: в центр таких плит удобно ставить казан и готовить. «Потому что в доме, как правило, пять-шесть человек, – объясняет такую необходимость Данияр Сасыков и добавляет: – В южном регионе мы, к слову, продаем и самое большое количество казанов».

Есть еще одна «кухонная» закономерность. Если смотреть продажи Evrika в разрезе «плиты

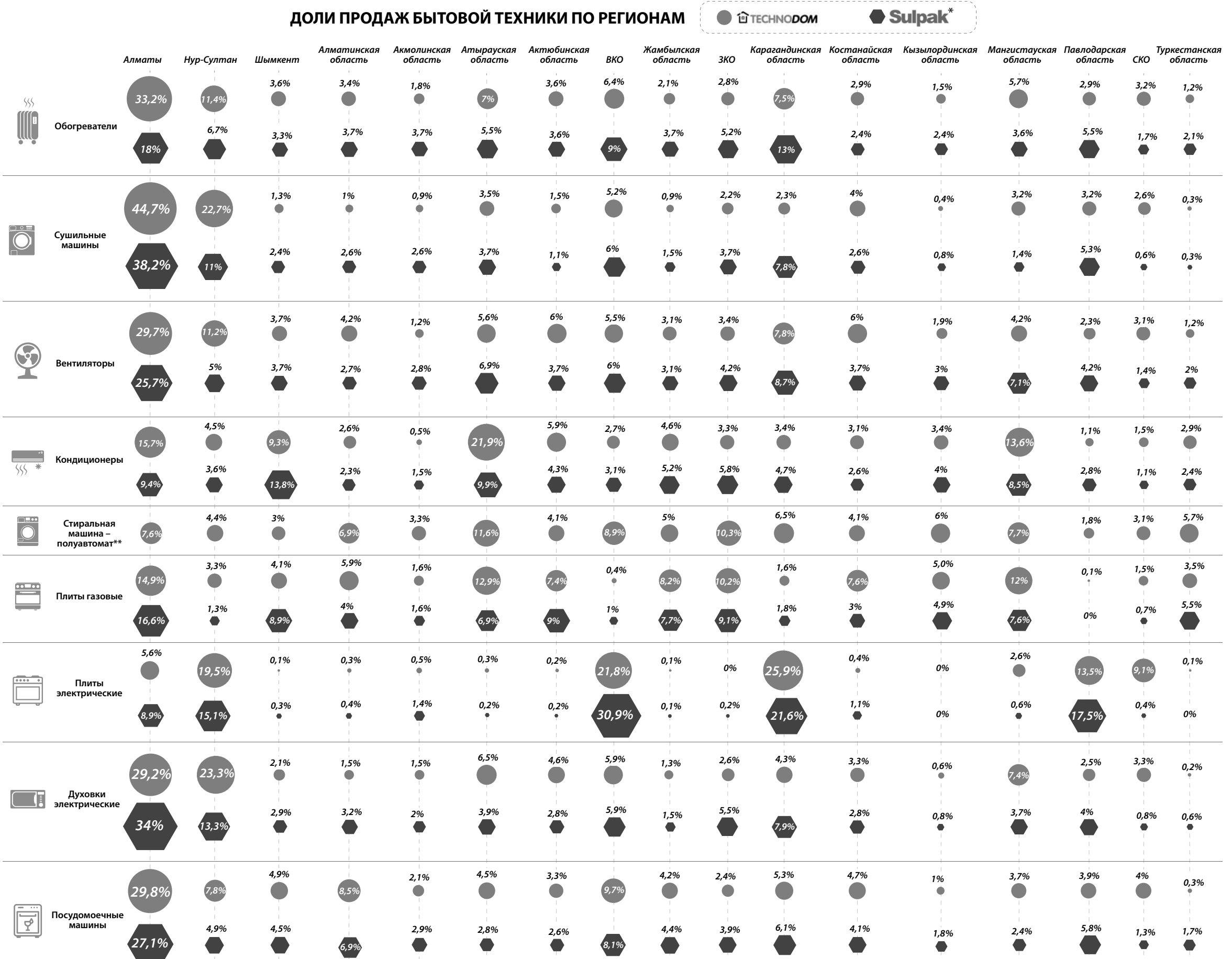
и духовые шкафы», то на юге 80% продаж – это плиты, 20% – духовые шкафы. Если брать Нур-Султан, то наоборот: 80% – духовые шкафы, 20% – плиты. «В столице в основном люди живут в квартирах семьей из трех-четырех человек. Они чаще пользуются встраиваемой техникой. А у нас, на юге Казахстана, в частном секторе живут большими семьями, поэтому гораздо востребованнее плиты», – считает Сасыков.

Данные Technodom подтверждают эту закономерность: самые низкие продажи электрических духовок в Туркестанской (0,2%), Кызылординской (0,6%) и Жамбылской (1,3%) областях. Самые высокие в Алматы – 29,2% и Нур-Султане – 23,3%. У Sulprak цифры примерно те же: 0,5% – в Туркестанской, 0,7% – в Кызылординской и 1,4% – в Жамбылской областях, 3,4% – в Алматы и 13,3% – Нур-Султане.

В сегменте посудомоечных машин абсолютный лидер по покупкам – Алматы: на его долю приходится около 30% всех продаж в сетях Technodom и Sulprak. «Посудомоечные машины в топе в Алматы, Нур-Султане. В больших городах, как правило, и муж, и жена работают, поэтому пользуются посудомоечной машиной. На юге жены тоже работают, но, как правило, в доме», – сказал Данияр Сасыков.

В сети Sulprak высокий процент продаж посудомоечных машин в Алматы связывают с высоким уровнем доходов жителей города. Это позволяет алматынцам больше инвестировать в продукцию, которая повышает уровень комфорта. Подтверждается эта теория и тем, что самые низкие продажи посудомоечных машин у сети в Туркестанской, Кызылординской и Северо-Казахстанской областях, где уровень номинальных доходов населения один из самых низких по стране.

ДОЛИ ПРОДАЖ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ ПО РЕГИОНАМ



* Данные сети Sulprak могут иметь погрешность в категориях от 0,5 до 5,7%.

** Данные по продажам в категории «стиральная машина – полуавтомат» предоставил только Technodom.

Источник: данные торговых сетей Technodom и Sulprak (2021 год)

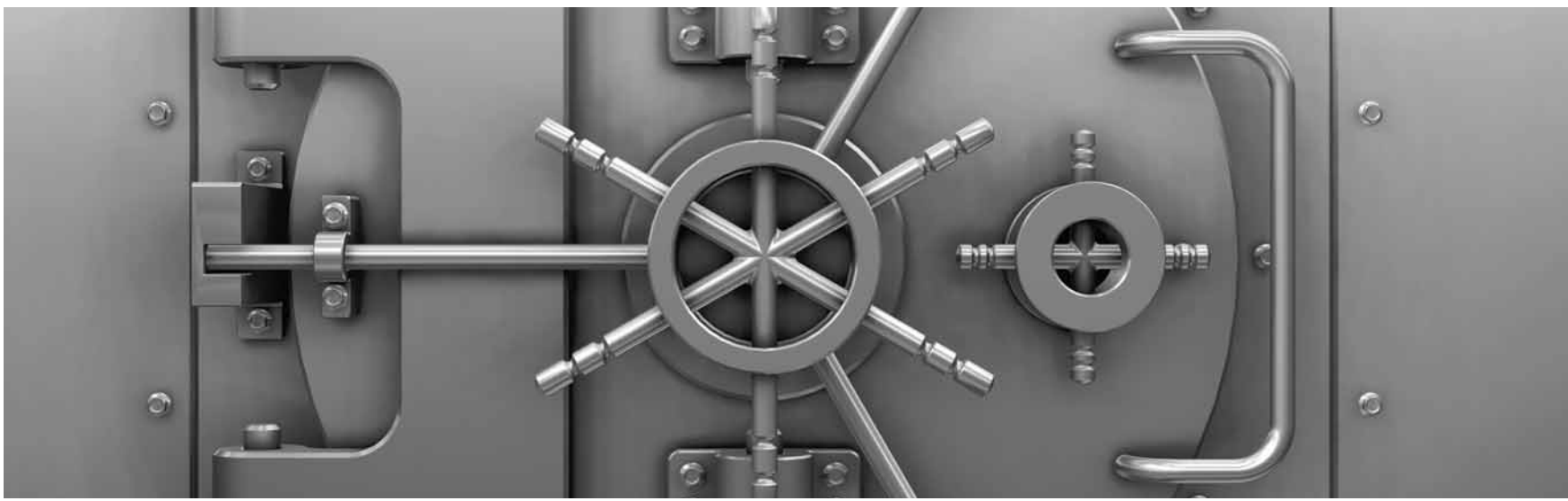


Фото: Depositphotos/peterslack

\$59,3 млрд

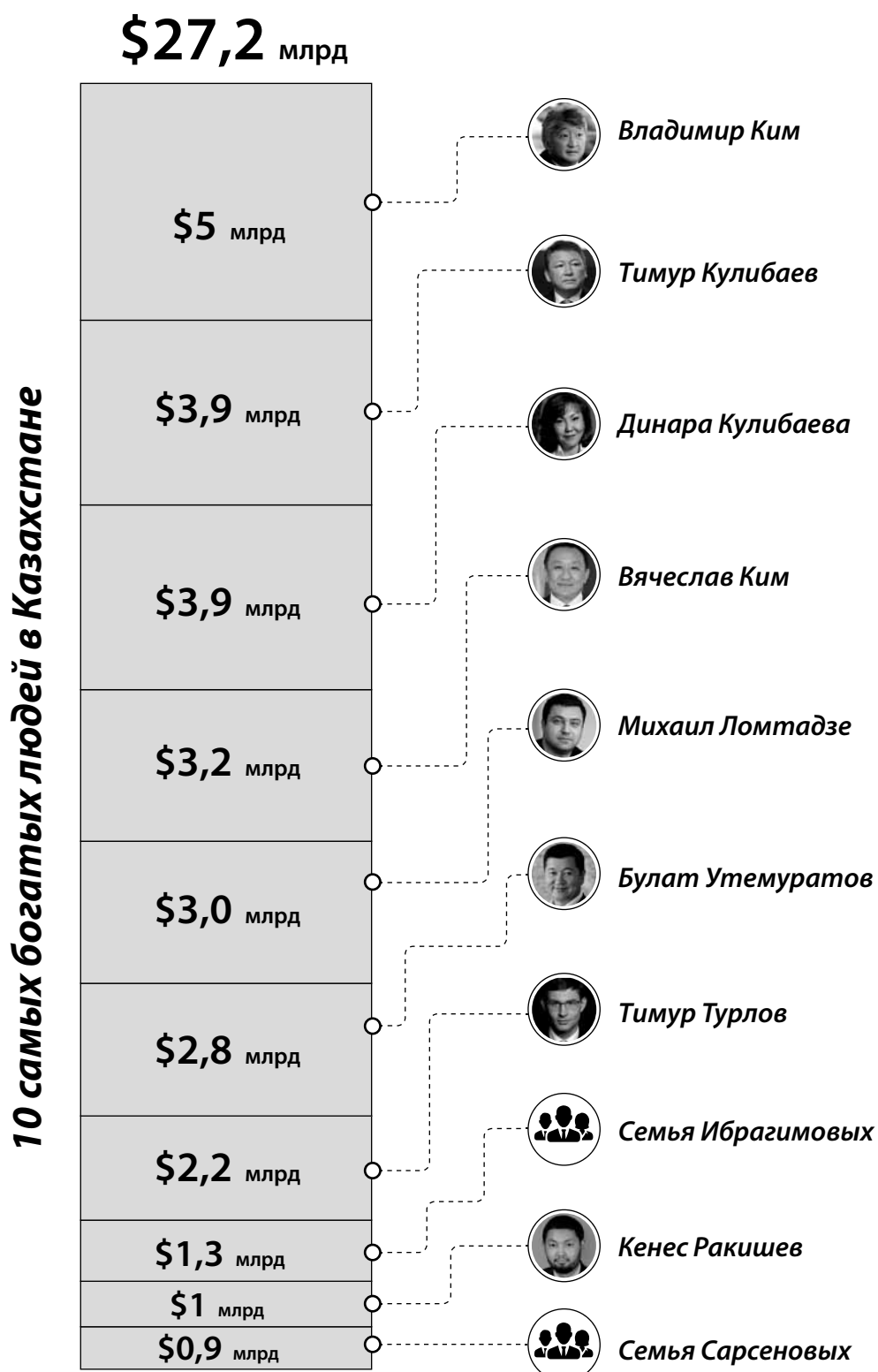
Денежные мешки

Сколько средств саккумулировали ЕНПФ, Нацфонд и самые богатые казахстанцы

Суммарный капитал 10 самых богатых бизнесменов из списка казахстанского Forbes составляет \$27,2 млрд. Для сравнения, объем ЕНПФ на 1 августа 2022 года находился на уровне 13,7 трлн тенге – это примерно \$28,9 млрд. А средства Национального фонда РК на 1 августа выросли до 28 трлн тенге, что эквивалентно \$59,3 млрд. Получается, что НФ РК заметно «богаче» первой десятки бизнесменов из списка казахстанского Forbes, вместе взятых. Напомним, что львиную долю поступлений в Нацфонд формируют прямые налоги от организаций нефтяного сектора. Пенсионный фонд с 1998 года пополняется за счет взносов – обязательных пенсионных, обязательных профессиональных пенсионных и добровольных. Из ЕНПФ же выплачивается накопительная часть пенсии. Общие пенсионные накопления казахстанцев превышают суммарный капитал 10 самых состоятельных бизнесменов Казахстана, но уступают совокупному капиталу 50 богатейших предпринимателей РК. Общее состояние топ-50 Forbes Kazakhstan «весит», по последним данным, \$38,7 млрд.

НАЦФОНД

\$28,9 млрд



Источник: Forbes Kazakhstan

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



Регулярность полетов	РАСПИСАНИЕ	
	Актобе – Баку – Актобе	Нур-Султан – Баку – Нур-Султан
2 раза в неделю	Четверг	Четверг
Вместимость 86 пассажирских кресел	<ul style="list-style-type: none"> IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40 IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30 	<ul style="list-style-type: none"> 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
	Стоимость билета в 1 сторону от 57 000 тенге	Воскресенье
<ul style="list-style-type: none"> IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00 IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50 		<ul style="list-style-type: none"> 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

Не тормози. Сникерсни!

Какие поношенные кроссовки могут приносить прибыль

> стр. 1

Любимая история сникерхедов (коллекционеров кроссовок) – о том, как один американец покупал номерные «джорданы» и ставил их в шкаф. Когда через 10 лет набралось 400 пар, он продал их и купил себе дом.

Впрочем, как показывает практика, не обязательно ждать так долго и не обязательно покупать именно «джорданы»: некоторые модели из коллаборации Nike с брендом уличной моды Off-White, коллекции The Ten 2017 года (розничная цена \$120–220 за пару), уже через год можно было перепродать за \$3500.

Инвестиции Эминема

Сегодня в мире существует несколько специализированных площадок для перепродажи кроссовок – StockX, Grailed, Goat, Flight Club, Stadium Goods и прочие, но это не значит, что классную пару нельзя увидеть на eBay или других ресурсах. Правда, в последнее время это случается все реже, поэтому рассказываем об «узких специалистах».

Stadium Goods. В отличие от многих других маркетплейсов, продает только новые кроссовки. Каждая вещь гарантированно является на 100% подлинной и на 100% новой. Три года назад американский GQ писал о том, что, по информации Stadium Goods, они получают по 2200 пар в день только одних Yezzy Boost 350. Эта модель Adidas – одна из самых популярных на рынке перепродаж. Ходят слухи, что в подвале магазина Stadium Goods хранятся редкие кроссовки на \$20 млн, но такие модели составляют лишь 10–15% от всего ассортимента маркетплейса.

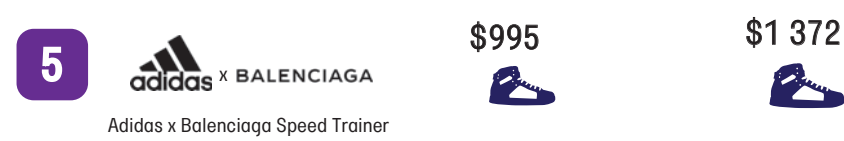
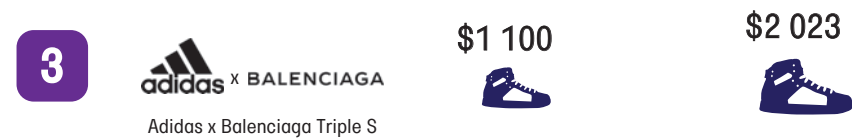
Flight Club. Основанная в 2005 году платформа предоставляет возможность сделать покупку как в интернете, так и в офлайн-магазинах в Лос-Анджелесе или Нью-Йорке. Ассортимент: от обычных кроссовок (их можно купить по цене ниже розничной) до очень редких и очень раскрученных моделей. Соответственно, подходит тем покупателям, кто не готов выложить крупную сумму, не подержав сначала кроссовки в руках.

StockX. Одна из самых популярных платформ по перепродаже кроссовок. Появилась в 2016 году, в числе инвесторов – актер Марк Уолберг и рэпер Эминем. Сильная сторона: гарантия покупки настоящих кроссовок. Как поясняют руководители StockX, они специально покупают фейки, «разбирают» их и делают подробное описание, включая вес, плотность материала и т. д., чтобы потом их работники могли отличить оригинал от подделки. Кстати, с тех пор как ресейл кроссовок стал таким популярным, появилась новая профессия – специалист по аутентификации «сникерсов».

В 2019 году StockX получила оценку в \$1 млрд, в 2021-м – уже \$3,8 млрд.



В случае с первым местом, коллаборацией Louis Vuitton x Nike Air Force 1, цена ретейла – это стартовая цена на торгах Sotheby's, а цена ресейла – это средняя сумма, по которой лоты уходили с молотка. Благотворительный аукцион, где были выставлены кроссовки, разработанные креативным директором мужских коллекций Louis Vuitton Вирджилем Абло, прошел через два месяца после его ухода из жизни. Всего было продано 200 пар, созданных для коллекции Louis Vuitton весна-лето – 2022, итоговая сумма торгов составила \$25,3 млн и больше чем в восемь раз превысила оценочную стоимость (\$3 млн).



Коллекционеры называют два основных условия, которые могут обеспечить прибыль «кроссовочных инвестиций»: это должен быть лимитированный выпуск или коллаборация с другим брендом или «звездой». Может сработать и редкая расцветка. Но и в том, и в другом, и в третьем случае гарантий никаких: бренд может взять и перевыпустить какую-нибудь редкую модель, или выпуск лимитированной коллекции по непонятным причинам (мода – она такая) пройдет незамеченным. И тогда кроссовки можно будет продать лишь по той цене, по которой они были куплены – в лучшем случае. Поэтому коллекционеры тщательно следят за релизами спортивных гигантов, а модные издания регулярно составляют рейтинги «самых дорогих кроссовок года».



В 2021 году на Sotheby's за рекордные суммы ушли сразу две пары от Nike. Первая – Майкла Джордана, в которой он выходил на площадку в дебютном сезоне NBA в 1984 году (почти \$1,5 млн), конечно, Air Jordan, и вторая – американского рэпера Канье Уэста (\$1,8 млн) Air Yezzy 1 – он надевал ее на 50-ю церемонию «Грэмми».



Аналитики считают, что дальнейшая тенденция будет только усиливаться: в том же 2019 году Cowen & Co. сделала прогноз, что к 2025 году вторичный рынок кроссовок вырастет до \$6 млрд по всему миру. Этому тренду не смогла помешать даже пандемия.

Кроссовочное IPO

Бывший защитник Национальной футбольной лиги США Джером Сапп (он отдал \$1,8 млн за кроссовки рэпера Канье Уэста, в которых тот выходил

на 50-ю церемонию «Грэмми») предлагает еще один способ «инвестировать в культуру кроссовок» – через основанную им платформу Rares. Там можно покупать не собственно саму обувь, но акции. По сути, Rares запустила «кроссовочное» IPO, разместив бумаги редких моделей. CNBC.com писала, что бывший футболист, получивший степень MBA в Гарварде, ожидает, что акции будут продаваться «в диапазоне от \$15 до \$20».

Сайт forbes.com приводил слова Джерома Саппа: «Моя любовь к кроссовкам возникла, когда мне было девять лет. Мой отец ушел в тюрьму, и он ушел надолго. Он подарил мне мою первую пару Air Jordan 4, и с этого момента я увлекся кроссовками».

Есть и другие варианты вложиться в «культуру кроссовок», не покупая саму обувь, кроме Rares: например, приобрести акции спортивных гигантов Nike или Adidas.



Фото: Elliott Cox

Фото: @japine