

КУРСИВ



Бесконтактные новости

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
БЕЗ ВЕСЕННЕГО ОБОСТРЕНИЯ

стр. 6

РЕСУРСЫ:
ОДИН ДЛЯ ВСЕХ

стр. 9

ИНДЕКСЫ:
ССИ ПОДНЯЛСЯ,
НО НЕДОСТАТОЧНО ОКРЕП

стр. 10

LIFESTYLE:
КАК КИБЕРПАНК ФАНТАЗИРУЕТ
О БУДУЩЕМ

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Волшебство ПТИЦЫ «Самрук»

Как росли активы и обороты ФНБ «Самрук-Казына» в 2022 году

Подарок размером в 28% нацкомпании, поглощения активов рыночных компаний за 1 тенге и «парковка ликвидности» более чем на 100 млрд тенге – Kursiv Research представляет третий по счету рейтинг крупнейших компаний ФНБ по активам и рассказывает о важнейших финансовых результатах года для ФНБ «Самрук-Казына» и топ-10 его портфельных компаний, опираясь на финотчетность и другие открытые данные.

Сергей ДОМНИН

По итогам 2022 года финансовые результаты «Самрук-Казыны» продолжали улучшаться. Фонд, которому нет равных в национальной экономике по масштабам активов, генерирующий около 7% ВВП, продолжал наращивать выручку и чистую прибыль. В 2022-м на топ-10 портфельных компаний фонда пришлось 92% всех его активов и 94% обязательств.

Однако сохраняющийся позитив не должен расслаблять: у ФНБ остались все главные уязвимости, а исправление ситуации откладывается на долгосрочный период.

«КазМунайГаз»

Лидер списка портфельных компаний ФНБ «Самрук-Казына» «КазМунайГаз» (КМГ) провел очередной сильный год на фоне комфортно высоких цен на нефть и в целом благоприятных производственных результатов.

Активы компании за год прибавили 5% и достигли 16,7 трлн тенге. Ростом компания обязана группе долгосрочных активов, среди которых самые тяжелые – основные средства (7,0 трлн тенге; +4% г/г) и инвестиции в совместные предприятия и ассоциированные активы (4,9 трлн; +19%). Текущие активы КМГ, напротив, «подсушились», сократившись до 3,1 трлн (-10%) благодаря четырехкратному снижению выданных займов и дебиторской задолженности связанных сторон.

> стр. 2



Фото: Илья Ким

Продажи в беззвучном режиме Что происходит на рынке смартфонов?

Казахстанцы стали покупать меньше смартфонов, но выбирают модели подороже. По итогам 2022 года рынок смартфонов в РК просел в количественном выражении и набрал в денежном. По прогнозам ретейлеров, в 2023 году «штучные» продажи ждет восстановление.

Анастасия МАРКОВА

Поставки смартфонов на казахстанский рынок в 2022 году сократились на 6,6% по сравнению с

предыдущим годом, подсчитали в консалтинговой компании International Data Corporation (IDC). Ретейлеры также фиксируют снижение продаж. По оценкам представителей сети бытовой техники и электроники «Мечта», рынок смартфонов снизился в «штучном» выражении почти на 10% год к году.

Азиз Теймуров, финансовый директор Evrika, еще одной сети бытовой техники и электроники, считает, что падение продаж смартфонов в количественном выражении сигнализирует о снижении платежеспособности населения. «Об этом мы говорили еще в прошлом году. Причины

две: высокая продовольственная инфляция и вытекающее отсюда падение платежеспособности, особенно в непродовольственном сегменте, так как «желудок всегда побеждает». Еще одна причина – высокая базовая ставка, которая ограничивает потребительское кредитование», – объясняет он.

Следующий фактор влияния – смартфоны подорожали. По данным компании «Мечта», средний чек по рынку за год вырос на 23%, в их собственной сети ценники увеличились примерно на 20%.

> стр. 8

Фиксация прибыли

Казахстанские ПИФы демонстрируют положительную доходность

За первую половину 2023 года казахстанские ПИФы нарастили стоимость паев в среднем на 5%. Позитивная динамика связана с восстановлением долевого рынка и ростом стоимости долговых инструментов. Лучшие результаты демонстрируют смешанные фонды, ориентированные на госдолг РК, акции техсектора и облигации развивающихся рынков.

Айгуль ИБРАЕВА

Ребалансировка

С начала года объем кеша под управлением розничных паевых инвестиционных фондов сократился более чем на 2 млрд тенге. Отметим, что в конце прошлого года фонды выходили из позиций по отдельным активам, наращивая объемы наличных, что позволило им провести ребалансировку портфелей в условиях высоких ставок центробанков в текущем году.

В частности, ПИФы избавились от низколиквидных облигаций казахстанских компаний, параллельно наращивая долю облигаций ино-

странных эмитентов. Также ощутимо сократился объем иностранного госдолга. Акции как казахстанских, так и иностранных компаний несколько сократились в объемах, паи, напротив, чуть подросли. Объем государственных ценных бумаг РК, которые ПИФы активно скупали в I квартале текущего года, практически вернулся к уровню на начало года. Вероятно, управляющие зафиксировали прибыль по госдолгу по высоким ставкам.

> стр. 5



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фоток: Shutterstock/vector art

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

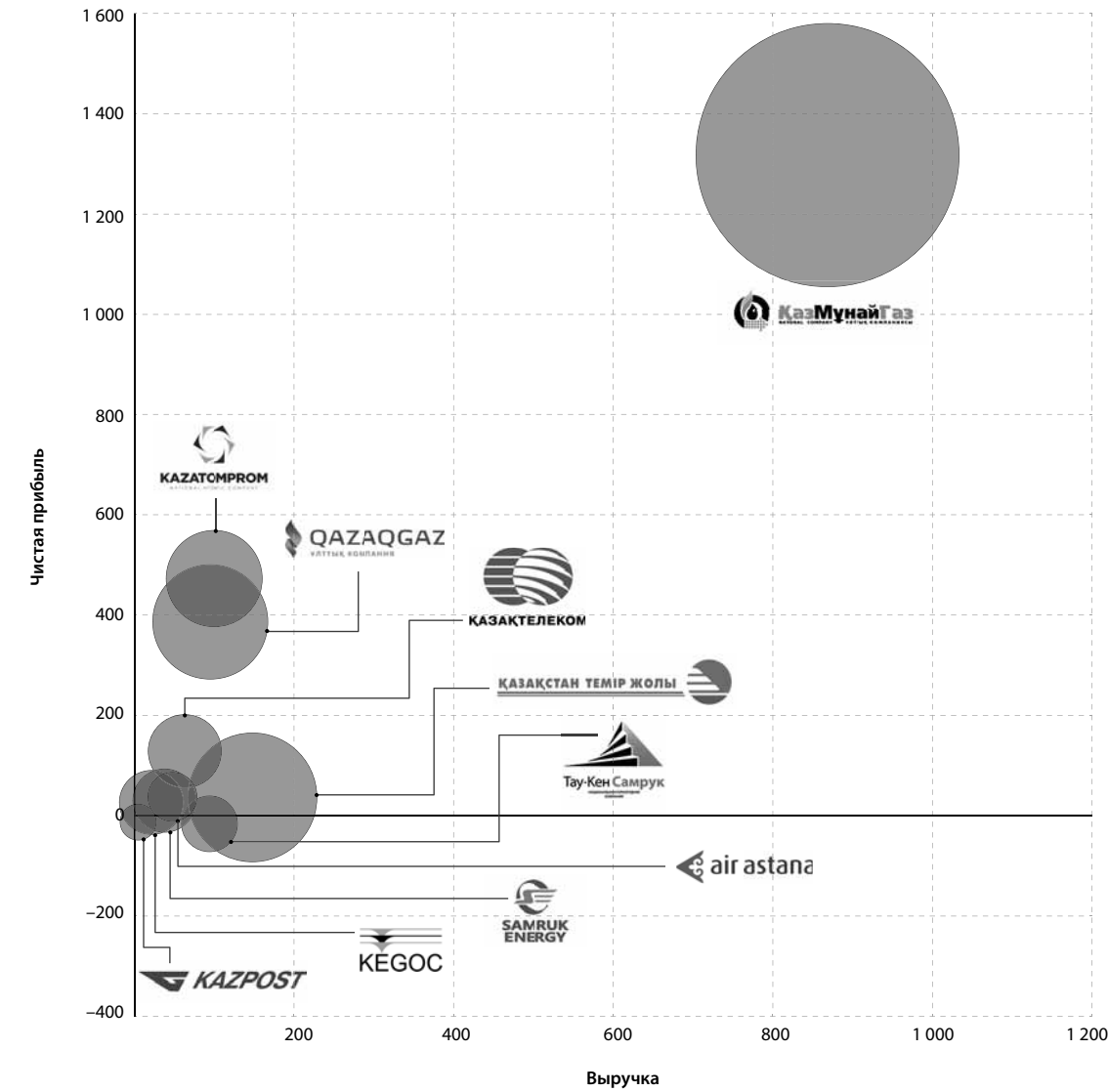
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Карта основных показателей крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2022 года, млрд тенге

Размер окружности пропорционален размеру активов компании



Источник: данные компаний

> стр. 1

Нацкомпания, похоже, вступает в новый период быстрого набора долга. Обязательства «КазМунайГаза» за год выросли на 16% и достигли 6,8 трлн тенге. Расширились как текущие (+12%, до 1,6 трлн), так и долгосрочные обязательства (+17%, до 5,2 трлн). Краткосрочные обязательства расширились за счет прочих краткосрочных финансовых обязательств в 4 раза, до 284 млрд. Долгосрочные обязательства выросли за счет увеличения объема займов с 3,3 трлн до 3,8 трлн тенге (+16%), а также обязательств по отсроченному налогу – с 703 млрд до 1,0 трлн (+42%). Соотношение долг/капитал ухудшилось с 58 до 69%.

Выручка КМГ, под которой понимается весь объем продаж товаров и услуг нацкомпании, в минувшем году выросла на 34% и достигла 8,7 трлн тенге. Для описания масштаба продаж компании достаточно сказать, что их объем сопоставим с 40% доходной части госбюджета РК в 2022 году. С учетом нетто-поступлений от совместных проектов (СП) общий объем доходов КМГ составляет 9,8 трлн (+35% г/г).

Большую часть выручки (4,6 трлн, или 53%) компания генерирует за счет продажи сырой нефти и газа, этот показатель за год вырос на 24%. Продажа нефтепродуктов приносит примерно 3,4 трлн, и этот доход увеличился за год сразу на 61%. В структуре

доходов также отражены нетто-поступления от прибыли в СП, и они составили 991 млрд тенге (+46%) благодаря более чем полуторакратному (+68%) росту поступлений от «Тенгизшевройла», где КМГ принадлежит 20%. В минувшем году эта инвестиция принесла 743 млрд тенге.

Общие расходы у КМГ тоже внушительные – 8,0 трлн тенге (+33% г/г). В итоге чистая прибыль сложилась примерно на уровне прошлого года – 1,3 трлн тенге (+2%). Дивиденды компании, выплаченные в течение 2022 года, составили 200 млрд тенге (в 4 раза больше, чем годом ранее).

У нацкомпании сложные и многоуровневые отношения с правительством. Это вызвано тем, что власти РК не формулируют жесткие правила взаимодействия госсектора и государства, чтобы не ограничивать собственную возможность использовать квазигоссектор для реализации целей госполитики.

Правительство и фонд в течение прошлого года участвовали в процессе передачи или приобретения «КазМунайГазом» ряда крупных активов. В июне 2022-го КМГ получил 49,5% контроля в крупнейшем газохимическом проекте страны Kazakhstan Petrochemical Industries за 91 млрд тенге за счет «в счет погашения части задолженности «Самрук-Казына» по финансовой помощи, полученной от компании.

С июля 2022-го КМГ получил под контроль 49% в Petrosun,

оптовом поставщике ГСМ на внутренний рынок с выручкой в 677 млрд тенге, а прибылью в 47 млрд (2022), за 1 тенге. Произошло это «в соответствии с протоколом заседания комиссии под председательством премьер-министра РК по демополизации экономики». В начале декабря за 2 тенге были приобретены 100% контроля в других активах нефтехимического кластера в Атырауской области – KLPPE и ТОО «Полимер Продакшн» («дочки» «Самрук-Казыны» и ее портфельной компании Samruk-Kazyna Ondeu).

КМГ привлекает займы у ФНБ по низкой стоимости. Например, в сентябре прошлого года фонд приобрел выпуск 12-летних облигаций по ставке 3% на сумму 752 млрд тенге. Это произошло одновременно с возникновением у КМГ обязательства перед «Самрук-Казыной» на 739 млрд тенге в рамках опциона о продаже 50% Собративе KazMunaiGaz U.A., структуры, контролирующей долю КМГ в проекте разработки Кашагана. В ФНБ от этой сделки также остались дивиденды дочерней структуры в размере 264 млрд тенге.

При этом КМГ также предоставляет ФНБ деньги на льготных условиях: в минувшем году речь шла о беспроцентной финпомощи на 24 млрд тенге, в 2021-м – на 43 млрд. В интересах правительства КМГ в прошлом году выделил 12 млрд тенге на строительство медцентра и обеспечение жильем жителей Жанаозена.

K Kursiv Research Ratings

Волшебство птиц «Самрук»

Как росли активы и обороты ФНБ «Самрук-Казына» в 2022 году

Среди стратегических целей КМГ до 2031 года – увеличение разведанных запасов (ABC1) почти на 300 млн тонн. Это стимулирует компанию активнее вести разведку, искать новые перспективные проекты, не зацикливаясь с отказом от слабых. В 2022-м компания отчиталась о росте доказанных и вероятных запасов (2P) на 10%, до 707 млн тонн. «КазМунайГаз» признал убыток от обесценения по ряду разведочных проектов. На Южном Урихтау этот убыток составил 9 млрд тенге, на проекте «Йсатай» – 3 млрд, на проекте «Жамбыл» было списано 59 млрд тенге, контракт расторгнут; по всем трем проектам контрактная территория возвращена правительству. В результате сокращения контрактной территории на проекте «Тайсоган» были списаны расходы по разведке и оценке на 20 млрд тенге.

Главное событие прошлого года для КМГ – декабрьское размещение около 3% акций в свободном обращении на бирже МФЦА (AIX) и Казахстанской фондовой бирже. Компания привлекла 151 млрд тенге.

КТЖ

Национальный оператор железнодорожной сети и ключевой игрок рынка тяги КТЖ завершил год с позитивными результатами, однако показатели рентабельности компании пошли вниз.

Активы КТЖ за год выросли на 11%, до 4,0 трлн тенге. Нацкомпания заметно нарастила объем основных средств на балансе – на 7% в год, до 3,2 трлн, что составляет 80% всех ее активов и 91% долгосрочных активов. Увеличился и объем краткосрочных активов – на 32%, до 449 млрд тенге; здесь заметно вырос кеш – в 1,5 раза, до 267 млрд. Компания перераспределила часть средств с банковских депозитов на текущие тенговые счета – с 31 млрд до 187 млрд, причем большая часть этих средств ушла в «Казпочту» – 163 млрд.

Обязательства компании увеличились на 9%, до 2,5 трлн. В минувшем году компания нарастила объем долгосрочных займов на балансе до 1,4 трлн (+5%), вырос и размер долгосрочных отложенных налоговых обязательств (+16%, до 358 млрд). Краткосрочные обязательства увеличились на 14%, до 613 млрд, за счет текущих займов и роста объема обязательств по договорам с покупателями. Судя по данным отчета о движении денежных средств, КТЖ активно реструк-

турировала долг: компания в 6 раз увеличила объем погашаемых займов (до 956 млрд) и в 9 – привлекаемых (до 1,1 трлн тенге), таким образом обновив более чем 2/3 своего долга на конец 2021 года. Нацкомпания полностью и досрочно рассчиталась с российскими банками ВТБ и Сбером. КТЖ также досрочно погасила бонды на \$1,1 млрд, но привлекла через облигационные займы еще \$883 млн.

Капитал вырос на 15% (до 1,5 трлн) за счет увеличения нераспределенной прибыли. Показатель долг/капитал остается одним из самых высоких среди компаний фонда – 173%, годом ранее – 183%. КТЖ – третья из топ-10 портфельных компаний ФНБ после «Эйр Астаны» и «Казпочты», у которой этот показатель значительно превышает 100%.

Выручка КТЖ за год выросла на 12% и составила 1,5 трлн тенге. В ее ядре – растущая выручка от грузовых перевозок (87% всех продаж нацкомпании – 1,3 трлн), которая за год увеличилась на 8%. Произошло это в том числе благодаря росту тарифов на грузоперевозки в среднем на 6%. Более значительный рост показала выручка от пассажироперевозок (на 54%, до 88 млрд тенге), но их доля в общей выручке остается небольшой (6%). Тарифы на пассажироперевозки выросли в среднем на 7%. Однако и издержки компании росли динамично: себестоимость реализации прибавила 23% (достигла 1,2 трлн), финансовые расходы – 15% (до 145 млрд). В КТЖ заявляли, что рост расходов вызван прежде всего необходимостью повышения заработной платы сотрудников. По данным отчетности, в 2022 году расходы на оплату труда персонала увеличились на 38%, до 464 млрд тенге, и составляют более трети всей себестоимости реализации.

В итоге чистая прибыль сократилась в 4 раза, до 37 млрд тенге. Это заметно ухудшило показатели рентабельности компании: ROS ушел с 9,1 на 2,5%, ROE упал с 9,5 до 2,5%, а ROA оказался минимальным для крупнейшей компании фонда – 0,9%.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания «Казатомпром» провела очередную выдающийся год. На фоне роста цен на уран (по долгосрочным контрактам цены доходили до \$52/фунт, на споте – до \$58/фунт в марте 2022-го) нацкомпания почти полуторакратно нарастила продажи и двукратно – рентабельность.

По итогам 2022 года активы КАП составили 2,2 трлн тенге, увеличившись на 14%. Произошло это благодаря резкому росту текущих активов с 771 до 947 млрд (+23%) за счет роста стоимости запасов (переоценена с учетом рыночных цен урановая продукция на складе) и объема дебиторской задолженности. Долгосрочные активы выросли всего на 8% и составили 1,3 трлн тенге. Основной актив компании – права на недропользование в течение года показали снижение по балансу на 5%, до 525 млрд тенге.

Обязательства «Казатомпрома» составили 526 млрд, здесь бурный рост (+27%) был связан с увеличением текущих обязательств (+70%, до 271 млрд; краткосрочный компонент превысил долгосрочный). Таким результатом атомная компания обязана пятикратному увеличению объема займов на балансе (до 55 млрд) и тому, что на треть нарастила кредиторскую задолженность (до 99 млрд). Долгосрочные обязательства практически не изменились. При этом общий объем поступления кредитов и займов вырос незначительно (в отчете о движении денежных средств отражены привлеченные займы на 71 млрд, что всего на 8% выше уровня 2021 года), а показатель долга к активам вырос с 27 до 31% – меньше среди топ-10 компаний ФНБ только у «Тау-Кен Самрука».

Выручка впервые превысила 1 трлн тенге (+45% за год), это третий показатель по объемам выручки среди компаний ФНБ. География поставок сопоставима с прошлым годом: основной покупатель – Китай, который обеспечил 27% продаж, за ним следуют Канада (16%) и Великобритания (15%). Основным продуктом остается уран (85% объема реализации), продажи которого выросли на 40%.

Чистая прибыль – 472 млрд тенге, что вдвое (на 114%) выше прошлогоднего результата. Рентабельность продаж компании (ROS) составила 47,2%, рентабельность капитала (ROE) – 27,8%, рентабельность активов (ROA; активы на конец периода) – 21,3%. Все эти показатели «Казатомпрома» уникальны для компаний ФНБ.

Компания отчиталась о полноценном запуске СП с китайской CGNPC по выпуску тепловыделяющих сборок «Ульба-ТВС». В марте 2022 года «Казатомпром» инвестировал \$24 млн в созданный совместно с Genchi Global Limited, инвестором в энергетические проекты из ОАЭ, фонд физического урана ANU Energy OIEC Ltd. (казахстанская компания оплатила 32,7% участия).

«Казатомпром» получил от Комитета госдоходов МФ РК предварительные суммы доначисленного КПН по трансфертному ценообразованию за 2016–2020 годы – чуть меньше 6 млрд тенге. Судя по тексту годового отчета, налоговики требуют документальное подтверждение транспортного дифференциала в Китае.

«Казактелеком»

В 2022 году «Казактелеком», несмотря на все более усложняющийся внешний фон, вновь добился устойчивого улучшения финансовых показателей. Одно из самых ярких событий года было связано с изменениями в составе акционеров. В ходе дела против Кайрата Сатыбалды, племянника первого президента

Основные показатели крупнейших национальных компаний, входящих в ФНБ «Самрук-Казына», в 2022 году, млн тенге

Место в 2022	Место в 2021	Нацкомпания	Доля ФНБ, %	Активы (31.12.2022)	Обязательства (31.12.2022)	Капитал (31.12.2022)	Выручка	Прибыль/убыток	ROA, %	ROS, %	ROE, %	D/E Ratio
1	1	КазМунайГаз	87%	16 650 763	6 777 313	9 873 450	8 686 384	1 317 319	7,9%	15,2%	13,3%	69%
2	2	КАЗАКСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ	100%	3 995 922	2 533 230	1 462 692	1 481 465	36 883	0,9%	2,5%	2,5%	173%
3	-	QAZAQGAZ	100%	3 169 367	981 776	2 187 590	952 283	386 627	12,2%	40,6%	17,7%	45%
4	3	KAZATOMPROM	75%	2 222 533	526 030	1 696 503	1 001 171	472 963	21,3%	47,2%	27,9%	31%
5	4	КАЗАКТЕЛЕКОМ	52%	1 286 734	556 126	730 608	634 496	128 753	10,0%	20,3%	17,6%	76%
6	6	KEGOC	90%	986 612	333 047	653 565	217 256	26 748	2,7%	12,3%	4,1%	51%
7	7	SAMRUK ENERGY	100%	965 846	432 732	533 114	381 465	30 306	3,1%	7,9%	5,7%	81%
8	8	Тау-Кен Самрук	100%	748 018	84 167	663 852	944 759	(16 274)	-2,2%	-1,7%	-2,5%	13%
9	9	air astana	51%	578 717	508 271	70 447	477 982	37 583	6,5%	7,9%	53,3%	721%
10	11	KAZPOST	100%	311 019	279 405	31 614	50 212	(12 454)	-4,0%	-24,8%	-39,4%	884%

* При расчете ROA используется значение активов на конец периода, при расчете ROE – весь капитал, включая нераспределенную прибыль/убыток.

Источник: данные компаний

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж
Тел./факс: +7 (727) 329 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Меурет СУЛТАНКУЛОВА
m.sultanikulova@kursiv.media

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

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

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

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

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

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

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

Корректор:
Светлана ГИЛЬПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

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

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Tel.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
g.renat@kursiv.media

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

Руководитель
представительства
в Астане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.media

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

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

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

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

Нурсултана Назарбаева, ранее подконтрольные Сатыбалды компании – акционеры «Казахтелекома» Skyline Investment Company S.A. и ТОО «Алатау Капитал Инвест» передали свои доли (всего – 28,2% акций) Госкомимуществу МФ РК по договору дарения. По нескольким делам в отношении Сатыбалды суды признали ущерб на общую сумму 14 млрд тенге, и, как указывается в финотчетности компании, этот ущерб был полностью возмещен.

Активы компании приблизились к 1,3 трлн тенге (+4% г/г) благодаря росту объема основных средств на балансе – за год они увеличились на 5% и достигли 502 млрд тенге. Из текущих активов обращает на себя внимание рост объема денег и эквивалентов на 45% (до 242 млрд тенге), дебиторской задолженности на 22% (до 45 млрд) и появление группы финансовых активов, учитываемых по амортизированной стоимости (на 15 млрд тенге), и ликвидация группы активов по обратному РЕПО. Все эти средства перетекли в кеш, рост объема которого существен-

ставке 0,1% до 2037 года в Народном банке. Объем признанного по данным депозитам дисконта в 2022 году был оценен в 609 млн. В то же время Халык выдал самый большой среди банков кредит «Казахтелекому» – 48 млрд под 12,2% до 2027 года.

KEGOC

Непростым выдался минувший год для системного оператора национальной электросети KEGOC. Из-за переоценки основных средств скорректировались ключевые финпоказатели.

Активы KEGOC сократились на 10% и составили на конец года 987 млрд тенге. Причина сокращения – уменьшение основных средств на балансе на 12%, до 859 млрд, хотя в отчете о кеш-флоу компания отразила увеличение денежного потока на приобретение основных средств с 40 до 50 млрд тенге, а продажа основных средств составила всего 2 млрд тенге. Причиной сокращения балансовой стоимости основных средств стала переоценка главной их части – активов НЭС – из-за снижения цен на металлы

млрд), главным образом за счет наращивания краткосрочных активов, где увеличился объем кеша (почти вдвое – с 12 до 35 млрд) – компания направила дополнительные суммы на срочные депозиты и на обратное РЕПО. Объем основных средств по балансу вырос на 2% и составил 720 млрд тенге, при этом в 2022-м компания отправила на капзатраты (приобретение основных средств) почти вдвое меньше, чем годом ранее, – 53 млрд вместо 93 млрд.

«Самрук-Энерго» незначительно сократила обязательства (–1%, до 433 млрд) из-за уменьшения объема долгосрочных займов на балансе на 22% (до 148 млрд тенге), при этом увеличив текущие займы с 104 млрд до 118 млрд тенге. Последнее изменение связано с реклассификацией части кредитов Халыка на 19 млрд тенге из долгосрочных в краткосрочные.

Выручка энергетической компании достигла 382 млрд (+15%), что на фоне оптимизации себестоимости продаж (они выросли всего на 13%) до 289 млрд тенге позволило увеличить валовую прибыль, а двукратное сокращение убытков от обесценения нефинансовых активов (с 21 до 10 млрд) позволило в итоге почти двукратно увеличить чистую прибыль, до 30 млрд тенге (+97%). В 2022 году компания заплатила около 2 млрд дивидендов за 2021-й.

Хорошие финансовые результаты получены при нейтральных производственных – в 2022-м компания нарастила генерацию электроэнергии на 1%, до 35,9 млрд кВт•ч, добыча угля сократилась на 5%, до 42,5 млн тонн. Рекордом отметилась Экибастузская ГРЭС-1, впервые выработавшая 23,1 млрд кВт•ч.

Под конец минувшего года СЭ уступила непрофильный актив «Тегис Мунай» («дочка» «Тегиса» «Мангышлак Мунай» разрабатывает газовое месторождение Придорожное) другой нацкомпания – QazaqGaz – за 13 млрд тенге, при этом из-за переоценки актива и его нерентабельности «Самрук-Энерго» признала убыток от прекращенной деятельности в размере 0,7 млрд тенге.

Еще один проблемный актив СЭ в минувшем году едва не начали банкротить: по иску Банка ЦентрКредит в апреле – июне шло разбирательство о банкротстве Балхашской ТЭС. Однако судебная коллегия по гражданским делам Алматинского облсуда решила, что признавать БТЭС банкротом пока преждевременно из-за «отсутствия со стороны государства решения о дальнейшей судьбе проекта».

Экибастузская ГРЭС-1, по-видимому, рефинансирует инвестиционный кредит на последний крупный проект модернизации – восстановление энергоблока № 1 на 500 МВт стоимостью 67 млрд тенге: почти 8 млрд предоставил до 2029 года под 18,75% Народный банк – старый партнер компании. Общий объем обязательств ЭГРЭС-1 перед Халыком на конец 2022-го – 63 млрд тенге. Пуск энергоблока намечен на декабрь этого года.

Общие перспективы «Самрук-Энерго» стали чуть более определенными. Нацкомпания по-прежнему стоит в списке на частную приватизацию: согласно актуальной версии Комплексного плана приватизации, 20% компании должны быть приватизированы не позднее декабря 2025 года. Однако в самой компании и ФНБ в течение прошлого года информировали о планах разделения СЭ на группу компаний с традиционной электроэнергетикой и группу «зеленых генераторов». В прошлом ноябре на МФЦА СЭ зарегистрировала компанию Qazaq Green Power, которая в 2024-м должна выйти на IPO.

«Тау-Кен Самрук»

Для главного горнорудного холдинга ФНБ – НК «Тау-Кен Самрук» (ТКС) – минувший год завершился со смешанным результатом. С одной стороны, компания существенно улучшила производственные результаты, с другой – получила убыток и сокращение стоимости активов на балансе.

Уменьшение стоимости активов было незначительным (–5%, до 748 млрд тенге), но еще раз напомнило о высоком значении ключевого портфельного проекта – доли в «Казцинке» (29,8%). Сокращение его стоимости, вызванное обесценением (доля подешевела на 10% и составила 492 млрд), привело к уменьшению активов по статье «инвестиции в ассоциированные компании» на 57 млрд тенге.

Обязательства ТКС выросли в 1,5 раза (52%), но остаются небольшими в масштабах компании – 84 млрд: выросли краткосрочные (+67%, до 21,1 млрд) и долгосрочные займы (в 4 раза, до 31 млрд тенге). Ключевых кредиторов у компании два – ЕБРР (на балансе числится долларовый кредит в 31 млрд тенге по ставке LIBOR 6m + 2,5%) и Народный банк с долларовым кредитом в 21 млрд тенге по ставке 5,5%. Оба займа долгосрочные. На деньги от ЕБРР компания развивает проект «Шалкия», на средства от Халыка рефинансировала кредит, привлеченный у Евразийского банка развития на проект «Алайгыр».

ли, то в этом году – 7 млрд тенге убытка на фоне чистого убытка «Казцинка» в 22 млрд тенге.

Чистая прибыль сменилась убытком в 16 млрд на фоне сокращения поступлений от доли в «Казцинке», однако в то же время компания получила 38 млрд дохода от пересчета валюты отчетности. В 2022-м ТКС выплатил дивиденды материнской компании на 89 млрд тенге, то есть 105% от чистой прибыли предыдущего года. В этом году на сопоставимый размер дивидендов фонд рассчитывать не сможет.

Отношения с материнской структурой у ТКС непростые. Помимо потока дивидендов от доли в «Казцинке», традиционно почти целиком перераспределяемого ФНБ в свою пользу, «Тау-Кен» держит на балансе беспроцентный заем материнской структуре в размере 17 млрд тенге (на конец 2022-го).

В 2019 году ТКС принимал участие в спасении Цеснабанка (его активы впоследствии вошли в Jusan Bank) и приобрел тенговые облигации фининститута со ставкой 0,1% на 10,6 млрд тенге.

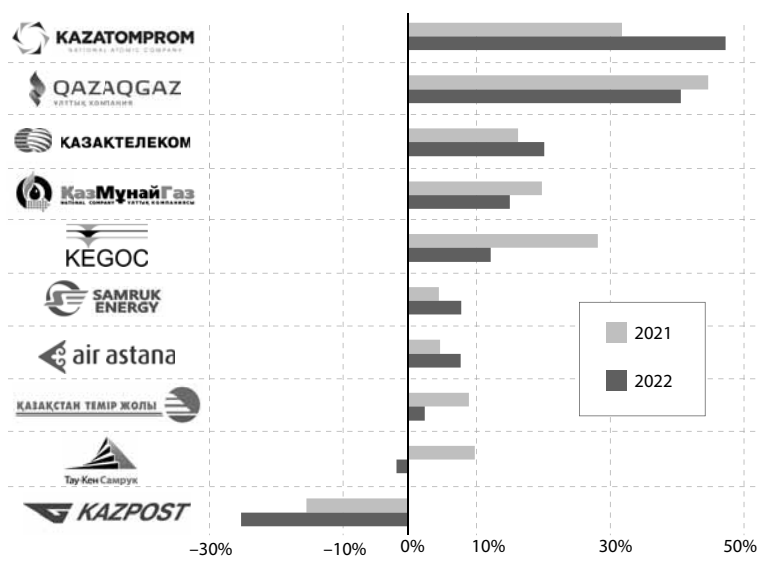
образовать FlyArystan в дочернюю организацию. Агентство по защите и развитию конкуренции РК неоднократно рекомендовало правительству разделить FlyArystan и «Эйр Астану» из-за того, что вместе эти авиакомпании доминируют на рынке: по данным «Эйр Астаны», на эту пару приходится до 70% внутренних авиаперевозок и 42% внешних (2022). В «Эйр Астане» считают реалистичным такое разделение не ранее 2024 года.

«Казпочта»

Почтовая нацкомпания продолжала тренд, сформированный в среднесрочной перспективе, – «Казпочта» оставалась убыточной бизнесом.

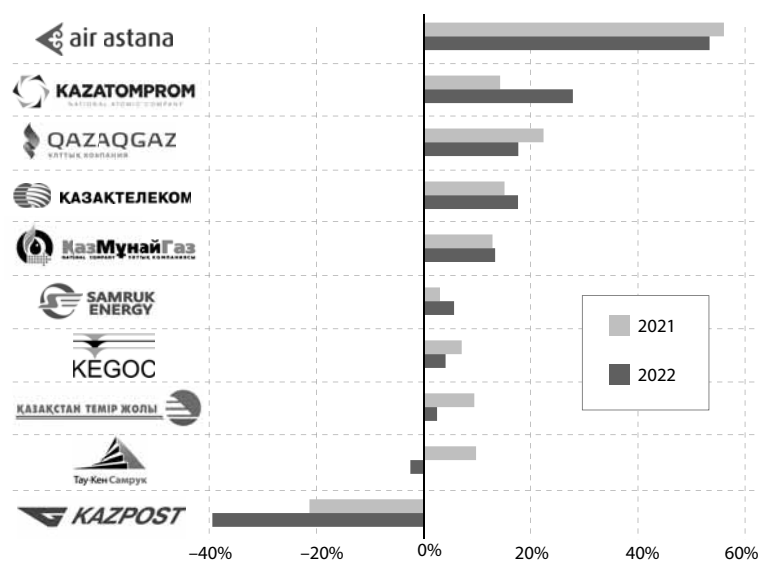
Активы компании выросли в 2,8 раза (до 311 млрд тенге), а обязательства – в 3,6 раза (до 279 млрд). Компания привлекла около 200 млрд тенге краткосрочных обязательств за счет увеличения прочих счетов и депозитов клиентов. Эти средства по состоянию на начало года не были обращены в основные фонды или инвестиции, а лежали в кеше, причем в

Динамика показателя ROS крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2022 года, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

Динамика показателя ROE крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2022 года, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

но улучшил показатели ликвидности компании. Учитывая устойчивую структуру кеша, где на доллары приходится 62%, а на тенге 38%, компания формирует подушку для обслуживания инвалютных обязательств. Гудвилл компании за год не изменился и составляет 152 млрд тенге.

Обязательства нацкомпания снизились на 6%, до 556 млрд, за счет сокращения долгосрочной компоненты на 17%. «Казахтелеком» сократил объем длинных займов на балансе на 21%, до 223 млрд тенге, и снизил обязательства по аренде (–18%, до 28 млрд). В структуре долгосрочных займов выделяются кредиты со сроком погашения от 1 года до 2 лет – 110 млрд, или 50% долгосрочных займов, и 44% всех займов. При этом краткосрочные обязательства выросли сразу на 18% за счет увеличения кредиторской задолженности (+40%, до 105 млрд тенге) и краткосрочной части финансовых обязательств (также на 40%, до 28 млрд).

Выручка «Казахтелекома» увеличилась на 7%, до 634 млрд. В структуре продаж нацкомпания выделяется дата-трафик, на который приходится 51% (мобильный интернет с небольшим перевесом обходит поступления от интернета фиксированного доступа), еще примерно четверть выручки дает реализация услуг проводной и беспроводной телефонной связи. В разрезе каналов продаж 71% продаж формирует B2C, 12% – B2B, 8% – B2O (услуги операторам связи), 9% – B2G. Динамика по сегментам примерно сопоставима со средним темпом роста общей выручки.

Чистая прибыль выросла на 32% и составила 129 млрд тенге. Хорошо на рентабельность повлияли оптимизация общих и административных расходов, рост прочих операционных доходов, финансовых доходов и сокращение финансовых расходов.

В финансовой деятельности нацкомпания все теснее взаимодействует с Народным банком. Около 92% остатков на текущих счетах (или 135 из 146 млрд тенге) лежат в Народном, причем объем денег «Казахтелекома» на текущих счетах Халыка вырос за год на 80%. Народный сконцентрировал на себе 84% остатков на депозитных счетах; за год эта сумма выросла в 2,3 раза. Среди вкладов «Казахтелекома» в БВУ были размещены в течение прошлого года долгосрочные депозиты на сумму 908 млн тенге (годом ранее эта сумма была вдвое выше – почти 2,0 трлн) по

(ОС компании – это кабели, металлоконструкции и трансформаторные подстанции) в минувшем году в среднем на 15%. Кроме того, компания в 2022-м провела техническую инвентаризацию активов, изменила сроки полезного использования и добавила расход по износу.

Компания стала держать в кеше на 131% больше, чем годом раньше, – 28 млрд вместо 12 млрд; на краткосрочные тенговые депозиты приходится до 82% всего кеша. Из других примечательных изменений в структуре активов сокращение объема банковских депозитов, учитываемых как прочие финансовые активы, с 27 до 7 млрд тенге: часть средств была перераспределена в ноты НБ РК, но общий объем финансовых активов сократился. При этом общий объем покупки продажи нот НБ РК в течение года KEGOC сократил с 79 до 32 млрд.

Обязательства нацкомпания снизились на 6%, до 333 млрд тенге, за счет долгосрочной составляющей, в которой сократились займы и отложенные налоговые обязательства. KEGOC возвращал займы МБРР и ЕБРР, привлеченные на строительство новых линий передачи и подстанций в 2005–2010 годах. Одновременно компания наращивала объем облигационных займов на балансе – с 117 млрд до 133 млрд (+14%). В декабре 2022 года и марте 2023-го были размещены 15-летние зеленые бонды на 35 млрд тенге.

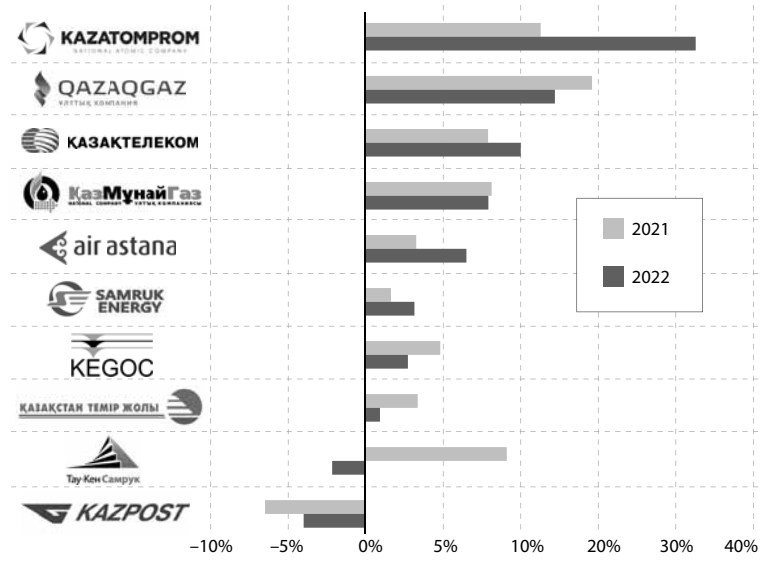
Выручка системного оператора достигла 217 млрд (17%), однако издержки производства росли быстрее (+37% за счет почти двукратного увеличения объема износа и амортизации), и это вместе с ростом финансовых расходов придавило чистую прибыль, которая сократилась к прошлогоднему почти наполовину (–49%), до 27 млрд тенге. Несмотря на более скромные результаты рентабельности (показатель ROS упал с 28,2 до 12,3%), KEGOC щедро выплачивал дивиденды. За 2021 год он заплатил в общей сложности 35 млрд – 67% прибыли, за первое полугодие 2022-го – 17 млрд, или 100% чистой прибыли.

«Самрук-Энерго»

Холдинг, объединяющий государственные электростанции, «Самрук-Энерго» в минувшем году не показал впечатляющих результатов, но сумел воспользоваться преимуществами вертикальной интеграции и нарастить чистую прибыль.

Активы СЭ выросли незначительно, всего на 3% (до 966

Динамика показателя ROA крупнейших компаний ФНБ «Самрук-Казына» по итогам 2022 года, п. п.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

«Самрук-Энерго» продолжает реализацию ключевых инвестиционных проектов, правда, в основном на ранних стадиях. В 2022 году компания продолжала формировать пул кредиторов проекта перевода Алматинской ТЭЦ-2 на природный газ. В проекте стоимостью 324 млрд тенге примет участие три института развития: Банк развития Казахстана, Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития. В конце мая 2023 года был подписан контракт с консорциумом китайских подрядчиков – Dongfang Electric International Corporation, PowerChina Serco 1 Electric Power Construction Co. Ltd и PowerChina Hebei Electric Power Engineering Co. Ltd. До конца этого года предынвестиционная часть проекта должна завершиться заключением инвестсоглашения и согласованием с правительством индивидуального тарифа на мощность.

Выручка ТКС в минувшем году увеличилась на 30% (до 945 млрд тенге) – один из самых высоких показателей по ФНБ. Однако пропорционально выросла и себестоимость производства, в итоге валовая прибыль компании в относительном выражении увеличилась пятикратно, но в абсолютном составила всего 5 млрд тенге. В прошлом году ТКС во второй раз в своей истории вышел из операционного убытка (впервые – в 2020 году).

Прибавил главный актив «Тау-Кен А» – аффинажный завод Тау-Кен Алтун: в прошлом году он произвел почти 56 тонн золота (+9%). Завод, расположенный в Астане, реализует продукцию (слитки) Нацбанку РК.

Важная составляющая положительного финрезультата «Тау-Кен Самрука» – изменение рентабельности «Казцинка». И если в прошлом году инвестиция в эту горнорудную компанию принесла 67 млрд тенге прибы-

Дисконт по этой сделке в отчетности минувшего года оценен в 7 млрд тенге, а на баланс ТКС отражены чуть более 3 млрд.

«Эйр Астана»

Минувший год был для авиаперевозчика юбилейным – «Эйр Астана» праздновала 20-летие деятельности. Активы компании достигли 579 млрд тенге (+22% г/г), обязательства увеличились на 13% (до 508 млрд), капитал – на 155% (до 70 млрд).

Прирост активов был вызван главным образом наращиванием основных средств (+21%), которые составляют ядро баланса компании – 378 млрд тенге – и представлены в основном приобретенными в собственность и используемыми по лизинговой схеме воздушными судами. Рост активов был обеспечен ростом долгосрочных и текущих обязательств – обязательствами по аренде. То, что компания существенно нарастила инвестиционную деятельность, отражает и чистое изменение денежных средств от инвестиционной деятельности: если в 2021 году баланс CF1 находился на уровне –6 млрд тенге, то в 2022-м – на уровне –28 млрд.

Выручка «Эйр Астаны» за год выросла на 47% и составила 478 млрд тенге. Сопоставимыми темпами росли и операционные расходы компании: за год на фоне удорожания топлива (его вес в структуре костов авиакомпании составляет 26%), расходов на персонал и инженерно-техническое обслуживание они увеличились на 45% и достигли 408 млрд. Чистая прибыль в итоге выросла более чем вдвое – с 16 до 38 млрд тенге, компании потребовалось два года, чтобы номинально перекрыть убыток, полученный в 2020-м (39 млрд).

В 2022 году авиакомпания перевезла около 7,4 млн пассажиров (+12% г/г), к допандемийным показателям пассажиропоток вырос на 44%, в том числе на внутреннем рынке – на 89%. Коэффициент загрузки судов (всего в парке компании 43 воздушных судна: 29 бортов под брендом Air Astana и 14 под брендом FlyArystan) за год вырос с 80 до 83%, при этом показатель пунктуальности (своевременного выполнения рейсов) сократился с 82 до 74%.

В 2022-м продолжил развиваться бренд лоукостера FlyArystan. На него приходится примерно 20% всей выручки компании без учета внутригрупповых расчетов, FlyArystan второй год работает с операционной прибылью (10 млрд после 0,7 млрд годом ранее). В планах компании пре-

Прирост объема депозитов обеспечили текущие счета (85% суммы) и срочные депозиты (до одного года) юрлиц, причем большая часть средств принадлежала КТЖ – 163 млрд на конец 2022 года. При этом уже к моменту представления отчетности депозитор забрал большую часть «припаркованной» суммы – 148 млрд тенге.

Как и в предыдущие годы, на баланс компании остаются ГЦБ со ставками ниже базовой (от 4,0 до 16,7%), и «Казпочта» получает по ним убыток. В 2022-м общие ожидаемые совокупные кредитные убытки по инвестиционным бумагам составили 34 млрд тенге (–21% г/г).

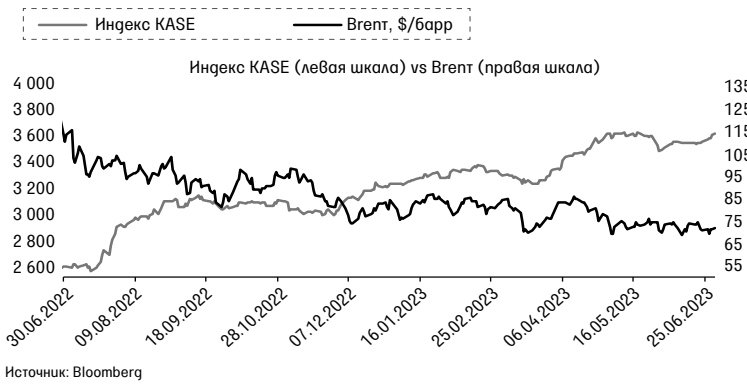
Выручка «Казпочты» в 2022 году выросла на 6%, преодолев отметку 50 млрд тенге (без учета государственной субсидии). Прирост выручки обеспечило равномерное увеличение продаж по двум из трех сегментов операционной деятельности: доходы от почтовых услуг увеличились на 15% (до 33 млрд), от прочей операционной деятельности – на 18% (до 0,6 млрд). Доходы от финансовых услуг сократились на 9% (до 16,6 млрд).

Рост себестоимости реализации оказался более динамичным – на уровне 16% (59,8 млрд с учетом госсубсидии), что наряду с трехкратным ростом финансовых расходов (до 5,0 млрд) сформировало валовой убыток в 9,6 млрд тенге – в 2,4 раза больше прошлогоднего. В результате чистый убыток за год увеличился на 74% и достиг 12,5 млрд тенге. Показатель ROS ухудшился с –15,1% в 2021-м до –24,8%.

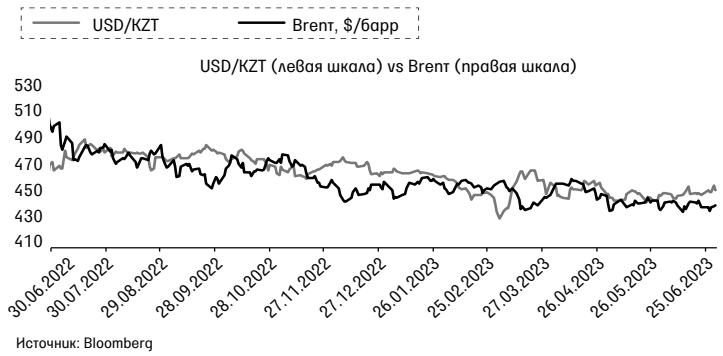
«Казпочта» получает от государства не только субсидии на операционную деятельность, но и поддержку в рамках лизинговых программ: в 2022 году компания получила 228 автомобилей на 2,5 млрд тенге в лизинг от Фонда развития промышленности. Общая сумма договора – 3,5 млрд тенге, ставка – 7,0%, срок – 5 лет. Основные перспективы «Казпочта» связывает с развитием финансовых продуктов (в том числе цифровых) и взаимодействия с МСБ, который нацкомпания привлекает в качестве партнера, которому намерена передавать в управление почтовые отделения в регионах. В «Казпочте» считают, что этот подход позволит не только оптимизировать издержки на поддержание филиальной сети, но и масштабировать бизнес. Действующая партнерская сеть компании (на конец 2022-го) – 216 отделений с объемом транзакций в 22 млрд тенге.

ИНВЕСТИЦИИ

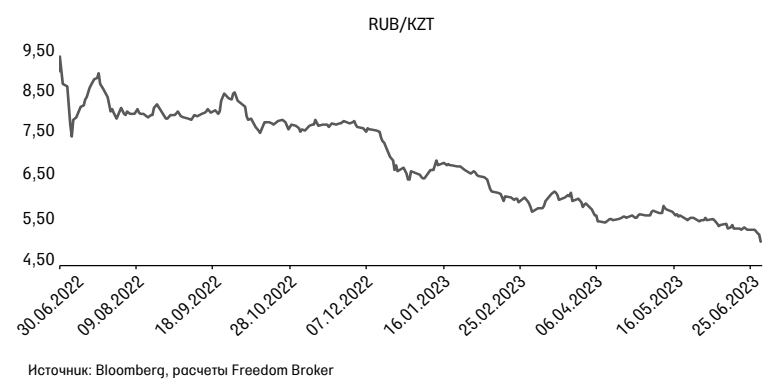
Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent июль 2022 – июль 2023



Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге июль 2022 – июль 2023



Динамика пары рубль/тенге июль 2022 – июль 2023



Макрообзор: ставки, курсы, акции

Июнь, 2023

Ансар АБУЕВ,
инвестиционный аналитик
Freedom Finance Global

Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
Freedom Finance Global

Позитивный июль на KASE

В июне цены на нефть восстановились на 3% после сильного майского падения почти на 10%. К концу месяца цена нефти сорта Brent достигла \$74,9 за баррель. В целом динамика нефти была волнообразной. В первые три торговых дня нефть росла почти до \$79 на фоне завершения истории с потолком госдолга США и ожиданий относительно встречи ОПЕК+. 5 июня стало известно, что ОПЕК+ решил сократить добычу еще на 1,4 млн баррелей в сутки, правда, лишь с 2024 года. Однако после этой новости нефть так и не вернулась к вышеупомянутому максимуму на фоне слабого спроса. Так, вышли данные о слабом экспорте Китая, а также об увеличении складских запасов нефти в США. Цены также падали до \$71,6 перед заседанием ФРС по ставке. Рынки опасались того, что ФРС может значительно повысить свои ожидания по росту ставки в будущем. Тем не менее рост переработки нефти в Китае, а также добровольное снижение нефтедобычи рядом стран ОПЕК+ позволили ценам показать восстановление в середине июня. Однако 22 июня цены упали почти на 4% после того, как Банк Англии неожиданно повысил ставку сразу на 50 б. п. А еще через пять дней цены на нефть упали на фоне новой волны опасений по ставкам из-за «ястребиных» комментариев главы ЕЦБ и макроэкономических данных, которые указывают на поддержание жесткой денежно-кредитной политики в США. Тем не менее в последние дни июня цены уже в пятый раз отскочили вверх от горизонтального уровня в \$71–72, тем самым показав месячный рост в 3%. В начале июля цены продолжили восстановление, достигнув 9-недельных максимумов на фоне добровольного снижения нефтедобычи Саудовской Аравией и Россией на 1 млн и 500 тыс. баррелей в сутки в августе соответственно. Причем Саудов-

ли также акции «Казатомпрома» и «Казактелекома» – на 3,8 и 3% соответственно. В целом же за июль упали в цене лишь акции БЦК и KEGOC, причем их падение составило всего 0,2 и 0,1%. Все это вновь подтверждает гипотезу о тихом июне, когда акции обычно не показывают значительного снижения, в том числе благодаря реинвестициям ранее полученных дивидендов.

В июле можно ожидать некоторого позитива на рынке благодаря снижению инфляции и ожиданиям снижения базовой ставки. В конце июля ожидается финансовый отчет компании Kaspi.kz (возможно, также отчет компании Kcell), который может оказать влияние на предстоящий отчетный сезон в августе.

Свободное падение рубля

Национальная валюта по итогам июня показала небольшое ослабление на 0,9%, достигнув отметки 450,33 тенге за \$1. В целом июль оказался спокойным месяцем для тенге, диапазон колебаний составил лишь 11,5 тенге, что является вторым самым низким значением в 2023 году. При этом локальная динамика обменного курса вполне коррелирует с динамикой цены на нефть. Тенге показывал похожие волны роста и падения вместе с нефтью, но в куда меньших масштабах изменений. Отмечаем, что в июне Национальный банк продал \$550 млн из Национального фонда, а продажи валюты квазигосударственных субъектов составили \$288 млн, что в итоге дает совокупные продажи на \$838 млрд. Продажи из Нацфонда снизились на 31% м/м, а продажи квазигосударственных компаний – на 11% м/м. Кроме того, Нацбанк выкупил \$240 млн для увеличения валютной доли ЕНПФ третий месяц подряд. Тем самым нетто-покупки валюты составили \$598 млн, что на 32% меньше результата мая. В июле же Нацбанк планирует продать чуть больше валюты из Нацфонда – \$550–560 млн.

В июне российский рубль показал сильное ослабление – более чем на 10%. Причем это оказалось пятым месячным падением рубля подряд. Ослабление рубля происходит на фоне дефицита бюджета намного выше изна-

повышениями. К тому же представители ЕЦБ заявили, что инфляция остается «неподатливой», что вынуждает ЕЦБ и далее придерживаться жесткой политики. В то же время комментарий Пауэлла рынок не воспринял таким же «ястребиным», как в Европе. В июне ведущие центральные банки мира несколько разошлись в вопросе ставок. 14 июня ФРС сохранила ставку на уровне 5,25%, 15 июня ЕЦБ поднял ставку с 3,75 до 4%, а 22 июня Банк Англии неожиданно для рынков поднял ставку с 4,5 до 5%.

Денежно-кредитная политика

В июне Национальный банк Казахстана не проводил заседания по базовой ставке. Но 5 июня Нацбанк сохранил ставку на прежнем уровне в 16,75% в пятый раз подряд. В пресс-релизе вновь отмечается ослабление глобального проинфляционного давления. Однако в ряде стран сохраняется устойчивая инфляция, на фоне которой центробанки развитых стран продолжают ужесточение монетарных условий. В Казахстане же совокупный баланс рисков сохраняется слабо смещенным в сторону дезинфляционных факторов. Основными причинами сохранения ставки стали слабое замедление базовой инфляции и растущие инфляционные ожидания. И все же на следующем заседании после обновления внутренних прогнозов Нацбанк оценит целесообразность осмотрического снижения базовой ставки. Накануне Нацбанк также изменил формат таргета по инфляции с интервальных значений на точечные. Теперь целевым ориентиром по инфляции на среднесрочную перспективу является поддержание годовой инфляции вблизи 5% вместо 4–5% в 2023–2024 годах.

В России в июне Центробанк в очередной раз сохранил ставку на прежнем уровне в 7,5%. ЦБ отмечает продолжение увеличения текущих темпов роста цен, а также сохранение инфляционных ожиданий на повышенном уровне. Экономическая активность растет быстрее прогнозов ЦБ, также ускоряется исполнение расходов бюджета, ухудшаются условия внешней торговли. Все это вместе с состоянием рынка труда формирует проинфляционные риски. По мнению ЦБ, баланс рисков инфляции сместился в сторону проинфляционных. Прогнозы инфляции на 2023 и 2024 годы были сохранены на прежних уровнях. Следующее заседание по ставке пройдет 21 июля.

На долгом рынке в июне доходность в целом осталась на прежних уровнях. Лишь на рынке гособлигаций можно было увидеть незначительное снижение доходности целого ряда выпусков на 20 б. п. В то же время месячные ноты Национального банка продолжают давать доходность близкую к базовой ставке – 16,742%. А ставка РЕПО TONIA немного повысилась с 17,59% в конце мая до 17,61% в конце июня, хотя в моменте и снижалась до 15,77%.

На локальном облигационном рынке России доходность ОФЗ незначительно повысилась практически по всей линии кривой. Так, доходность однолетних облигаций выросла с 7,74 до 7,98%. А по более длинным облигациям рост не оказал значительного влияния: по 10-летним доходность выросла с 10,88 до 11,09%, а по 30-летним – с 11,86 до 12,04%.

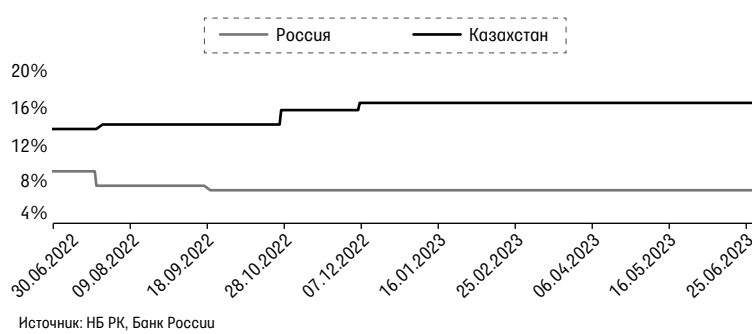
Продукты питания почти не выросли в цене

Инфляция в июне составила 0,5% м/м, что является самым

маленьким месячным показателем с сентября 2021 года. Годовая инфляция снизилась с 15,9 до 14,6%, такой уровень годовой инфляции не наблюдался ровно год. Отмечаем продолжение замедления месячной инфляции в районе 0,5–0,6% м/м. Тем не менее в июне сработал фактор сезонности цен фруктов и овощей, к тому же есть еще фактор повсеместного роста цен на услуги ЖКХ в рамках программы «Тарифы в обмен на инвестиции».

Если же рассматривать вклад категорий в месячную инфляцию, то неожиданным победителем становится категория «здравоохранение» (вклад 24%), цены в которой выросли в среднем на 1,9% м/м, что является наиболь-

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ июль 2022 – июль 2023



шим показателем. Сильнее всего из представленных товаров и услуг вырос «первичный прием врача» – на 1,1% м/м. Продукты питания внесли необычайно низкий для июня вклад в 8%. Это произошло за счет сезонного падения цен на фрукты и овощи, в среднем на 2,2% м/м. Показатель для июня оказался лучшим с 2019 года, когда цены на фрукты и овощи падали на 3,2% м/м. Основное снижение произошло по овощам (–8,8% м/м): помидоры (–27,6%), огурцы (–16,3%), капуста (–13,9% м/м) и еще целый ряд овощей. При этом общий результат не омрачил рост цены на картофель (+9,9%) и морковь (+14,8%).

Также достаточно неожиданно для июня снизились цены на яйца (–5,9% м/м) и «масла и жиры» (–1,5%). В целом продукты питания выросли в цене лишь на 0,1% м/м, что является лучшим результатом с сентября 2021 года. Второе место по вкладу в месячную инфляцию заняла категория «одежда и обувь» (вклад 15%), средние цены в которой выросли на 0,7% м/м. Рост цен в этой категории продолжает оставаться устойчивым. В последний раз месячный рост ниже 0,7% был зафиксирован в феврале 2022 года.

Размещения государственных облигаций РК

На рынке государственных облигаций Казахстана в июне состоялась 25 размещений на общую сумму почти 1,2 трлн тенге, что на 73% больше результата мая. Результат оказался рекордным третий месяц подряд, при этом, как видно по темпу роста, рекорд был побит с огромным запасом. Средневзвешенный спрос на предложение повысился с 220 до 371%. Месяц вновь оказался разнообразным в плане сроков погашения и типов выпуска: были размещены 14 разных выпусков облигаций со сроками от 1 года до 14 лет. За месяц доходность в целом изменилась незначительно, в сторону снижения. Заметно снижение доходности по двухлетним бумагам – с 14,41 до 14,25%. Тогда как по однолетним доходность слегка выросла – с 14,62 до 14,64%. 5-, 6- и 9-летние бумаги также показали небольшое снижение ровно на 20 б. п. А вот доходность 10-летних бумаг

осталась на прежнем уровне в 13%. В целом по графику кризисных доходности размещений можно увидеть легкое снижение доходности по более коротким бумагам.

Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в июне состоялись восемь размещений, шесть из которых пришлось на Казахстанский фонд устойчивости (КФУ). Общий объем размещений КФУ составил 24,9 млрд тенге, что лишь на 300 млн тенге меньше результата мая. Отметим сохранение повышенного спроса на эти облигации – средний спрос

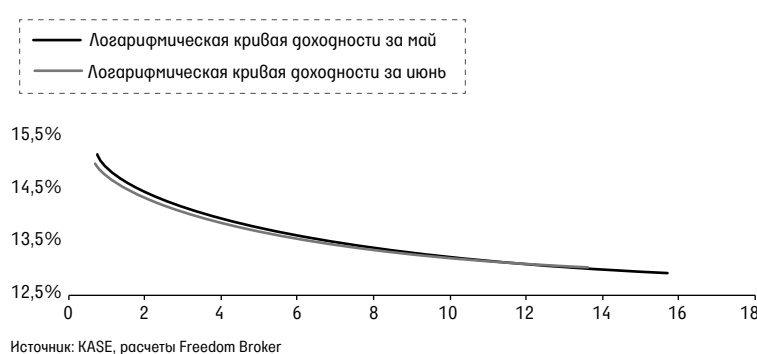
уже третий месяц подряд. В конце месяца цена достигла 842,85 тенге за акцию. Главной новостью июня для компании стало увеличение тарифа на перекачку нефти на внутренний рынок с 1 июля 2023 года до 2025 года. Тариф был увеличен с 4355,57 тенге за тонну на 1000 км до 4849,39 тенге. Тем самым компании удалось повысить два главных тарифа за последние два месяца на фоне повышения себестоимости. Отмечаем также повышение кредитного рейтинга компании агентством Fitch с «BBB-» до «BBB», прогноз «стабильный». Улучшение кредитного рейтинга произошло за счет аналогичного улучшения рейтинга материнской компании «КазМунайГаз». Кроме того, «КазТрансОйл» сообщил о полугодовых итогах экспорта казахстанской нефти в Германию, объем которого составил 290 тыс. т, что заметно ниже плана в 600 тыс. т. Однако, судя по нашим собственным расчетам, в мае – июне экспорт нефти в Германию оказался значительно выше показателей февраля – апреля.

Акции KEGOC показали небольшое снижение на 0,1% по итогам июня. Месяц закрылся на уровне 1573,93 тенге. Из новостей можно отметить лишь то, что KEGOC приступает к реализации проекта «Усиление электрической сети Южной зоны ЕЭС Казахстана. Строительство электросетевых объектов». Первый этап проекта предполагает строительство новых линий электропередачи напряжением 500 кВ в направлениях Шу – Жамбыл, Жамбыл – Шымкент и расширение трех подстанций класса 500 кВ («Шымкент», «Жамбыл» и «Шу»). Финансирование первого этапа предполагается в соотношении 30% собственные средства и 70% заемные. Производство электроэнергии в Казахстане за январь – май составило 49,1 млрд кВт•ч (+0,9% г/г), отдельно за май – 8,8 млрд кВт•ч (+2,2% г/г).

ГДР Kaspi.kz упали в цене на 0,5% и закрыли месяц на уровне \$79,6. При этом в середине июня цена достигала \$86,4. На KASE цена выросла на 1,9%, что увеличило дисконт на LSE с 2,8 до 4,2%. Из новостей отметим объявление даты выхода финансового отчета по итогам II квартала 2023 года. Отчет планируется к выпуску 24 июля. Kaspi.kz также продолжает выкупать собственные акции с рынка, за июль были выкуплены ГДР на общую сумму в \$8,7 млн, что немного меньше результатов мая.

В июне акции «КазМунайГаза» повысились в цене на 1,5%, закрыв месяц на уровне 10 098 тенге. При этом волатильность котировок значительно снизилась, по большей части акции двигались в узком диапазоне 9900–10 200 тенге. Среди новостей отмечаем повышение кредитного рейтинга Fitch с «BBB-» до «BBB» с прогнозом «стабильный». Главной негативной новостью стало прекращение выпуска бензина марки АИ-95 на Шымкентском НПЗ из-за проблем с теплообменником каталитического реформинга. В начале июля также произошла остановка Атырауского НПЗ и нескольких месторождений из-за проблем с электроснабжением со стороны МАЭК. Кроме того, 21 июня на НПЗ Petromidia в Румынии произошел пожар, который, однако, был быстро ликвидирован. В июне КМГ заключил контракт на разведку и добычу углеводородов на месторождении Каратон Подсолево, а также передал свою 25%-ную долю в ТОО «Бутадиен» материнской компании «Самрук-Казына». О причинах передачи доли не сообщается.

Кривые доходности размещений гособлигаций май и июль 2023 года



ская Аравия заявила, что может продлить данное сокращение еще на один месяц в случае необходимости.

Индекс KASE, несмотря на снижение в мае на фоне дивидендных отсечек и переноса решения по дивидендам «Казактелекома», в июне и в начале июля показал восстановление к недавним максимумам. Рост индекса в июне составил 3,2%. Основными двигателями индекса стали акции Народного банка (+10,5%) и «КазТрансОйла» (+9,8%). Причем Народный банк восстановился в цене после дивидендной отсечки без особых новостей. А «КазТрансОйл», вероятнее всего, рос на фоне утверждения более высоких тарифов на транспортировку нефти на внутренний рынок. За июль неплохо подрос-

чального плана и сокращения доходов от экспорта нефти и газа ввиду снижения цен. Кросс-курс рубль/тенге снизился еще на 8,6%, достигнув уровня 5,03. В начале июля падение рубля к тенге продолжилось и курс достигал 4,7 тенге за рубль. И все же наверняка мы в ближайшее время увидим локальную коррекцию, учитывая технический анализ графика. ЦБ России наверняка поднимет ключевую ставку 21 июля, что даст некоторую поддержку рублю.

Индекс доллара упал на 1,4% по итогам месяца, так и не преодолев уровень 104,5 пункта. Основным фактором такой динамики стал резкий рост евро в середине июня после повышения ставки ЕЦБ на 25 б. п. и сохранения прогнозов по дальнейшим

Фиксация прибыли

Казахстанские ПИФы демонстрируют положительную доходность

> стр. 1

Сегодня более 70% совокупных активов розничных ПИФов было инвестировано в инструменты с фиксированным доходом, в частности, около 40% – в облигации иностранных эмитентов, около 20% – в облигации казахстанских компаний, менее 10% инвестировано в госдолг. Долевые инструменты занимают чуть больше 20% совокупного портфеля ПИФов.

По данным Нацбанка, сегодня в Казахстане есть 25 розничных паевых инвестиционных фондов. По итогам первого полугодия 2023 года 19 из них показали рост стоимости паев. Три фонда оказались в небольшом минусе, один фонд – в процессе ликвидации. Еще по двум фондам статистика по стоимости паев отсутствует. В среднем паи казахстанских розничных ПИФов за первое полугодие выросли на 4,9%, при этом основной прирост паев пришелся на I квартал текущего года.

Реверсивные стратегии

Лучшие результаты по наращиванию стоимости паев за первые шесть месяцев текущего года демонстрирует интервальный фонд GoodWill от Freedom Broker. Цена паев за рассматриваемый период выросла с 3,9 до 5,3 тыс. тенге. За первое полугодие фонд выплатил дивиденды в размере 121,42 тенге на один пай. С учетом дивидендов GoodWill принес инвесторам доходность в размере 38,4%. Главная причина «успеха» ПИФа кроется в активной покупке казахстанского госдолга, доходность которых взлетела вслед за базовой ставкой регулятора. За шесть месяцев в активы фонда были приобретены ГЦБ на сумму 1,2 млрд тенге.

Второй фонд «Фридома» – долларовой ИПИФ Fixed Income – оказался в конце списка. На 1 января стоимость одного пая Fixed Income в пересчете на тенге составляла 71,2 тыс. тенге, на 30 июня – 69,5 тыс. тенге. За полугодие фонд выплатил два квартальных дивиденда на сумму 1064 тенге. Итоговая полугодовая доходность ПИФа с учетом дивидендов составила –0,89%. Большую часть активов Fixed Income (более 70%) составляют валютные инструменты.

«Один из основных факторов, который оказал влияние на цену паевого инвестиционного фонда, – динамика валютной пары USD/KZT. Исходя из данных Национального банка РК, за первое полугодие курс снизился на 1,84%, что в свою очередь отрицательно повлияло на стоимость чистых активов ПИФа. Помимо этого на рыночной переоценке валютных облигаций в структуре фонда сказалась повышающаяся базовая ставка в США», – комментирует начальник отдела по управлению ликвидностью

АО «Фридом Финанс» Абдулла Макажан.

Основной таргет инвестирования «Фридома» в этом году шел на облигации, номинированные в тенге. В обоих паках положительную переоценку показали активы в национальной валюте, добавляет эксперт.

ПИФы Jusan Invest также оказались как в лидерах, так и в аутсайдерах списка. Так, стоимость паев ИПИФ harMONEY за первое полугодие текущего года увеличилась на 14,8% – с 13,5 до 15,5 тыс. тенге. Судя по отчетности управляющей компании, в январе текущего года большая часть средств фонда была вложена в ГЦБ РК. В марте доля казахстанских госбумаг была сокращена до 26,6%, но выросла доля акций американских компаний из секторов здравоохранения, потребительских товаров и технологий и появились казначейские облигации США.

Пай ПИФа alIEM за шесть месяцев стали дороже на 8,9%. Фонд был создан в целях предоставления инвесторам доступа к долговым инструментам развитых и развивающихся рынков, деноминированных в твердой валюте. При этом доля американских ценных бумаг в структуре фонда выросла с 32% на конец прошлого года до 55,5% в июне текущего года.

Умеренный рост демонстрирует тенговый ИПИФ doSTAR – с января паи фонда подорожали на 2,1%. Фонд инвестирует в акции мировых системообразующих компаний, как Phosagro, Pfizer и «Казатомпром». Валютный ИПИФ allGA оказался в минусе – паи фонда подешевели на 1,6% за первое полугодие. Стратегия фонда предполагает инвестирование активов в дивидендные акции крупнейших мировых компаний. С учетом дивидендов инвесторы фонда вышли почти «в ноль» по итогу шести месяцев. Паи еще одного фонда Жусана – abyROI – потеряли за полгода 20% стоимости. ПИФ в стадии прекращения деятельности.

Смещая фокус

По итогам первого полугодия текущего года пять валютных ПИФов, находящихся под управлением Halyk Finance, продемонстрировали положительную динамику, показав прирост стоимости паев от 3,7 до 11,4%. Позитивная динамика на рынке акций и облигаций положительно отразилась на инструментах, формирующих портфели фондов, указывают аналитики Halyk Finance.

Более высокую доходность показали ПИФы Halyk Finance со смешанной структурой активов, в структуре которых находились долевые инструменты – это фонды «Halyk-Сбалансированный» (+7%), «Halyk-Перспективные инвестиции» (+8,1%) и «Halyk Global» (+11,4%). В портфе-

ПИФы Казахстана по росту стоимости паев в первом полугодии 2023 года

Наименование инвестиционного фонда	Изменение за 6 месяцев	Стоимость пая	
		01.01.2023	30.06.2023
ИПИФ GoodWill	35,3%	₸ 3 927,04	₸ 5 313,10
ИПИФ harMONEY	14,8%	₸ 13 518,09	₸ 15 519,29
ИПИФ Halyk Global	11,4%	₸ 9,22	₸ 10,26
ОПИФ «Казначейство»	9,0%	₸ 1 176 901,83	₸ 1 282 235,40
ИПИФ alIEM	8,9%	₸ 870,92	₸ 948,67
ИПИФ «Сентрас-Глобальные рынки»	8,1%	₸ 2 163 061,51	₸ 2 338 163,75
ИПИФ «Halyk - Перспективные инвестиции»	8,1%	₸ 104,00	₸ 112,38
ИПИФ «Halyk - Сбалансированный»	7,0%	₸ 102,78	₸ 109,92
ИПИФ Alpha State	6,1%	₸ 7 431,26	₸ 7 881,20
ИПИФ «Halyk-Ликвидный»	4,9%	₸ 84,81	₸ 88,93
ИПИФ «Фонд еврооблигаций»	4,7%	₸ 4 097 818,85	₸ 4 290 338,42
ИПИФ TABYS Capital	4,3%	₸ 913,17	₸ 952,16
ИПИФ «Halyk-Валютный»	3,7%	₸ 992,75	₸ 1 029,54
ИПИФ «ЦентрКредит - Валютный»	2,6%	₸ 95,01	₸ 97,48
ИПИФ SAQ Capital	2,6%	₸ 899,47	₸ 922,46
ИПИФ doSTAR	2,1%	₸ 12 115,49	₸ 12 364,44
ИПИФ «ЦентрКредит - Разумный баланс»	1,2%	₸ 4,96	₸ 5,02
ИПИФ BCC Elite	1,2%	₸ 1 061,71	₸ 1 074,23
UDC Progress*	1,0%	₸ 9 999,81	₸ 10 095,40
UDC Safe+*	-1,3%	₸ 49 999,07	₸ 49 368,56
ИПИФ allGA	-1,6%	₸ 1 026,39	₸ 1 009,55
ИПИФ Fixed Income	-2,4%	₸ 71 195,48	₸ 69 492,03
ИПИФ abyROI	-19,9%	₸ 1 038,25	₸ 831,78

* С 17 марта 2023 года.

Источник: НБ РК

ли данных фондов в течение первого полугодия 2023 года приобретались ETF на технологический сектор, которые продемонстрировали хороший прирост, а также отдельные недооцененные акции с хорошим потенциалом роста. Со второй половины первого полугодия на фоне сильного роста технологического сектора и фиксации нескольких прибыльных позиций УК сместила фокус на акции защитных секторов.

Менее выраженный рост наблюдается у ПИФов «Halyk-Валютный» (+3,7%) и ИПИФ «Halyk-Ликвидный» (+4,9%). Структура данных фондов включает исключительно инструменты долгового рынка и денежного рынка. В текущем году Halyk Finance продолжил наращивать портфель облигаций, приобретая их за счет продажи бондов с более низкой доходностью и поступающей ликвидности. В частности, в портфель ИПИФ «Halyk-Валютный» в течение первого полугодия приобретались облигации развивающихся стран, преимущественно из региона Юго-Восточной Азии. В прогнозируемом периоде в связи с сохранением риска рецессии

УК планирует приобретать облигации надежных эмитентов с рейтингом от BB+ до BBB+ и избегать облигаций спекулятивного рейтинга. При снижении ставок ФРС управляющая компания планирует зафиксировать положительную переоценку по облигациям, находящимся в портфелях ПИФов.

Тенговые фонды АО «Сентрас Секьюритиз» также демонстрируют хорошие результаты. Стоимость паев открытого ПИФа «Казначейство» за рассматриваемый период выросла на 9%. УК произвела диверсификацию портфеля в I квартале текущего года с целью минимизации рыночных рисков. В частности, увеличена доля акций Delta Air Lines, Alphabet, Warner Bros Discovery, Amazon. Приобретены акции из сектора ВИЭ – Enphase Energy и проданы акции Arista Networks Inc для фиксации прибыли.

Два других фонда – «Сентрас-Глобальные рынки» и «Фонд еврооблигаций» – показали рост стоимости паев на 8,1 и 4,7% соответственно. Структура данных ПИФов представлена в основном облигациями квазигосударственного сектора РК, купленными с годовой доходностью в среднем

в тенге 16,5–19% (для ОПИФ «Казначейство») и 7,1–8,7% в долларах США (для ИПИФ «Фонд еврооблигаций»).

Отыграть падение

ForteFinance представлен на рынке коллективных инвестиций двумя фондами – интервальными ПИФами TABYS Capital и SAQ Capital. По итогам I квартала 2023 года данные ПИФы были в небольшом минусе, но уже во II квартале фонды смогли выйти в плюс. В начале года большая часть фондов состояла из наличности. Как указано в обзоре управляющей компании, «данная аллокация производилась с учетом ожидаемых негативных сценариев ввиду рисков рецессии в развитых экономиках».

К фазе активных инвестиций фонды ForteFinance приступили в апреле, при этом чуть больше половины средств было вложено в акции и ETF, доля облигаций составила около 30%. В мае-июне управляющая компания реализовала акции американских бигтехов с целью фиксации прибыли и приобрела взамен акции фармкомпаний. В результате паи TABYS Capital за шесть месяцев

подорожали на 4,3%, SAQ Capital – на 2,6%. Оба инструмента номинированы в долларах США.

«Весьма положительно» оценивает результаты своих паевых инвестиционных фондов BCC Invest. С учетом выплаченных дивидендов доход по ИПИФ «ЦентрКредит Валютный» составил 5,11%, фонд номинирован в долларах США. По тенговому фонду абсолютный доход по ИПИФ «ЦентрКредит Разумный Баланс» составил 5,72%, по ИПИФ «BCC Elite» – 6,46%. За прошедший период управляющая компания отдавала предпочтение активам с фиксированной доходностью.

Положительные изменения стали возможны благодаря своевременно сделанной ребалансировке портфеля в конце 2022 года, отмечает управляющий директор АО «BCC Invest» Руслан Зериров. «Высокие ставки Федеральной резервной системы США привели к росту доходности на рынке долгов, в том числе по эмитентам с высоким кредитным рейтингом. Данный период высоких ставок позволил сформировать портфель с высоким рейтингом и с высокой относительной доходностью», – объясняет Зериров.

Аналогичная ситуация сложилась и с тенговыми долговыми инструментами – повышение базовой ставки Нацбанка привело к росту доходности по государственному долгу, что в свою очередь вызвало повышение ставки на рынке корпоративного долга и на денежном рынке. Для повышения доходности часть активов фондов размещается в высокодоходные облигации с рейтингами международных рейтинговых агентств.

В середине марта текущего года UD Capital начал размещать активы двух валютных паевых инвестиционных фондов. За неполное полугодие стоимость паев ИПИФ UDC Progress выросла на 1%, а стоимость паев UDC Safe+ понизилась на 1,3%. «Позитивная динамика паев UDC Progress связана с ростом долевых инструментов в составе активов фонда. В то же время долговые инструменты в составе активов фондов снизились в стоимости на фоне роста процентных ставок. Мы ожидаем, что данный тренд изменится в краткосрочной перспективе, что приведет к росту цен облигаций», – говорит директор департамента управления активами UD Capital Дамир Сейсебаев.

За счет американских голубых фишек паи ИПИФ Alpha State от инвестиционного дома «Астана-Инвест» подорожали за первое полугодие на 6,1%. По двум фондам – «SBI Устойчивый» от SkyBridge Invest и ADAL INVEST – от управляющей компании «ОРДА-Капитал» статистики в открытом доступе нет. По данным регулятора, активы у данных фондов отсутствуют.

Стоит ли вкладываться в облигации МФО в Казахстане

Глава TAS GROUP Дулат Тастекеев рассказывает, как облигации МФО могут стать источником постоянного пассивного дохода.

Мировая экономика переживает непростые времена. Далеко не все казахстанцы в условиях нестабильности могут создать финансовую подушку безопасности. Но поскольку эта мера все же необходима, имеет смысл изучить и применять новые финансовые инструменты. Один из них – фондовый рынок.

А стоит ли оно того?

Фондовый рынок Казахстана активно развивался в последние годы благодаря серии реформ и инициатив со стороны регулятора и профучастников. В марте страна достигла важной вехи, охватив 1 млн инвесторов на локальном рынке.



Дулат Тастекеев, глава TAS GROUP

На 1 апреля 2023 года в системе номинального держания Центрального депозитария зарегистрировано почти 1,2 млн брокерских счетов. С января по март 2023 года их число выросло на 130 тыс., что говорит о большом интересе со стороны граждан. Какие-то инвесторы покупают акции, другие, опасаясь работать с нестабильным и капризным рынком, предпочитают пассивный доход – например, от инвестиций в облигации.

Причем тут МФО

Инвестиции в облигации выбирают люди, делающие ставку на гарантию сохранности активов. Одни из самых перспективных – корпоративные облигации МФО, так как этот рынок показывает стабильный рост.

Изменения в законодательстве о деятельности МФО вступили в силу 1 января 2020 года и открыли доступ к новому рынку заемного капитала – выпуску облигаций. Ранее МФО де-факто не присутствовали на организованном рынке ЦБ, за исключением единиц, которые привлекали заемные средства за счет секьюритизации кредитных портфелей. Так, в 2018 году TAS GROUP привлекла 1,6 млрд тенге на неорганизованном рынке через ТОО «СФК Finance Investment Group». Спустя год группа прошла аккредитацию на европейской инвестиционной платформе Minto, где привлекла ссуду почти в 5 млн евро.

Облигации МФО становятся все более интересным финансовым инструментом. В дебютном 2020 году средний спрос при подписке к бондам на KASE составлял 84%, в 2022 году – уже 119%. Средний показатель спроса по размещенным на KASE облигациям за все время составил 109%.

Как устроен рынок МФО

Для казахстанского рынка 2022 год стал периодом значительного роста. Балансы МФО, которые Нацбанк РК и АРПФР несколько лет назад обособили (ранее их учитывали в статистике НБ РК с ломбардами и кредитными товариществами), в 2022 году расширились. Активы выросли на 35,2%, обязательства – на 37,5%, капитал – на 29,8%.

Для сравнения: активы банков за 2022 год с учетом заключительных оборотов выросли на 18,4%. Объемы МФО и банков

сравнивать не совсем корректно в абсолютных цифрах, но в процентном соотношении это выглядит более иллюстративно.

К достижениям МФО за прошлый год можно также отнести преодоление новой планки: в 2023 год сектор вступал с размером активов в 1,1 трлн тенге. Ссудный портфель вырос на 31,8% после 89,9% годом ранее и достиг 917 млрд тенге. Чистая прибыль выросла на 41,3%, до 88,1 млрд тенге.

Сейчас больше МФО выходит на рынок ценных бумаг, что усиливает борьбу за розничных инвесторов. Доля физлиц в общем объеме активных заявок по размещенным бондам составила более 50%.

В борьбе за каждого инвестора МФО оперативно реагируют на их интересы и потребности, в том числе выпуском облигаций в валюте. В общем объеме размещенных на АИХ облигаций МФО

54% приходится на долларовые выпуски.

Долларовые облигации пользуются особым спросом. При подписке бондов в валюте на KASE спрос составил 144% от предложения. Для сравнения: спрос на облигации в тенге сложился на уровне 96%. Долларовые бонды собирают в три раза больше активных заявок, чем облигации в тенге.

Что важно при выборе облигаций

Основные критерии – размер и динамика объема выплаченных дивидендов, регулярность выпуска. Важно также учитывать коэффициент достаточности капитала, уровень закредитованности, ROI (коэффициент прибыльности инвестиций) и коэффициент максимальной величины риска на одного заемщика. По закону этот показатель не должен превышать 0,01. Требованиям соответствуют всего шесть МФО страны.

Вложения в облигации казахстанских МФО для осторожного розничного инвестора выгодны, поскольку не подвержены сильным рискам, при этом рынок стабильно растет и подает большие надежды.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Без весеннего обострения

В мае банковский сектор РК демонстрировал умеренный рост кредитного и депозитного портфелей. «Курсив» изучил, как изменилась рыночная расстановка сил внутри системы.

Виктор АХРЭМУШКИН

Активы

Как следует из ежемесячной отчетности Нацбанка, совокупные активы банков в мае увеличились на 1,2% (+531 млрд тенге), а за период с начала года рост составил 1,8% (+811 млрд тенге). В разрезе отдельных БВУ наибольшего роста активов в мае добились четыре игрока. Лидером месяца стал Freedom (+31%), выросший в размерах на 125 млрд тенге. Помимо него заметный прирост продемонстрировали Халык (+112 млрд тенге за месяц), Forte (+111 млрд) и корейский Шинхан (+91 млрд). Всего положительную динамику в мае показали 15 участников рынка.

Шесть банков в мае допустили снижение активов. С наибольшей просадкой столкнулся Евразийский (-113 млрд тенге за месяц). В тройку аутсайдеров вошли также Bank RBK (-51 млрд) и Алтын (-33 млрд). Еще у трех игроков активы сократились незначительно: турецкий КЗИ (-6,6 млрд), Нурбанк (-6,3 млрд), Al Hilal (-1,4 млрд).

Благодаря высокому майскому показателю Freedom поднялся на первое место в рейтинге БВУ по приросту активов в абсолютном выражении с начала года (+394 млрд тенге). За ним в списке лидеров расположились Шинхан (+358 млрд) и Kaspi (+328 млрд). Еще двум игрокам удалось преодолеть планку прироста в 200 млрд тенге: Отбасы (+263 млрд) и Евразийский (+254 млрд). Замкнул шестерку лидеров БЦК (+133 млрд). Помимо выше-

названных организаций планка в 100 млрд тенге по итогам пяти месяцев не покорилась большому никому.

В относительном выражении намного быстрее всех растет Шинхан (+283%) благодаря низкой стартовой базе и привлечению крупных вкладчиков из России. Двухзначными темпами прибавляют Freedom (+31%) и маленький китайский ICBC (+26%) и Евразийский (+11%).

Отрицательную динамику активов за период с начала года продемонстрировали 10 игроков, то есть практически половина сектора. Наибольшее снижение в абсолютном выражении произошло у Bank RBK (-331 млрд тенге). Более чем на 200 млрд тенге просели Jusan (-229 млрд) и Ситибанк (-205 млрд). На сумму свыше 100 млрд тенге сократились активы у дочернего Bank of China (-155 млрд) и Халык (-138 млрд). В относительном выражении тройку аутсайдеров составляют Заман (-35% за 5 месяцев), Bank of China (-28%) и Bank RBK (-17%).

В топ-10 крупнейших банков РК за отчетный период произошло несколько изменений по сравнению с расстановкой на начало года. Верхние семь игроков (Халык, Kaspi, БЦК, Отбасы, Forte, Jusan и Евразийский) сохранили свои места. Bereke поднялся с девятой строчки на восьмую, Freedom - с 11-й на девятую. В обратном направлении проследовали Bank RBK, скатившийся с восьмой позиции в рейтинге на десятую, и Сити, который по итогам 2022 года замыкал топ-10, а на 1 июня 2023-го опустился на 11-е место.

Кредиты

Совокупный ссудник сектора (включая межбанковские займы и обратное РЕПО) в мае вырос на 1,5% (+368 млрд тенге), а с начала года - на 5,3% (+1,3 трлн тенге). По данным АРРФ,

драйвером рынка выступают домохозяйства: кредиты физлицам за май увеличились на 2,4%, за 5 месяцев - на 8%, тогда как портфель юрлиц вырос на 0,2% и 2% соответственно. Заемные средства в мае подорожали: средневзвешенная ставка по тенговым розничным кредитам подросла с апрельских 19,7 до 19,8%, по корпоративным - с 18,2 до 19%.

Лидерами по приросту ссудника в мае (здесь и далее - без учета обратного РЕПО) стали БЦК (+88 млрд тенге за месяц) и Халык (+77 млрд). Приличную динамику по сравнению с конкурентами показали также Kaspi (+44 млрд), Freedom (+37 млрд) и Евразийский (+28 млрд).

За период с начала года наибольшего прироста портфеля в абсолютном выражении добился БЦК (+338 млрд тенге), причем показываемые им темпы наращивания кредитования тоже высоки (+16%). Второе место в рейтинге занимает Халык (+248 млрд тенге), но в относительном выражении он растет медленнее рынка (3,1% против 5,3%). Далее расположились Евразийский (+171 млрд тенге), Kaspi (+170 млрд) и Freedom (+136 млрд), причем последний, если пренебречь ничтожными игроками, демонстрирует самые быстрые темпы прироста портфеля в секторе (+45%).

Шесть банков допустили снижение ссудника. Антилидером рейтинга стал Bank RBK (-34 млрд тенге за 5 месяцев). Также об отрицательной динамике отчитались Bereke (-14 млрд), Al Hilal (-8,6 млрд), КЗИ (-4,3 млрд), Нурбанк (-2,5 млрд) и Bank of China (-2,4 млрд).

Что касается качества портфеля, то безнадежная просрочка в секторе растет на протяжении всех пяти месяцев. В мае ее объем увеличился на 38 млрд тенге (+4,25% к апрелю), с начала года - на 112 млрд (+13,8%). Абсолютно худшую динамику

NPL 90+ в мае показал БЦК, где объем необслуживаемых кредитов вырос сразу на 24 млрд тенге. Еще у пяти игроков неработающий портфель подрос более чем на 1 млрд тенге: Евразийский (+5,4 млрд за месяц), Forte (+3,4 млрд), Bank RBK (+2,9 млрд), Kaspi (+1,9 млрд) и Хоум Кредит (+1,2 млрд).

За весь отчетный период больше всего выросла безнадежная просрочка в Халыке (+37 млрд тенге с начала года). Далее в списке антилидеров рейтинга следуют Kaspi (+21 млрд), БЦК (+15 млрд), Евразийский (+15 млрд) и Forte (+11 млрд). Доля NPL в совокупном ссуднике увеличилась с 3,36% на 1 января до 3,63% на 1 июня. Наибольший уровень NPL продолжает оставаться у Jusan (10,2%), но за прошедшие 5 месяцев банку удалось улучшить этот показатель на 1,2 п. п.

Как полагают в S&P, в целом доля проблемных кредитов (займы Стадии 3 согласно МСФО) в банковском секторе РК по итогам текущего года составит около 9%, уменьшившись в два раза относительно 2020 года. В 2022-м банки потратили на провизирование около 2% от совокупного ссудника, что «ниже ранее ожидавшегося нами показателя 3,0-3,5% благодаря более быстрому восстановлению экономики и мерам банков по расчистке балансов», пишут аналитики агентства. По прогнозу S&P, в 2023-2024 годах расходы банков на формирование резервов по ОКУ сократятся до 1,5-1,7%, что «существенно ниже среднего исторического значения».

«Проблемные кредиты, выданные в прошлые годы, в значительной степени обеспечены резервами. На конец 2022 года задолженность домохозяйств и корпораций составляла 13% ВВП, у каждой категории заемщиков, что является умеренным уровнем в сравнении с показателями со-

поставимых стран. Мы ожидаем, что объем банковского кредитования в 2023 году возрастет примерно на 15-17% за счет сохранения спроса на потребительские ссуды», - говорится в свежем обзоре S&P (опубликован в конце июня).

Обязательства

Динамика размещенных в банках клиентских средств в этом году формируется на фоне укрепления тенге к доллару (на 1,2% за май и на 3,1% с начала года). Розничные остатки растут скромно: в мае они совокупно увеличились на 0,9% (+157 млрд тенге), за 5 месяцев - на 2,8% (+468 млрд). Что касается вкладов юрлиц, то в мае они выросли на 1,1% (+148 млрд тенге), но по итогам всего отчетного периода просели на 5,1% (-745 млрд).

В мае лидером по притоку розничных средств стал Kaspi (+59 млрд тенге за месяц). В тройку лучших вошли также Forte (+28 млрд) и Freedom (+26 млрд). Наоборот, номинальные (без учета влияния курсовой переоценки) нетто-оттоки произошли только у Алтына (-13 млрд) и Bank RBK (-10 млрд).

За период с начала года лучшая динамика также принадлежит Kaspi (+320 млрд тенге), за которым с заметным отставанием идут Отбасы (+126 млрд) и Freedom (+115 млрд). Только этой тройке удалось покорить планку в 100 млрд тенге по притоку вкладов домохозяйств. В относительном выражении быстрее всех растут ВТБ (+60%, но с очень низкой базы), Freedom (+37%) и Bereke (+27%).

Семь банков столкнулись с розничными оттоками. Наибольшую номинальную просадку демонстрирует Халык (-208 млрд тенге с начала года). У Jusan снижение составило 32 млрд тенге, у Bank RBK - 25 млрд. Остальные игроки просели менее чем на 10 млрд тенге.

В сегменте корпоративных вкладов максимальных притоков в мае добились Ситибанк (+99 млрд тенге за месяц) и Шинхан (+82 млрд). Среди отечественных игроков больше всех прибавил Bank RBK (+45 млрд). Снижение средств юрлиц произошло у десяти банков, а максимальным оттоком подвергся Kaspi (-122 млрд).

По итогам пяти месяцев явным лидером по привлечению бизнес-вкладов является корейский Шинхан (+356 млрд тенге с начала года). Как ранее писал «Курсив» (материал «Красота среди гребущих» в №16 от 04.05.2023), этот приток обеспечили два крупных клиента из РФ: «Киа» и «Хендэ Мотор». Первоначально дистрибьюторы корейских автомобилей хотели разместить в Шинхане 400 млрд тенге, позднее сумму подняли до 520 млрд. Таким образом, теоретически портфель Шинхана может вырасти еще примерно на 170 млрд тенге.

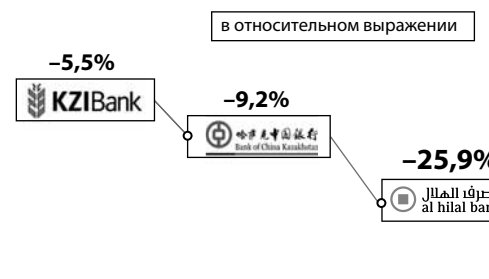
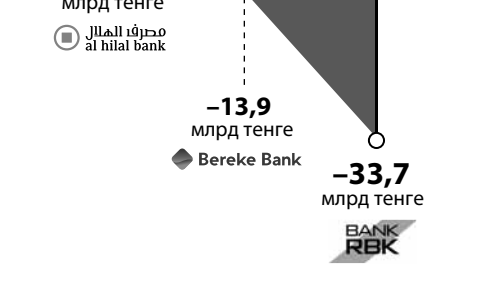
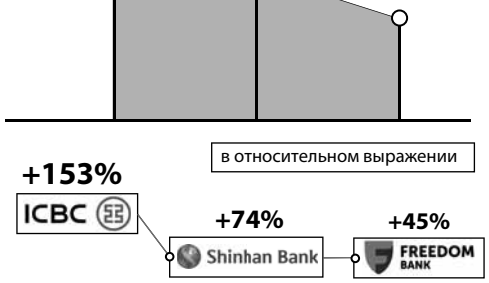
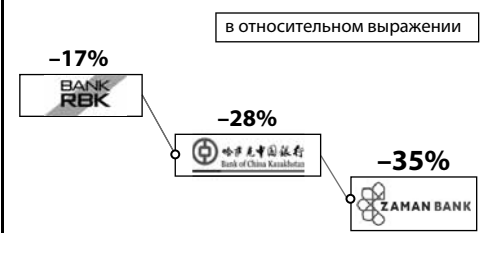
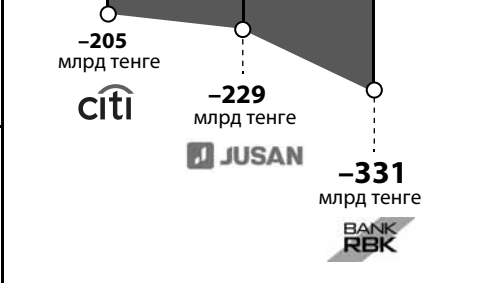
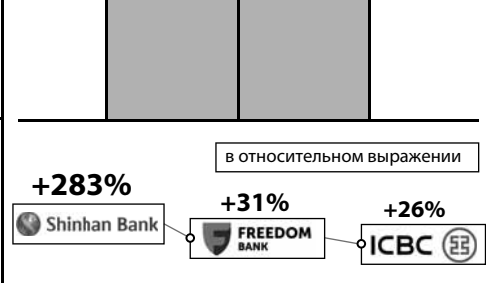
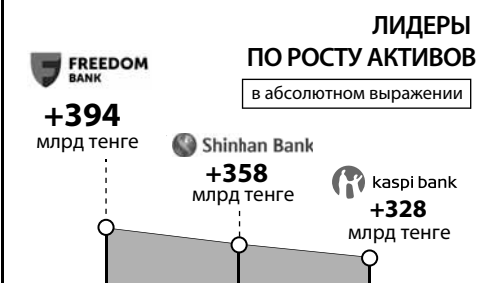
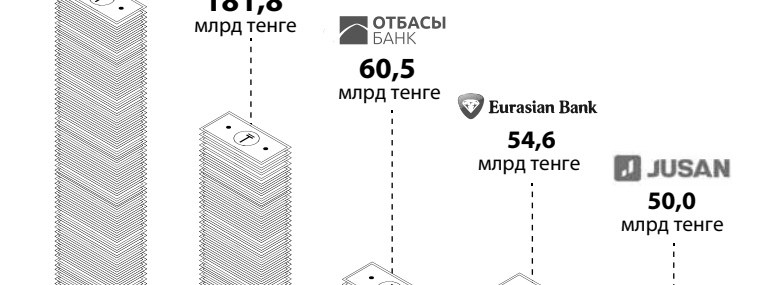
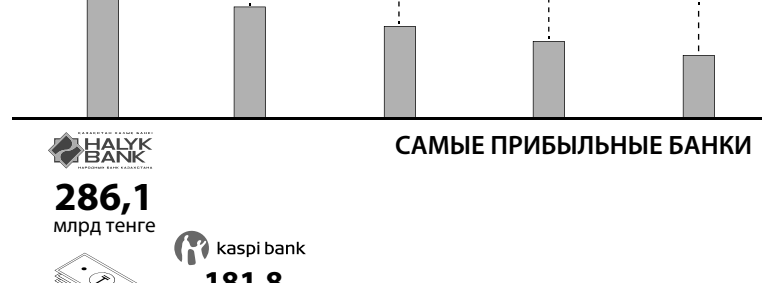
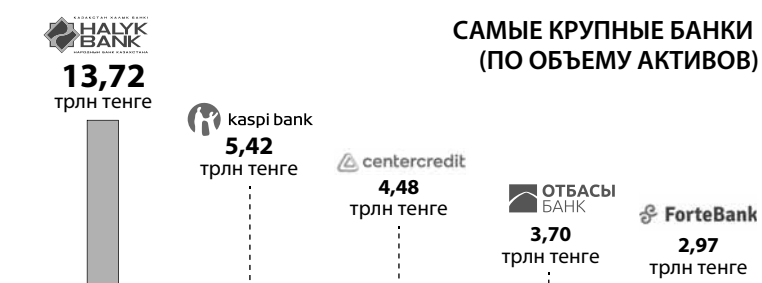
Остальные банки пока сильно отстают от Шинхана в рейтинге привлечения корпоративных вкладов. Более того, в секторе насчитывается лишь шесть игроков, добившихся притоков по счетам компаний: помимо Шинхана это БЦК (+60 млрд тенге), китайский ICBC (+36 млрд), государственный Отбасы (+12 млрд), турецкий КЗИ (+9 млрд) и подсанкционный ВТБ (+3 млрд).

Антилидером данного рейтинга является Bank RBK, откуда бизнес-клиенты с начала года забрали 293 млрд тенге на нетто-основе. С серьезной просадкой портфеля столкнулись также Jusan (-178 млрд), Kaspi (-124 млрд) и Сити (-100 млрд). В Халыке средства юрлиц номинально снизились сильнее (-196 млрд), но в относительном выражении портфель уменьшился лишь на 3,8%. Для сравнения: в Bank RBK корпоративные остатки сократились на 33%, в Jusan - на 21%.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ПЯТИ МЕСЯЦЕВ, в тенге

01.01.2023 01.06.2023 ↑ ↓ % - изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+*	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
45,37 трлн ↑+1,8%	25,55 трлн ↑+5,3%	927 млрд ↑+13,8%	1 752 млрд ↑+6,9%	39,74 трлн ↑+1,0%	17,39 трлн ↑+2,8%	13,93 трлн ↓-5,1%	877,7 млрд 503,8 млрд ↑+74,2%



* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.
** Без учета операций обратного РЕПО.
Источники: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь - май 2023 года), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 июня 2023 года)

За минувший год объем рынка офисов высшего класса А в Астане вырос на внушительные 6%. Этот сегмент коммерческой недвижимости эксперты считают наиболее перспективным и востребованным на рынке. Рассказываем, почему девелоперы и арендаторы делают ставку на премиальные офисные проекты.

Медина КАРИМОВА

Конкурентный рынок

Рынок астанинских офисов довольно молодой – фактически он начал формироваться лишь четверть века назад. Когда Астана получила столичный статус, сюда из Алматы были переведены головные офисы крупных организаций, правительственных компаний и представительства международных фирм.

В старых районах города (на правом берегу) под офисы переоборудовали здания советского периода и первые этажи жилых домов. Но такие решения не подходили международным и правительственным компаниям. В результате на левом берегу постепенно сформировался новый административный центр города, где разместились десятки современных офисных зданий.

Но, несмотря на столичный статус, даже новым бизнес-центрам Астаны по-прежнему приходится конкурировать с лучшими алматинскими проектами, отмечает руководитель Cushman & Wakefield в Казахстане Гульшат Сариева: «Когда компания-арендатор ищет локацию для размещения офиса (особенно если это международный игрок), она, как правило, выбирает между Алматы и Астаной. Поэтому астанинским бизнес-центрам нужно не только дать клиенту лучшее предложение на местном рынке, но и отстоять звание делового административного города, который может предложить бизнесу клиента нечто нужное, достойное и полезное».

Это стимулирует столичный рынок расти качественно и создавать офисные проекты, соответствующие мировым стандартам. В Астане к первоклассным офисным объектам эксперты в первую очередь относят 30-этажный бизнес-центр в многофункциональном комплексе Talan Towers и недавно введенный в эксплуатацию бизнес-центр «Абу Даби Плаза» (ADP), разместившийся в двух башнях крупнейшего многофункционального комплекса в Казахстане. Это проект-гигант по меркам столицы. Ввод в эксплуатацию «Абу Даби Плаза» увеличил рынок качественных столичных офисов сразу на 6%, или на 107,5 тыс. офисных «квадратов». Для сравнения: это второе больше площади здания Акорды.

«МФК «Talan Towers» и МФК «Абу Даби Плаза» – самые современные и уникальные для города объекты, которые можно сравнивать с международными примерами как по архитектуре, локации, технической оснащённости, так и по профессиональному управлению и даже использованию зеленых стандартов при проектировании, строительстве и операционном управлении зданием», – считает директор, руководитель отдела брокериджа в Казахстане Lynks Property Management Яна Ефименко.

Классные особенности

Заходим в светлый холл, который пронизывают золотистые солнечные лучи. Такой же приятный естественный свет в переговорной и на каждом рабочем месте. Холодных сухих потоков воздуха от кондиционера не ощущается, как и изнуряющей жары от окон в жаркий безоблачный полдень. Воздух свежий, как после грозы, кругом живые растения и декоративные деревья – будто сидишь в теплый день в парке, а не внутри рабочего помещения. Таков собирательный образ офисных зданий высшего класса А, в которых удалось побывать корреспонденту «Курсива».

Комфортная рабочая атмосфера в таких бизнес-центрах создается за счет использования энергоэффективных материалов фасадов, качественной внутренней отделки, инженерии и интеллектуальных систем управления зданием. Например, в офисных помещениях «Абу Даби Плаза» акустические полы и потолки избавляют от посто-



Качественный рост

В Астане становится больше первоклассных офисов

Фото: Shutterstock/lara-sh

ронных шумов, четырехэтапная фильтрация воздуха устраняет запахи, увлажняет и очищает воздух от пыли и аллергенов, а панорамные окна кроме шикарного вида на город с высоты птичьего полета обеспечивают рабочие места естественным светом. В Talan Towers ко всему вышеперечисленному комфорта добавляет бодрящий аромат в кофе-зонах, уютные кафе, а также возможность воспользоваться телефонными будками для частных разговоров или капсулами сна для восстановления сил. Подобные офисы мотивируют сотрудников проводить на работе больше времени, помогают дольше сохранять работоспособность, что в итоге повышает эффективность выполнения сотрудниками поставленных задач.

«Люди 80% времени проводят в зданиях, поэтому нужно сделать все, чтобы микроклимат там был комфортен для человека. К тому же пандемия научила нас, что при определенных температурных условиях и уровне влажности здоровье людей намного крепче, а производительность выше. Все новые бизнес-центры в лучших мировых практиках строятся с оглядкой на микроклимат и комфорт», – поясняет Гульшат Сариева.

«Достаточность свежего воздуха, температура в помещении с возможностью индивидуального управления в течение дня, качество уборки. Все это в результате влияет на сотрудников – их моральную и физическую работоспособность, качество их результатов», – подтверждает Ефименко.

Персонал – самый ценный ресурс большинства компаний. И в битве за кадры качество офиса играет не последнюю роль, уверена глава казахстанского офиса Cushman & Wakefield: «Те офисы, которые предлагают лучшие ре-

шения для работы сотрудников, становятся лидерами рынка».

Локация, локация, локация

Для любого премиального офисного проекта важно расположение в топовой локации, куда удобно добираться на любом виде транспорта и даже пешком.

«Транспортная доступность офиса – один из самых важных параметров. Для арендатора это означает, что сотрудники будут быстро добираться как до работы, так и до встреч с клиентами. Экономия времени на дорогу до работы и обратно – одна из причин, почему современное поколение хочет сохранить гибридный формат работы. Люди ценят время», – уверена Гульшат Сариева.

«Конечно, центр всегда пользуется спросом, – добавляет директор, руководитель отдела брокериджа в Казахстане Lynks Property Management. – В качестве удачных примеров расположения офисных зданий в Астане я бы назвала тот же «Абу Даби Плаза», а также Sat Tower. Несмотря на ожидания, район EXPO все еще не пользуется выдающейся популярностью. Некоторые локации города я считаю недооцененными, например микрорайон Ак-Булак-3 рядом с крупными автомагистралями, где расположился БЦ «ERZO».

Город в городе

Как правило, премиальные офисные здания находятся в окружении развитой городской инфраструктуры: торговых комплексов, кафе и ресторанов, парков и прогулочных аллей, создающих благоприятный фон для резидентов офисных пространств. «Очень важны близость и качество объектов ежедневного посещения для оптимального планирования дня: спортзал, точки общественного питания разных сегментов, супермаркет,

аптека, отели/гостиницы для размещения командированных коллег», – перечисляет Ефименко.

Если качественной инфраструктуры недостаточно, девелоперы создают ее в рамках своих проектов, возводя многофункциональные комплексы (МФК). «Многофункциональные комплексы – это в основном объекты высокого класса, ориентированные на соответствующий состав арендаторов. Таким пользователям необходима энергия – наличие высококлассного отеля для приема гостей и командированных, апартаментов для проживания сотрудников, ресторанов и прочих зон для проведения неформальных встреч. Это практика крупных городов, больших экономик. И это работает. Для компаний, которые ценят время, экосистема город в городе – отличное решение», – рассказывает Гульшат Сариева.

«Во-первых, МФК – это экономия времени, самого ценного, что у нас есть, – соглашается директор, руководитель отдела брокериджа в Казахстане Lynks Property Management. – Во-вторых, комфорт: не нужно думать, как построить свой маршрут, тратить время на дорогу, иногда отказываясь от дел, не вписывающихся в маршрут. В-третьих, это экологичность: если вы сокращаете свои передвижения, то экономите время, деньги, энергию». Эксперт приводит примеры удачных столичных решений с этой точки зрения: «Абу Даби Плаза», Talan Towers, БЦ «Москва» – внутри этих объектов есть все необходимое для удовлетворения повседневных потребностей резидентов.

Приятные бонусы

Еще одна особенность большинства премиальных офисных зданий – свободная планировка. Такой подход позволяет арендаторам сделать ремонт и планировку

под свои задачи и потребности и привнести в оформление свой корпоративный дух. Одни используют фирменные цвета в интерьере, другие делают оригинальное оформление и дают уникальные названия переговорным комнатам, трети наносят мотивирующие надписи на стены.

«В редких случаях спланированный кем-то офис будет удобен для следующего пользователя. Компании так или иначе стараются организовать офисные пространства под свои потребности, чтобы повысить эффективность работы сотрудников», – отмечает эксперт Cushman & Wakefield.

«Мы готовы предложить помещения как в черновой отделке, так и в чистовой, куда можно довольно быстро переехать. Кроме того, в нашем комплексе есть несколько опций гибких офисов для тех компаний, которым важно иметь возможность быстро вырасти или же, наоборот, временно сократиться без потери времени на перделку офиса и ненужных затрат», – рассказывает директор по аренде «Абу Даби Плаза» Асель Алимусина.

Среди других приятных бонусов премиальных офисных проектов эксперты называют профессионализм и клиентоориентированность управляющих компаний, возможность доступа для арендаторов 24/7, надежный высокоскоростной интернет и наличие удобной парковки. «Парковка, жетельно подземная, в климате Астаны очень востребована как зимой, так и летом», – поясняет Яна Ефименко.

В столице Казахстана у резидентов премиальных офисов есть еще одно преимущество – нахождение в пределах МФЦА. Бизнесу арендаторов, в первую очередь международных компаний, это дает налоговые льготы и возможность работы в понятном им правовом поле – по английскому праву.

Зеленый тренд

Важный тренд, который не может игнорировать ни один современный девелоперский проект, – соответствие зеленым стандартам.

«Здания являются лидером по загрязнению – если учитывать весь жизненный цикл, на них приходится до 40%. Поэтому важно, что на рынке Астаны уже есть объекты, учитывающие многолетние перспективы, готовые нести свою долю ответственности за состояние окружающей среды. Именно такие объекты чаще выбирают международные компании», – говорит директор, руководитель отдела брокериджа в Казахстане Lynks Property Management.

«По мере климатических изменений, которые мы наблюдаем во всех крупных городах, энергоэффективность зданий будет выходить на первое место. Если игнорировать этот вопрос сейчас, в будущем здания очень быстро потеряют свою привлекательность на рынке», – отмечает Гульшат Сариева. Эксперт добавляет, что в 2024 году регулятор финансового рынка планирует провести стресс-тестирование банковских активов (возможно, в том числе БЦ, в которые инвестировали заемщики, и БЦ, находящихся в залоге у банков) на климатическим рискам. «Вполне вероятно, что здания, которые не будут соответствовать зеленым стандартам, получат brown discounts (переоценку стоимости в зависимости от будущих экологических рисков), а экологичные здания финансового рынка будут классифицированы с «зеленой премией». Поэтому даже те компании, которые уже имеют зеленые сертификаты, будут стараться повысить свою экологичность и устойчивость к климатическим рискам», – резюмирует глава офиса Cushman & Wakefield в Казахстане.

Именно здания класса А соответствуют тем критериям, которые эксперты рынка называют основными при выборе офиса арендаторами: удобная локация, отличная внешняя инфраструктура, эргономичные планировки, хороший воздухообмен и возможность контролировать микроклимат в каждом помещении и безопасность. Поэтому такие здания в Казахстане демонстрируют стабильно высокий спрос.

«В 2023 году выросло число запросов от компаний с иностранным участием либо полностью иностранных компаний, намеревающихся открыть в Казахстане представительство либо дочернее предприятие. Такие компании в первую очередь ищут здания комфортные, с отличной внешней инфраструктурой. Конечно, для них важна локация, наличие профессиональных управленцев, зачастую – зона МФЦА и соответствие зданий зеленым требованиям. Большинство арендаторов принимают: объект более низкого класса по более низкой цене этим критериям соответствовать не будет», – уверена Яна Ефименко.



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Продажи в беззвучном режиме

Что происходит на рынке смартфонов?

> стр. 1

В IDC рост рынка смартфонов в денежном выражении оценили почти в 10%. Сейчас он, по данным IDC, составляет \$1,43 млрд (630 млрд тенге). В другой исследовательской компании, GfK, рынок в 2022 году оценивали чуть выше – в 708,5 млрд тенге. По оценке ретейлеров, уже в этом году рынок смартфонов в РК может преодолеть планку в один триллион тенге, и скорее за счет реализации более дорогих моделей, чем за счет восстановления продаж в количественном выражении.

«Если сравнивать продажи первых пяти месяцев 2022 года с продажами за аналогичный период 2023 года, мы видим заметный прирост в деньгах. В прошлом году за первые пять месяцев продажи составили 199 млрд тенге, в текущем году этот показатель увеличился до 323,8 млрд тенге, что означает рост на 63%. Если положительная динамика продаж сохранится, рынок смартфонов в Казахстане может превысить отметку в один триллион тенге, невзирая на падение рынка в штуках. Это означает рост средней стоимости смартфона», – комментирует директор по продажам сети Freedom Mobile Мария Емельянова.

Сравнивая продажи текущего года с прошлым, в сети Evrika отметили динамику на восстановление продаж в количественном выражении.

В курсе дело

Участники рынка отмечают, что на повышение стоимости

смартфонов в большей степени повлияла курсовая разница, нежели изменения в цепочках поставок на фоне войны в Украине. «Средняя стоимость ввозимого товара подорожала по всем товарным категориям в 2022 году. Но если говорить конкретно про смартфоны, то эта категория пострадала меньше всех. Логистика телефонов всегда была выстроенной через авиасообщение, и после отключения РФ в качестве сухопутного транзитного коридора категория «смартфонов» от этого не сильно пострадала, в отличие от бытовой техники, которая ввозится сухопутным путем», – рассказывает Азиз Теймуров.

По его данным, цены на одну и ту же модель стиральных машин, холодильников и телевизоров повысились на 15–35% с марта 2022 года. В то время как в категории «смартфонов» like for like удорожание было не более 15% за период с февраля по декабрь 2022-го. «Мы связываем данное удорожание (до 15% за одну и ту же модель) в большей степени с изменением курса национальной валюты», – добавляет спикер.

«Логистическая цепочка пока не менялась, и мы не ожидаем изменений в целом. На данный момент мы поставляем смартфоны (в Казахстан) из Вьетнама, Китая и Индии», – прокомментировали в Samsung Electronics Central Eurasia, чьи телефоны лидируют по продажам в Казахстане.

Круто, но в рассрочку

Несмотря на рост цен, выбор казахстанцев сдвигается больше в сторону смартфонов среднего

и высокого ценового диапазона, нежели эконом-сегмента. Во многом этому способствует предложение рассрочки.

«Потребитель стал больше отдавать предпочтение покупке более дорогих смартфонов. Благодаря увеличению возможностей использовать рассрочку. Однозначно Kaspi.kz (благодаря предоставлению услуги рассрочки. – «Курсив») стал одним из крупных драйверов на рынке смартфонов. У нас ситуация (покупка дорогих смартфонов в рассрочку. – «Курсив») схожая», – сообщают представители сети «Мечта».

Большинство сетей предоставляет возможность купить телефон в рассрочку до двух лет. Freedom mobile пошли дальше – там срок оплаты можно продлить на два с половиной года. В сети отмечают, что устойчивым спросом у них пользуются последние и предпоследние модели iPhone, а также Samsung.

«В линейке Samsung особенно востребованы смартфоны среднего ценового сегмента, такие как Galaxy A34, Galaxy A14 и Galaxy A04. Эти модели обеспечивают отличное соотношение цены и качества, что делает их привлекательными для широкой аудитории», – рассказывает Мария Емельянова.

Об изменении ассортимента смартфонов в магазинах не в пользу эконом-сегмента косвенно свидетельствует статистика импорта. По данным Бюро национальной статистики и Комитета госдоходов, импорт смартфонов в страну снизился на 5,7%, при этом средняя стои-

мость одного ввозимого смартфона увеличилась на 41%.

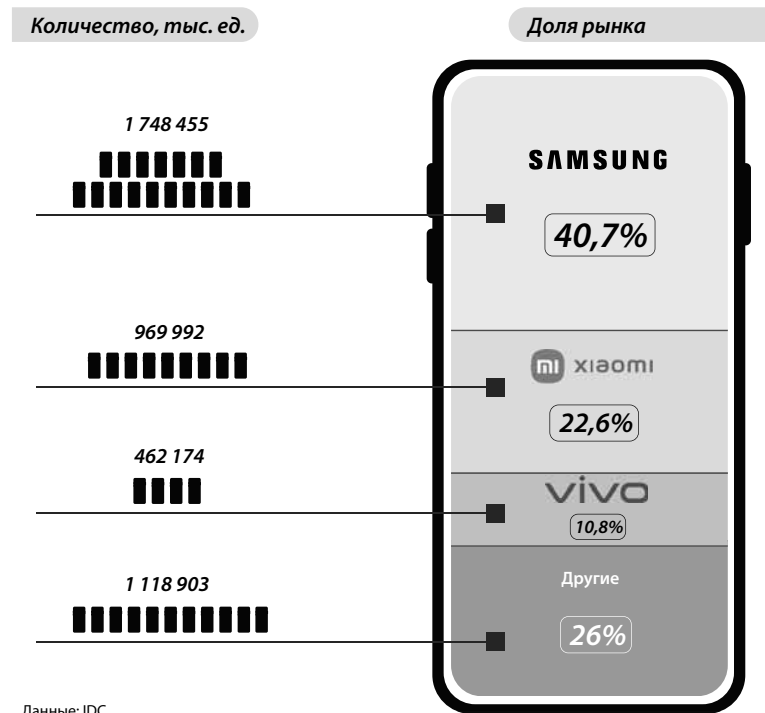
«Мы можем предположить, что это связано с изменением микса ввозимых смартфонов, то есть начали завозиться более дорогие смартфоны. На примере нашей розничной сети средняя себестоимость одного смартфона подорожала на 44%, если сравнить 1 февраля и 31 декабря 2022 года. Если отсюда отнять 10–15% удорожания из-за курса, то остальные 30% – это изменение микса продаж в сторону более дорогих смартфонов, в том числе более дорогих брендов», – говорит Теймуров.

Пока не складывается

В 2022 году продажи смартфонов в количественном выражении сократились во всем мире, также во всем мире выросла средняя стоимость устройств (и этому во многом способствуют флагманские модели Samsung и Apple) – по этим параметрам Казахстан в глобальных трендах. А вот восходящая динамика продаж смартфонов со складным экраном (по данным исследовательской компании Counterpoint Research, в I квартале 2023 года глобальные продажи складных смартфонов выросли на 64% в годовом исчислении и достигли 2,5 млн штук) до Казахстана не дошла. На казахстанском рынке продажи таких устройств растут очень медленно. «Смартфоны со складным экраном начинают набирать популярность в Казахстане. Однако на данный момент их доля в общих продажах все еще невелика и составляет около 2%», – делится данными Мария Емельянова, отмечая, что рынок складных смартфонов в Казахстане находится «на начальной стадии развития».

«Компания Samsung Electronics является лидером рынка в категории складных устройств в мире и в Казахстане. В 2022 году мы наблюдали рост популярности данной категории (в Казахстане. – «Курсив»), но он не был значительным. Как показывают наши опросы, одним из сдерживающих факторов резкого роста популярности складных смартфонов является недоверие обычных пользователей к технологии складывания экрана», – объясняют в компании Samsung Electronics Central Eurasia.

Лидеры рынка смартфонов в Казахстане в 2022 году



Данные: IDC

Изменения долей игроков на рынке смартфонов

Снижение продаж смартфонов незначительно сказалось на распределении долей на рынке. Согласно данным IDC, продажи Samsung в количественном выражении снизились почти на 9% в сравнении с 2021 годом. Но это не помешало им сохранить свое лидерство на рынке. Занимающий второе место бренд Xiaomi, наоборот, продал на 11 тыс. смартфонов больше, чем в прошлом году, прибавив себе почти 2% рынка.

Опро по итогам 2022 года покинул тройку лидеров, его заменил бренд Vivo с долей в 10,76%.

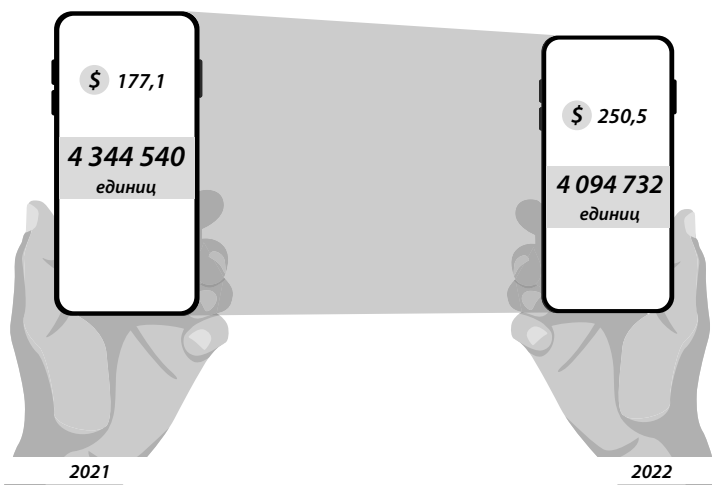
«На рост Vivo повлияло много факторов: долгорочная стратегия со всеми вариантами

рисков, своевременное планирование поставок и маркетинговые активности, team spirit коллектива, содействие партнеров, а также доверие и поддержка топ-менеджмента компании», – комментирует директор по продажам Vivo Азиз Муратов. Ретейлеры же объясняют популярность этого бренда выгодным соотношением цена – качество.

Помимо вышеперечисленных брендов в пятерку популярных, по данным IDC, входит Apple. Еще один бренд, который их потеснит в ближайшем будущем их потеснит, – Honor (ранее принадлежавший компании Huawei). Несмотря на то что его продажи стартовали в Казахстане лишь во второй половине 2022 года, он уже успел полюбиться казахстанцам, по мнению ретейлеров.

Консерватизм покупателей – еще одна причина, почему инновационные «раскладушки» в Казахстане продаются не очень активно. «Популярным фактором для смартфонов является моноблок – такая форма более практична и привычна. И все новые модели разных

ценовых категорий в основном выходят в виде моноблока», – добавляет директор по маркетингу Huawei Device Казахстан Гания Аркенова. Чуть больше месяца назад Huawei представил на казахстанском рынке свой очередной флагман со складным экраном.



Импорт смартфонов

Количество ввезенных в Казахстан смартфонов

Усредненная стоимость одного смартфона, \$

Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

Объявления

• ТОО «MightySAP», БИН 171140000297, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Сокпакабаева, д. 71, оф. 5. Тел. +7 705 181 26 66.

• ТОО «Umbrella юридические услуги», БИН 070440009852, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Кенесары, д. 15, оф. 9. Тел. 230613.

• ТОО «GSCSTUDY ALMATY», БИН 220940006323, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Гагарина, д. 223/1. Тел. +7 777 816 54 97.

• ТОО «INTALIN-KZ», БИН 170940016537, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Акмешит, д. 11, кв. 345. Тел. +7 747 600 36 93.

• ТОО «Bastion Trade», БИН 190340014433, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ул. Мустафина, 21/7, кв. 20. Тел. +7 708 000 50 10.

• ТОО «International Football Scouting», БИН 150440001150, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Сарыарка, д. 8/1, кв. (офис) 138.

• ТОО «Беласар Димаш», БИН 171140027269, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Рахымжан Кошкарбаева, д. 28, кв. (офис) 1.

• ТОО «Ақши Бақтау», БИН 111140012557, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мамыр-4, д. 100/5. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «KALDYORAZ», БИН 211240013054, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 68/74. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «AKKALIKYUZY», БИН 211240025523, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетісу-2, д. 716. Тел. +77017446607.

• ТОО «Mugatbekova A», БИН 211240013222, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 73. Тел. +77017446607.

• ТОО «NELISTANOVA», БИН 211240022965, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мамыр-4, д. 100/5. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «SAMBETOV», БИН 211240029020, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются

в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 68/74. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «IZTELEUOVA», БИН 211240013163, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 73а. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «SEITKAMAL», БИН 211240022797, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Абая, д. 68/74. Тел. +77017446607.

• ТОО «SEITKAMAL ARUZHAN», БИН 211240022995, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 73а. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «SEITKAMAL AMIR», БИН 211240031111, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мамыр-4, д. 100/5. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «Dildakhanov» БИН 211240013133, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетісу-2, д. 716. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «Kazbek D», БИН 211240013202, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 73. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «STAKHAN», БИН 211240026640, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «Bahmaxambetova», БИН 211240013094, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, д. 8/2. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «Kazbhan», БИН 211240013252, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «ORAZBEK ARAIYUM», БИН 211240013212, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, д. 8/2. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «MAKYLBEKOV», БИН 211240026591, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «NI PETR», БИН 211240026620, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 33. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «ALIMOV ADILET», БИН 211240026717, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «DOSMAKHAMBET», БИН 211240026742, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «BORANBAY TOLKYN», БИН 211240022915, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республики, д. 33. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «KHON NELLI», БИН 211240013183, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, д. 8/2. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «NI GENNADY», БИН 211240017364, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Республика, д. 33. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «MARAT ABUBAKIR», БИН 211240030976, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сыганак, д. 43. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «DOSMAKHAMBET DANIIYAR», БИН 211240026778, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, проспект Республики, д. 33. Тел. +77017446607.

• ТОО «UMIRBEKOVA», БИН 211240030649, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, ул. Рыскулова, д. 10а. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «ABDRAIMULY», БИН 211240030575, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, ул. Рыскулова, д. 10а. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «KENZHEBAYEVA», БИН 211240030926, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, пр. Тауке Хана, д. 49. Тел. +7 701 744 66 07.

• ТОО «ЭКАЛЬТАЦИЯ», БИН 220640033954, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Куйши-Дина, 46/2. Тел. +7 775 282 68 44.

• ТОО «Urker-Альянс», БИН 170740016906, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Балхаш, ул. Абая, д. 35, кв. 24. Тел. +7 708 485 48 05.

• ТОО «Turan Trading Ltd», БИН 230140006950, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Б. Майлина, 23, кв. 16. Тел. +7 701 429 00 39.

• ТОО «Sulkar Group», БИН 140140013385, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Тауғұл-2, д. 13, оф. 92. Тел. +7 775 207 55 00.

• ТОО «Нур-Куль», БИН 170640017049, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский р-н, ул. Шевченко, 85, кв. 164. Тел. +7 777 838 88 82.

• ТОО «СмартХарт», БИН 190940008679, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Аксай-5, д. 25. Тел. +7 700 444 28 92.

• ТОО «Grand Invest Groups», БИН 200940033406, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, пр. Бухар жырау, д. 35, кв. 27.

• ТОО «АлатауИнд», БИН 220540023537, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматы, ул. Ауезова, 48, 4-й этаж. Тел. +7 708 966 02 65 46. ТОО «Альфа-Карго» БИН 170740012239, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. Сайран, зд. 14. Тел. +7 775 875 3575.

• ТОО «Семенов», БИН 201140008200, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Молдагуловой, д. 17. Тел. +7 705 582 67 87.

• ТОО «Ledix», БИН 230440044984, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Навои, 320, оф. 24. Тел. +7 702 322 74 11.

• Утеранный кассовый аппарат «Миника 1105ФКЗ», заводской номер №0023840, 2019 года выпуска, находящийся по адресу: г. Астана, ул. Айнаколь, д. 60, кв. 1, зарегистрированный на ТОО «Астана Сервис-2020», БИН 200540019179, считать недееспособным.

• Товарищество с ограниченной ответственностью «Glad Servis», БИН 190140016640, г. Караганда, район имени Казыбек би, улица Абая, дом 2, оф. 206, тел. +7 777 571 71 48, уведомляет о реорганизации путем присоединения к компании ТОО «Kristallstroy», БИН 101140005473, Карагандинская область, город Абай, переулок 3-й Строительный, дом 32, кв. 3, тел. +7 701 750 91 48. Требования кредиторов и иных лиц могут быть предъявлены не позднее 60 дней с даты последнего опубликования уведомления.

• ТОО «Kristallstroy», БИН 101140005473, Карагандинская обл., г. Абай, переулок 3-й Строительный, д. 32, кв. 3, тел. +7 701 750 91 48, уведомляет о реорганизации путем присоединения к нему компании ТОО «Glad Servis», БИН 190140016640, г. Караганда, р-н им. Казыбек би, ул. Абая, д. 2, кв. 206, тел. +7 777 571 71 48. Требования кредиторов и иных лиц могут быть предъявлены не позднее 60 дней с даты последнего опубликования уведомления.

• Министерство иностранных дел Республики Казахстан объявляет конкурс на замещение вакантной должности Директора Республиканского государственного предприятия на праве хозяйственного ведения «Дипломатический сервис» Министерства иностранных дел Республики Казахстан. Документы принимаются до 28 июля 2023 года включительно. С подробной информацией можете ознакомиться на официальном веб-сайте Министерства.

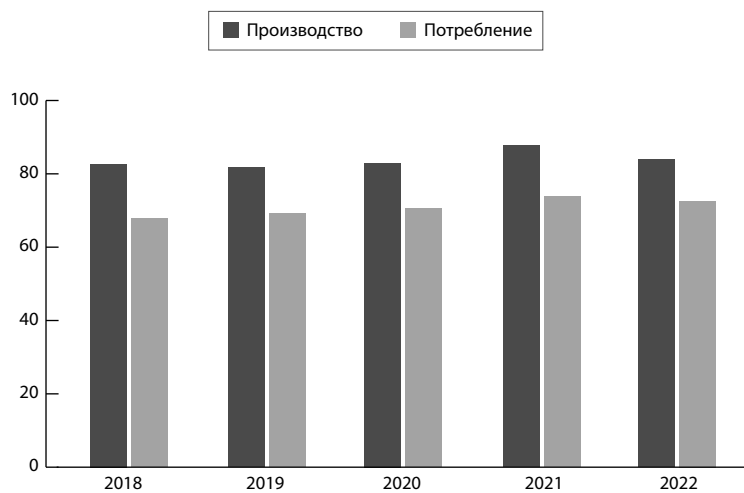
• Казахстан Республикасы Сыртқы істер министрлігі, Қазақстан Республикасы Сыртқы істер министрлігінің «Дипломатиялық сервис» шаруашылық жүргізу құқығындағы республикалық мемлекеттік кәсіпорны директорының бос лауазымына конкурс жариялайды: Құжаттар 2023 жылғы 28 шілдеге дейін қабылданады. Тольқ ақпаратпен Министрліктің ресми веб парақшасында таныса аласыз.

• ТОО «KazEnergyControl», БИН 160940016238, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, проспект Улы дала, д. 11/2, кв. (офис) 246. Тел. +7 777 881 88 51.

• ТОО «KazEnergyControl», БИН 140240020712, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сауран 7г, кв. (офис) 33. Тел. +7 777 881 46 42.

Кормящий север

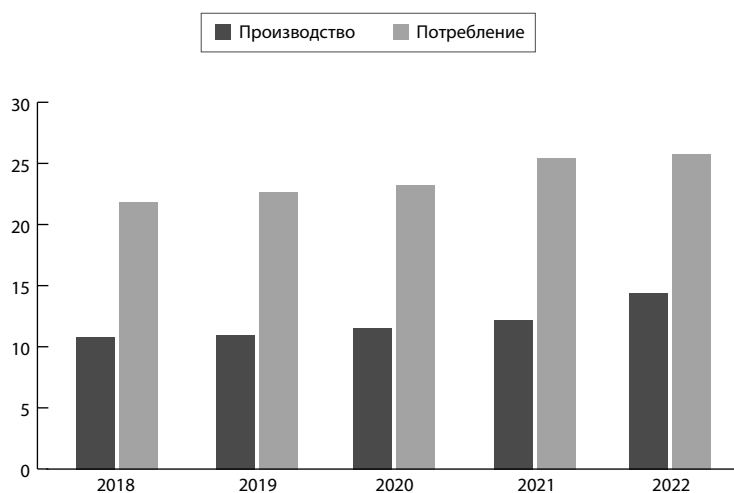
Производство и потребление электроэнергии в северной зоне, млрд кВт·ч



Источник: КОРЭМ

Профицитный юг

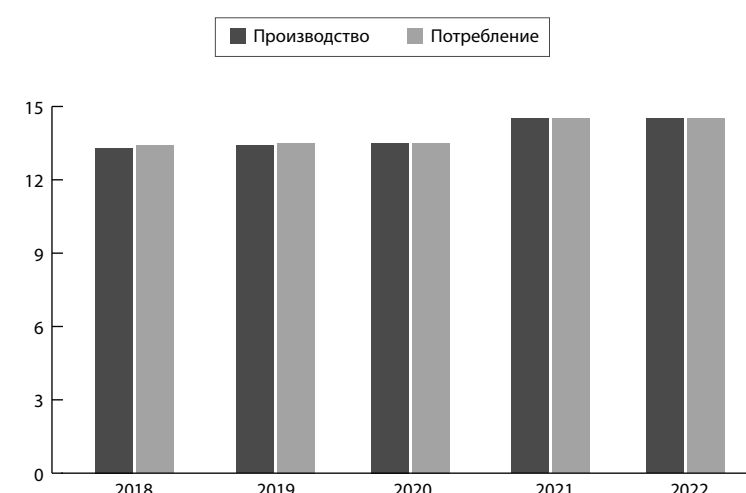
Производство и потребление электроэнергии в южной зоне, млрд кВт·ч



Источник: КОРЭМ

Самодостаточный запад

Производство и потребление электроэнергии в западной зоне, млрд кВт·ч



Источник: КОРЭМ

Один для всех

Единый закупщик электроэнергии должен добавить рынку предсказуемости и сгладить цены

Анонсированная восемь лет назад модель единого закупщика на рынке электроэнергии РК стартовала с начала июля. «Курсив» поинтересовался у отраслевых экспертов, интересы каких сторон в большей степени удовлетворяет эта реформа.

Тамерлан БАБАЕВ, Аскар МАШАЕВ, Сергей ДОМНИН

Эта реформа оптового рынка была описана еще в «Плане нации – 100 конкретных шагов» (презентован первым президентом РК Нурсултаном Назарбаевым в 2015 году), где шаг №50 – реорганизация электроэнергетической отрасли благодаря внедрению модели единого закупщика. Предполагалось, что такая реорганизация рынка «позволит сгладить различия в тарифах на электроэнергию между регионами».

Сейчас в Минэнерго РК видят потенциал реформы шире: централизованная покупка и продажа электроэнергии не только сгладит цены, но и позволит исключить спекулятивные операции и уберет с рынка непродуктивных посредников.

Новый посредник в старой схеме

Упрощенно предыдущую систему распределения электроэнергии можно описать так. Энергоснабжающие организации покупают электроэнергию у генераторов напрямую или на торгах через специализированную площадку (КОРЭМ), а затем продают конечным потребителям.

Нынешней реформой введен единый закупщик, который выполняет роль посредника между энергопроизводящими компаниями с одной стороны и с другой – снабжающими и передающими организациями. Генераторы продают электроэнергию по своим предельным ценам (они неодинаковы и установлены регулятором для 47 групп энергопроизводящих организаций) единому закупщику, который в свою очередь реализует ее по средневзвешенным ценам. Такой механизм должен сгладить региональные различия в розничных тарифах, которые в предыдущей системе заметно отличались как вследствие разной себестоимости на разных источниках, так и из-за дисбаланса между производством и потреблением по зонам НЭС.

Напомним, энергосистема Казахстана условно разделена на три энергозоны – северную, южную и западную. Северная зона традиционно профицитна, а южная и западная – дефицитны, причем в южной выработка электроэнергии вдвое ниже, чем потребление.

Единый закупщик спешит на помощь

В конце мая 2023 года Минэнерго РК на встрече со СМИ причинами введения новой модели назвали плановые дисбалансы в системе, прогнозируемый дефицит электрической энергии, неравные условия конкуренции из-за разных тарифов энерго-

производящих организаций. Сюда же добавили планы по строительству новых источников генерации, включая ВИЭ.

Вице-министр энергетики РК Жандос Нурмаганбетов, говоря об ожиданиях от реформы, заявил, что модель единого закупщика позволит исключить спекулятивные операции при покупке и продаже электроэнергии и сократить непродуктивных посредников. Также ожидается, что новая система минимизирует отклонения межгосударственных сальдо перегогов на границе с сопредельными энергосистемами за счет ухода от формирования суточных графиков.

Позиция профильного ведомства в том, что модель единого закупщика сбалансирует высокие тарифы вновь вводимых источников генерации, цены импортной электроэнергии во время дефицита и текущие тарифы действующих станций. В перспективе ожидается выравнивание тарифов на электроэнергию между регионами.

Своя модель

«Курсив» обратился к отраслевым экспертам, чтобы выяснить, чьи интересы из всех заинтересованных сторон (производители, потребители и государство) в большей степени удовлетворяет новая модель рынка.

Алексей Преснов, управляющий партнер консалтингового «Агентства энергетического анализа», считает, что новая модель рынка отражает интересы чиновников из профильного ведомства. По его словам, речь идет о полном контроле процессов продажи и покупки электроэнергии со стороны государства – по заранее заданным приоритетам в соответствии с субъективными мнениями и решениями тех или иных чиновников.

«По сути, реформа заключается в создании барьера между производителями электроэнергии и покупателями оптового сегмента рынка в лице государственного органа, смысл деятельности которого в усреднении цен на электроэнергию по стране, – продолжает Преснов. – То есть в создании межтерриториального и межотраслевого перекрестного субсидирования, что прямо противоречит основам теории рынков электроэнергии – ее основным принципам причинности (causation) и справедливого распределения затрат (fair cost allocation). Их смысл в том, что затраты на рынке должны оплачиваться теми участниками, которые их создают. Социально-политические вопросы, связанные с субсидированием, должны решаться максимально вне рынка, прежде всего за счет бюджетных средств, и как можно более прозрачно». Реализованная в Казахстане модель единого закупщика, по его мнению, ведет к прямо противоположным результатам.

Преснов считает, что реализованная в Казахстане модель единого закупщика на самом деле далека от общепринятого понятия. Единый закупщик в теории – это более простой по сравнению с моделью биржевого конкурентного ценообразования способ привлечения частных инвестиций за счет гарантированного выкупа электроэнергии и мощности. «Такой инструмент

в Казахстане в том или ином виде уже существует с 2019 года. Это так называемый рынок мощности, хотя там тоже нет достаточно прозрачных механизмов отбора», – считает эксперт.

По его оценке, реализованная модель единого закупщика в Казахстане – это, по сути, централизованный рынок срочных операций. «Так называемый обязательный пул, но при этом ценообразование на нем не маргинальное – по клиринговой цене замыкающего рынок генератора, а средневзвешенное, причем даже в зонах, не связанных друг с другом электрически. В результате все рыночные сигналы, отражающие стоимость электроэнергии в данный момент времени и в данной точке энергосистемы, микшируются и подавляются» – замечает Преснов.

Бывший глава KEGOC Асет Наурызбаев считает, что новая модель удовлетворяет интересы действующих генераторов. По его мнению, должно пройти два-три года, чтобы стало понятно, как складываются цены в энергосистеме Казахстана. «До этого момента ни один новый конкурент не сможет выйти на рынок, следовательно, рынок будет захвачен существующими генераторами, и это основная цель Минэнерго», – говорит Наурызбаев. Он добавил, что программа «Тариф в обмен на инвестиции» предназначена только для данных компаний. Более того, он считает, что из всех существующих генераторов энергии только небольшое число компаний имеет доступ к первичным энергоносителям (уголь и газ). «Поэтому круг претендентов сужается до нескольких компаний, которых можно пересчитать по пальцам», – говорит спикер.

Комплиментарно к реформе высказались Жакып Хайрушев, заслуженный энергетик, управляющий директор НПП «Атамекен» и автор телеграм-канала Hairyshev energy, а также глава ассоциации «Прозрачный тариф» Петр Своик. По мнению Хайрушева, модель единого закупщика удовлетворяет интересы практически всех групп предпринимателей.

Если модель единого закупщика будет правильно работать, говорит Своик, то она удовлетворит интересы массового потребителя. «Сейчас тарифы на электроэнергию для различных категорий потребителей разные. Причем наиболее крупные потребители получают электроэнергию в разы дешевле, нежели население и МСБ. Единый закупщик может унифицировать тарифную политику и сделать ее единообразной для всех регионов», – считает собеседник.

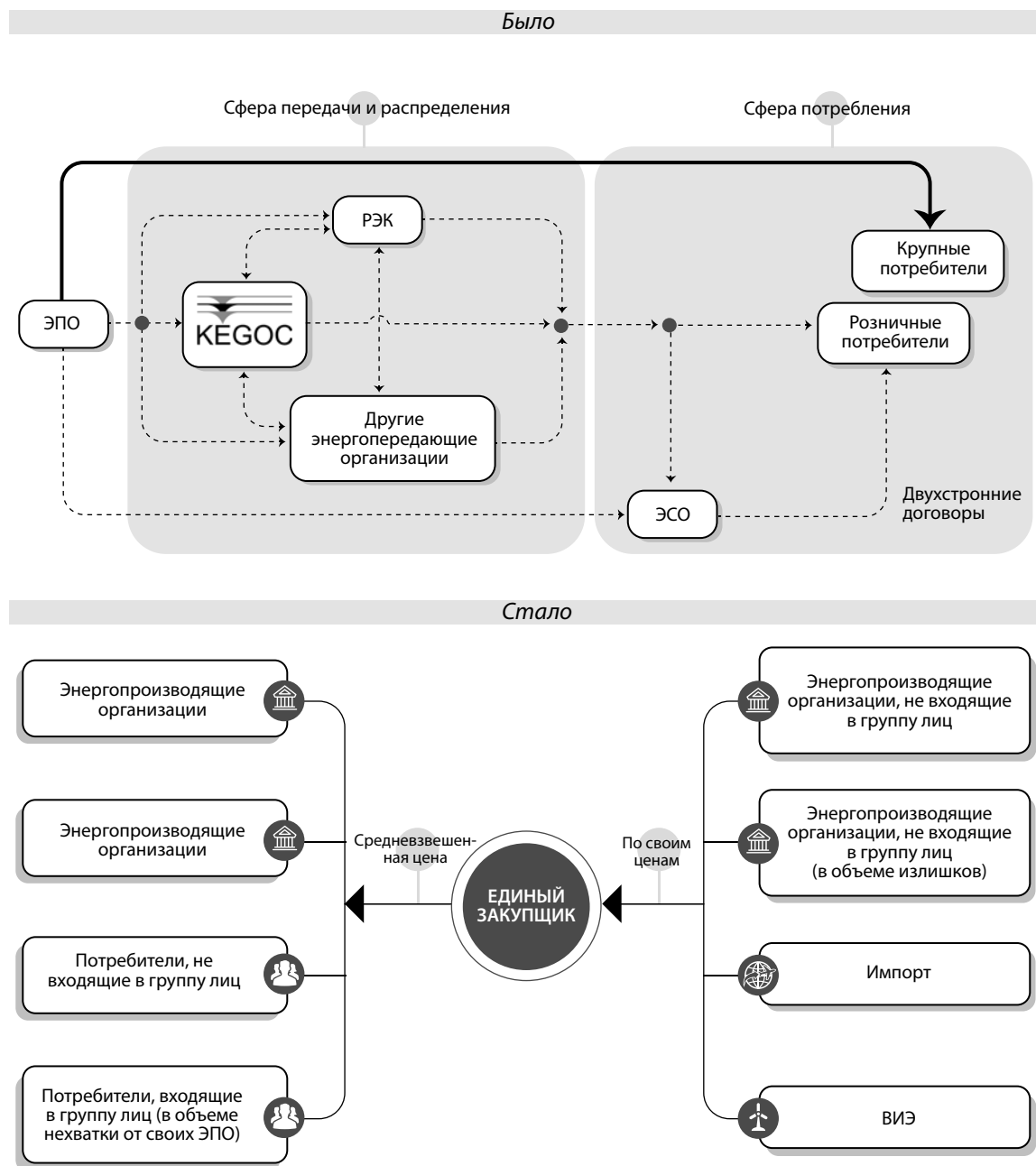
«Курсив» предложил экспертам ответить на вопрос о том, насколько устойчива новая модель рынка в среднесрочной перспективе (3–5 лет). «Модель единого закупщика наиболее эффективна, ее нужно рассматривать не на какой-то временной период, а на постоянной основе», – считает Своик.

Преснов придерживается другого мнения: «Система крайне громоздка и сложна в реализации, функционал основных участников размыт и не соответствует мировому опыту построения энергорынка. Ей не прожить и пару лет».



Фото: Shutterstock/Vitaly Tetyakov

Модель рынка электроэнергии



Стойкая вертикаль

Новая модель оптового рынка не меняет условия работы вертикально интегрированных холдингов, в структуре которых есть крупные энергоисточники и потребители. Такая модель позволяла промышленным группам оптимизировать издержки по всей цепочке добавленной стоимости. В то же время для прочих участников рынка – потребителей электроэнергии – эта модель была недостаточно комфортной: мощности присутствовали на рынке, но рассчитывать на них на равных условиях потребители не могли.

В прежней системе существенным звеном были продажи по прямым договорам, когда генераторы направляли электроэнергию напрямую потребителю. К примеру, в 2022 году пятая часть догово-

ров была заключена таким способом. Например, в 2022 году на группу Eurasian Resources Group, на ее энергетическое подразделение ЕЭК, пришлось 19,2% от всей генерации. Большая часть генерации станций ERG уходит на производственные ведомы крупных предприятий ГМК этой же группы – Аксуский и Актюбинский ферросплавные заводы, Казахстанский электролизный завод и «Алюминий Казахстана».

В модели единого поставщика нет прямых договоров, но включен такой механизм, как поставки потребителям, входящим в группу лиц. Из законодательства следует, что профильное ведомство будет формировать и публиковать «перечень энергопроизводящих организаций и потребителей, входящих в одну группу лиц, при условии наличия контроля».

ИНДЕКСЫ

Индекс потребительской уверенности поднялся, но недостаточно окреп

В минувшем июне индекс потребительской уверенности жителей Казахстана (СЦИ) вырос на 1,3 пункта, достигнув отметки в 96,9 пункта. Однако несмотря на заметное повышение ключевой индикатор экономических настроений в республике по-прежнему находится в пессимистической зоне (менее 100), показывают результаты свежего опроса Центра социологических исследований Kursiv Research.

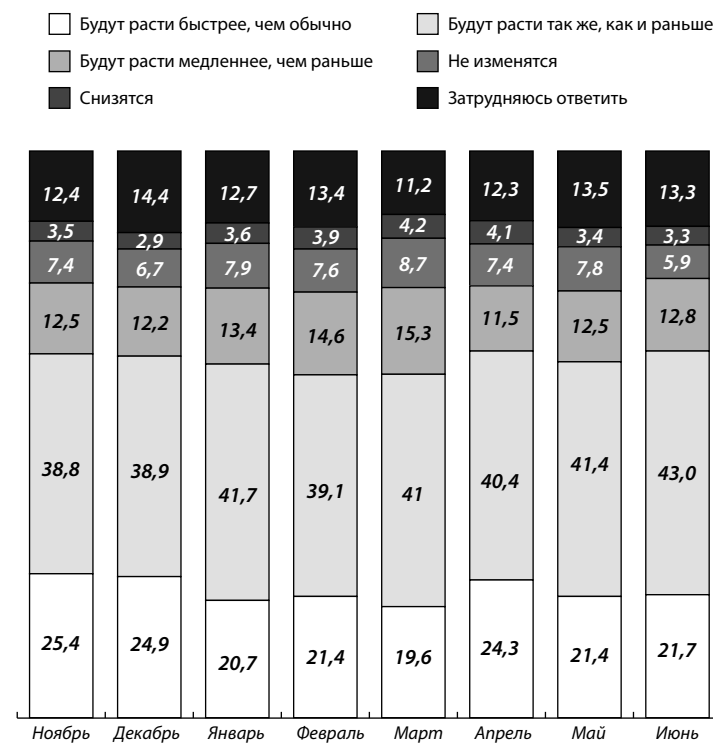
Лето в оптимистичных тонах

В начале лета общий рост показателей был зафиксирован во всех категориях, кроме индекса произошедших изменений личного материального положения, который снизился на 0,4 пункта. Заметно вырос позитив в оценках произошедших изменений в экономической ситуации в Казахстане (+2,3 пункта), больше респондентов сочли настоящий момент благоприятным для крупных покупок (+2,7 пункта).

Июньский рост оптимизма произошел за счет мужской аудитории – СЦИ среди мужчин возрос на 3,1 пункта (99,4 п.), в то время как среди женщин индикатор незначительно снизился – на 0,3 пункта (94,7 п.). Рост индекса потребительской уверенности отмечен во всех возрастных группах, причем самое существенное увеличение – среди молодежи (+3,7 п.). У респондентов старшего поколения рост оказался незначительным: среди людей предпенсионного возраста – на 0,3 пункта, пенсионеров – на 0,5 пункта.

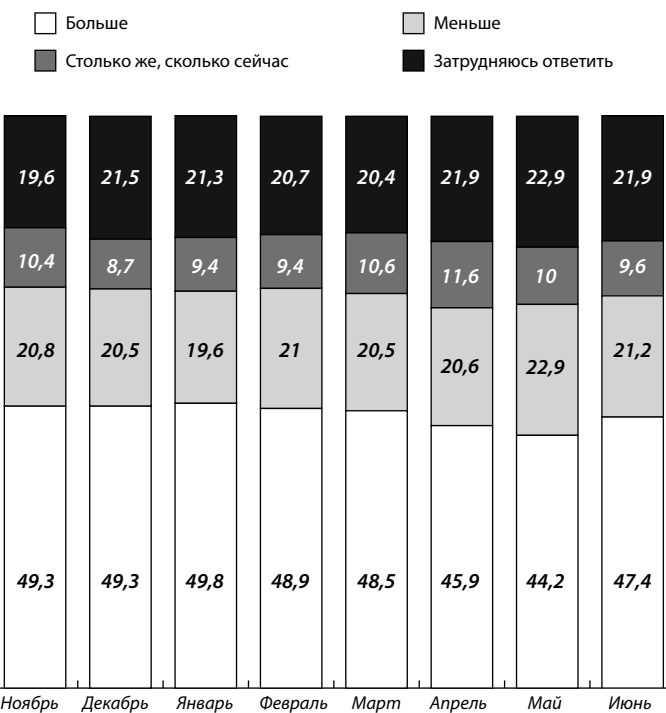
В региональном разрезе наибольшее абсолютное значение индекса потребительской уверенности зафиксировано в Атырауской области (110,9), здесь показатель увеличился на 10,4

Ожидания роста цен в следующие 12 месяцев, %



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Ожидания относительно изменения курса доллара по отношению к тенге через год



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Привычка влияет на ожидания

Ожидаемый уровень годовой инфляции в июне превысил фактический на 1,3% и составил 15,9%. Несмотря на сезонное снижение цен на продовольственные товары и замедление инфляции, оценки перспектив роста цен остаются негативными. В июне быстрого повышения цен по итогам ближайшего месяца ждали 18,9%, что на 1,8% больше, чем в мае. Резкого подорожания жизни в ближайший год ожидают 21,7% участников опроса (+0,3% за месяц).

Однако в абсолютных цифрах умеренные ожидания по-прежнему преобладают. Более трети опрошенных (34,6%) считают, что в июле цены вырастут умеренно. Цены будут расти также, как обычно, в перспективе одного года, считают 43% респондентов.

Среди регионов самые пессимистичные ожидания относительно роста цен как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе отмечены в Шымкенте и в Павлодарской области – резкого подорожания жизни в ближайший месяц там ждут 24% и 24,7% респондентов соответственно, в ближайший год – 31,2% и 29,1%.

Замечено ослабление тенге

После майского укрепления тенге к доллару по итогам июня курс казахстанской валюты снизился на 1% – до 452,26 тенге за доллар. На фоне ослабления тенге на 3,2% увеличилось число тех, кто считает, что через год доллар будет стоить больше (до 47,4%).

Ожидания изменения валютных курсов через месяц



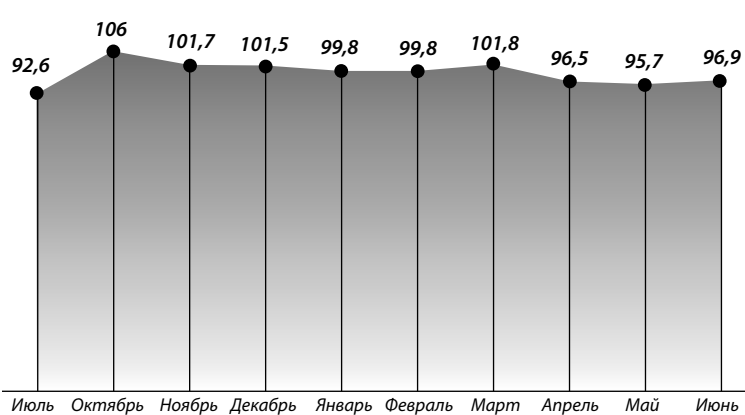
Фото: Илья Ким

Изменение СЦИ к маю по регионам



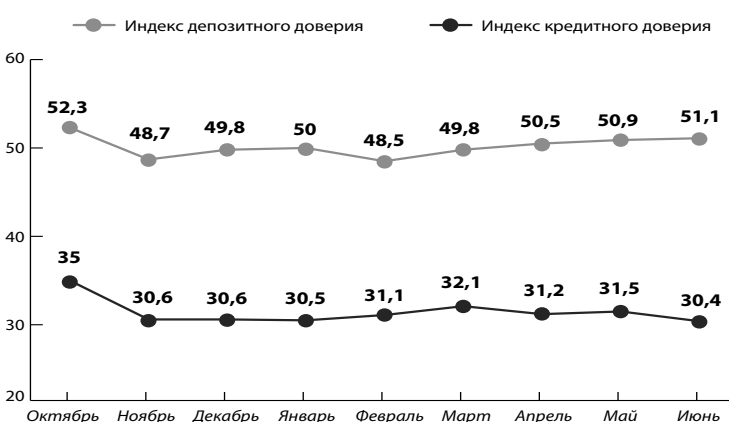
Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Индекс потребительской уверенности



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

пункта. Наибольший рост индекса отмечен в Кызылординской области – там индекс СЦИ добавил 24,7 пункта. Одной из причин увеличения индекса могло стать июньское решение о снижении в два раза (с 4% до 2%) ставки розничного налога в этом регионе.

Самое низкое значение СЦИ было зарегистрировано в Восточно-Казахстанской области (87,4), но и здесь отмечен рост позитива – на 2,7 пункта за месяц. Самое сильное снижение по итогам июня произошло в Акмолинской области (-9,9 пункта), которая в мае показывала четвертый в республике результат (100,4 пункта).

В общем и целом, индекс потребительской уверенности в Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Павлодарской и Северо-Казахстанской областях остается ниже среднего уровня по всей республике, в то время как СЦИ в Туркестанской и Мангистауской областях находится на более высоком уровне.

Инфляция ушла на третий план

Из опрошенных треть респондентов ответила, что в минувшем месяце ничего не вызвало у них особого беспокойства или волнения. Среди негативных факторов, влияющих на оценки

потребительской уверенности, люди по-прежнему чаще всего называли финансовые трудности (21,7%). Проблема инфляции, роста цен и тарифов ушла со второй строчки на третью (9,1%). В июне людей больше тревожили семейно-бытовые вопросы (10,9%). Замедление инфляции с каждым месяцем продолжает влиять на общественное мнение и отражаться в ответах на разные вопросы.

По данным Бюро национальной статистики, годовая инфляция в Казахстане в июне замедлилась на 1,3% и составила 14,6%. В мае она равнялась 15,9%, а в феврале – 21,3%.

Доля респондентов, отмечающих резкий рост цен по итогам последнего месяца, снижается третий месяц подряд: с 57,4% в апреле до 50,9% в июне. На 2,9% за месяц сократилась и доля тех, кто ощутил высокий рост цен по итогам последнего года (с 71 до 68,1%). Из регионов резкий рост цен по итогам месяца чаще всего фиксировали в Кызылординской (61,8%) и Восточно-Казахстанской (60,6%) областях, по итогам года – в Улытауской области (86,3%). Значительное подорожание товаров и услуг традиционно чаще отмечают женщины. Такие ответы, как и прежде, более свойственны пожилым и малообеспеченным людям.

фы в обмен на инвестиции» сыграли свою роль.

Также заметно увеличилась доля тех, кто ожидает роста обменного курса доллара в ближайший месяц и год. Это несмотря на то, что в июне волатильность курса оказалась самой низкой с января. Возможно, это связано с резким падением рубля в июне, который упал к тенге почти на 9%. В начале июля он уходил уже ниже привычного для всех уровня в пять тенге за рубль. Предполагаем, что респонденты вспомнили историческую корреляцию национальной валюты к рублю, когда

ослабление последнего приводило к аналогичной ситуации с тенге. Тем не менее сейчас такое предположение наверняка имеет под собой меньше оснований, учитывая резкое изменение макроэкономических условий в России.

Индекс депозитного доверия растет четвертый месяц подряд. Вероятно, это происходит за счет стабильного курса и высоких ставок. Ввиду того, что Нацбанк вновь сохранил базовую ставку на уровне 16,75%, скорее всего, мы увидим продолжение роста этого индекса в июле.



Данияр ОРАЗБАЕВ, аналитик Freedom Finance Global

Индекс потребительской уверенности от Kursiv Research в июне показал небольшой рост после двух месяцев

падений. Но тем не менее он все еще находится в отрицательной зоне ниже 100 пунктов. Отметим рост пяти из шести составных частей СЦИ. Такого не было с октября 2022 года, когда индекс резко вырос почти на 14 пунктов. В итоге снизился лишь индекс изменений личного материального положения, который, кстати, в мае был единственным взросшим показателем.

Продолжает снижаться оценка роста цен за последний месяц и год на фоне замедления месячной инфляции в июне до 0,5% месяц к месяцу, что является

лучшим показателем за 22 месяца (по данным официальной статистики). Доля респондентов, отмечающих сильное повышение цен за прошлый месяц, стабильно уменьшается в течение всего полугодия. Кроме того, последний опрос Национального банка РК также указывает на нисходящий тренд. При этом инфляционные ожидания пока не выглядят позитивными. В обоих опросах повысилась доля людей, ждущих какого-либо роста цен в июле. Вероятнее всего, новости по повышению тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства в рамках программы «Тари-

На региональном уровне предстоящего роста доллара больше других ждут жители Шымкента (63,6%) и Кызылординской области (64,3%). Причем в Кызылорде число респондентов, ожидающих роста американской валюты в перспективе одного года, за месяц увеличилось на 4,9%.

Страх безработицы – на прежнем уровне

Индекс ожидания безработицы находится в обратной зависимости от уровня страха перед проблемой занятости: рост этого показателя говорит о снижении тревожных ожиданий в обществе, а его уменьшение, наоборот, свидетельствует о нарастании беспокойства относительно ситуации на рынке труда.

В июне этот индикатор вырос незначительно – всего на 0,2% (до отметки 72,5), что означает отсутствие существенных изменений в ожиданиях относительно безработицы. Доля респондентов, считающих, что через год безработных станет больше, за месяц уменьшилась на 1,5% и составляет теперь 40,3%.

Больше других проблема занятости беспокоит людей предпенсионного возраста (45,9%). В региональном разрезе безработицы особенно опасаются жители Мангистауской (47,3%), Кызылординской (45,8%) и Атырауской (45,1%) областей.

Не занимать, но вкладывать

Индексы кредитного и депозитного оптимизма говорят о том, как жители воспринимают текущий период времени – считают его благоприятным или неблагоприятным для получения кредитов и осуществления банковских вкладов.

В июне индекс кредитного оптимизма снизился по сравнению с маем на 1,1 пункта и остановился на уровне 30,4 пункта. В региональном разрезе более других готовы брать кредиты жители Туркестанской области (38,6 п.), а менее других – жители Мангистауской области (20,9 п.).

Индекс депозитного оптимизма, напротив, немного вырос за месяц: с 50,9 пункта в мае до 51,1 пункта в июне. Доверие к депозитам больше проявляют женщины (53 п.) по сравнению с мужчинами (49 п.). Среди возрастных групп наибольшая готовность к осуществлению вкладов была отмечена у молодежи (61,8 п.), при этом показатель вырос на 4,2 пункта по сравнению с маем.

Из регионов самый высокий индекс был зафиксирован в Атырауской области (56,5 п.), а самый низкий – в Жетысуской области (45,6 п.).

Итого

В начале лета наблюдался общий рост индексов практически во всех категориях. Однако прежние значения показателей не позволили индексу потребительской уверенности (CCI) переместиться в границы оптимистичной зоны. Продолжается ряд негативных ожиданий на ближайший год.

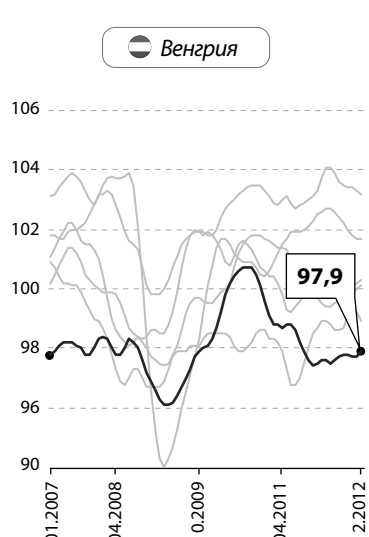
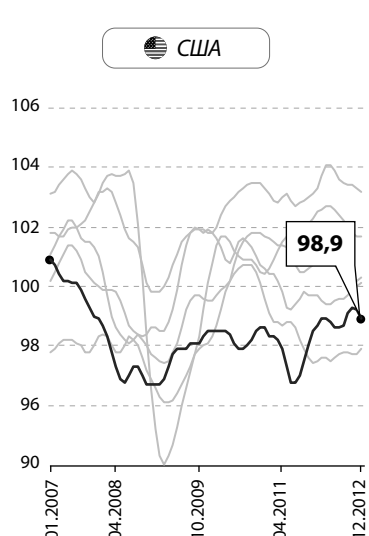
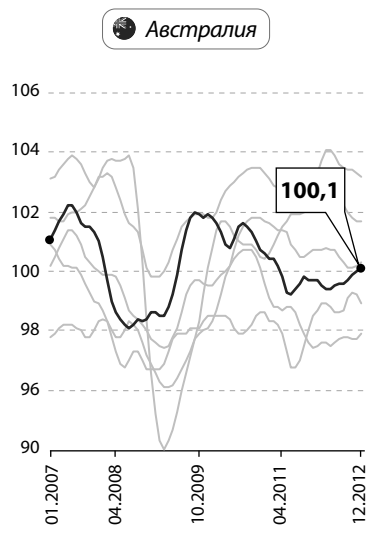
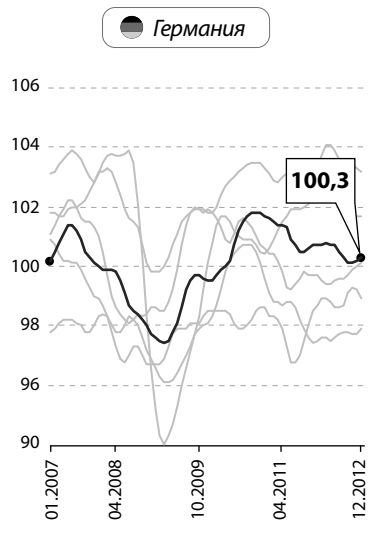
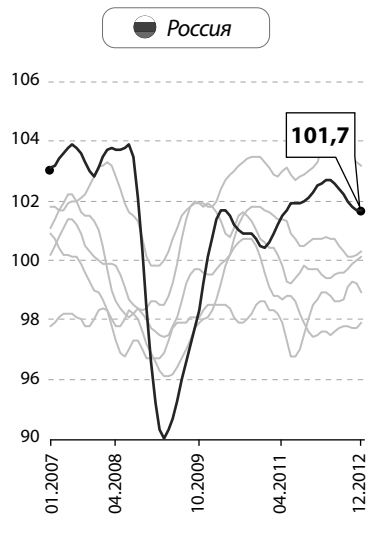
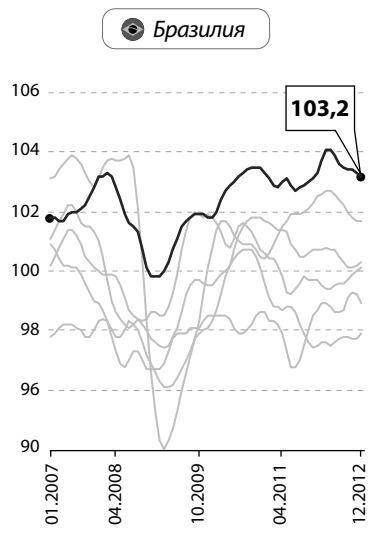
Так, удешевление сезонных продуктов и замедление инфляции пока не переломили негативную тенденцию ценовых ожиданий жителей Казахстана. Возможно, длительность предшествующего инфляционного периода с пиком в феврале (21,3%) привела к тому, что с марта среди населения республики преобладают пессимистические ожидания в оценках инфляционных процессов, в особенности в перспективе ближайшего года.

После майского укрепления курс тенге к доллару снизился на 1%. Ослабление тенге привело к увеличению на 3,2% числа людей, предсказывающих повышение стоимости доллара через 12 месяцев.

Вместе с тем мы видим, что сокращение инфляции с каждым месяцем все больше ощущается обществом, обладающим известной инерцией в оценке процессов. Дальнейшая динамика индекса CCI жителей Казахстана будет зависеть от длительности благоприятных экономических явлений.

Исследование было проведено в июне 2023 года методом телефонного опроса (CATI). Участие в нем приняли 3600 совершеннолетних респондентов со всей территории Республики Казахстан. Выборка репрезентативна по полу, возрасту и региону проживания участников опроса.

Индекс потребительской уверенности (CCI) за 2007–2012 годы



Источник: OECD



Локальное / глобальное: тренды глобализации в структуре потребительской уверенности

Индекс потребительской уверенности достаточно чувствителен как к локальному, так и к внешнему контексту: страновые потрясения – экономические, политические, социальные, а также происходящие мировые события могут оказывать значительное влияние на волатильность индекса потребительской уверенности, причем как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Мы писали об этом в материале «Анализируя потребительскую уверенность: тенденции и факторы» («Курсив», №21 (989), 8 июня 2023 года), прочитать его можно, перейдя по QR-коду.



Исследователи полагают, что в более краткосрочной перспективе (внешним или внутренним событием) затронутые произошедшим потрясением страны склонны демонстрировать схожие паттерны изменений потребительской уверенности.

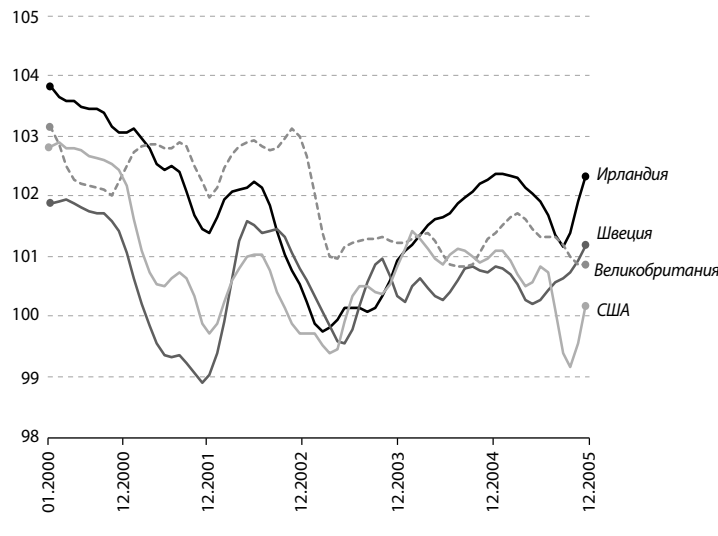
Внешние или внутренние шоки?

Краткосрочные колебания уровня потребительской уверенности могут иметь общий характер для как минимум нескольких стран в случае экономических, социальных потрясений – в частности, мировой кризис 2008 года оказал влияние на индекс потребительской уверенности почти во всех наблюдаемых мировых экономиках. А события 11 сентября 2001 года не только оказали влияние на индекс потребительской уверенности в Соединенных Штатах Америки, непосредственно затронутых событием, но и сказались на показателе уверенности потребителей во всех странах Евросоюза, и особенно – в Великобритании (при этом показатель CCI в скандинавских странах продемонстрировал значительно меньшие колебания).

Таким образом, мы можем говорить не только о масштабе социальных и экономических потрясений как для мировой экономики, так и для конкретной страны, но и о «значимости» этих потрясений для отдельных «блоков» стран, основанных на их дистанции – причем дистанция не только территориальной, но и культурной (язык, культурные ценности, иногда религиозные убеждения) – в случае с реакцией Великобритании на американское 11 сентября.

Есть и страновые потрясения, которые остаются локальными для конкретной страны и часто являются острой (и краткосрочной) реакцией потребителей на показатели страновой экономики, уровня безработицы, локальные политические и социальные события (выборы, забастовки

Индекс потребительской уверенности (CCI) за 2000–2005 годы



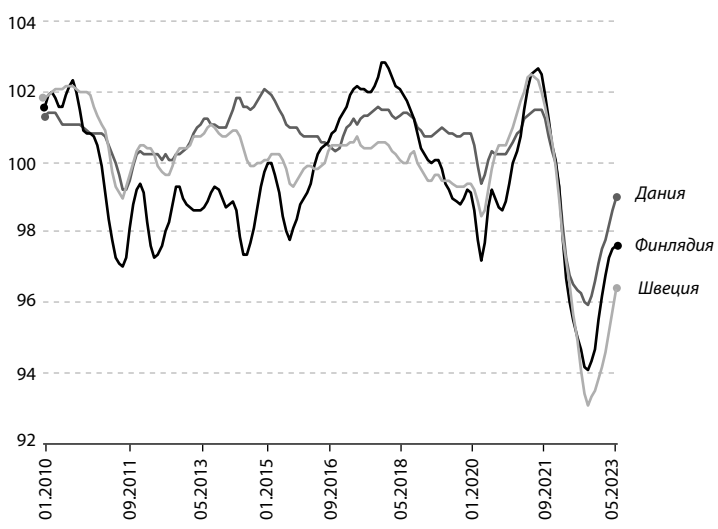
Источник: OECD

работников и т. д.). Например, закрытие бельгийского завода Renault, объявленное в феврале 1997 года, вызвало резкое падение бельгийского уровня потребительской уверенности на семь пунктов, в то время как остальные страны оказались не затронуты этим событием. Другой иллюстрацией может служить современная Великобритания, которая, несмотря на общий экономический скепсис европейских потребителей в текущее время, не так давно (в сентябре 2022 года) обновила минимальное значение индекса уверенности потребителей с 2008 года – в связи с растущей инфляцией и процентными ставками, сопровождаемыми снижением личных доходов.

Страновые специфики в долгосрочной перспективе

И если в рамках краткосрочного планирования потребительского поведения страны могут демонстрировать схожие паттерны, вне зависимости от их близости, то для среднесрочной и долгосрочной волатильности потребительской уверенности значимыми являются как экономическая близость – то есть схожесть экономических систем и ключевых экономи-

Индекс потребительской уверенности (CCI) за 2010–2023 годы



Источник: OECD

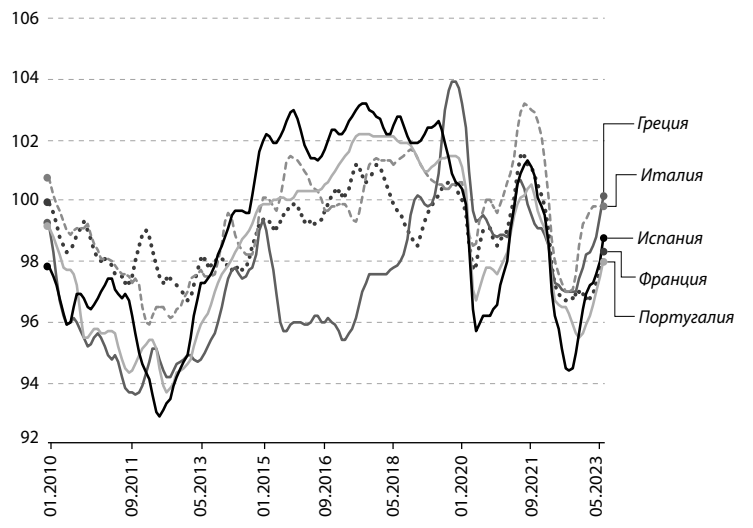
турной, но достаточно высокой экономической дистанцией.

Таким образом, в среднесрочной и долгосрочной перспективе страновая специфика и дистанция между странами становятся более значимыми для изменений в структуре потребительской уверенности.

При чем же тут счастье?

Исследователи также отмечают, что есть значимые связи индекса потребительской уверенности и других страновых макропоказателей – например, уровня счастья. «Желание» приобрести и «способность» приобрести те или иные вещи, агрегированные в индексе потребительской уверенности, отчасти наблюдаемые впоследствии в реальном потребительском поведении и ВВП страны,

Индекс потребительской уверенности (CCI) за 2010–2023 годы



Источник: OECD

ческих показателей, так и культурная близость стран. Причем экономическая дистанция является более значимым фактором, например, скандинавские страны часто обладают достаточно гомогенной структурой потребительской уверенности благодаря низкой экономической дистанции в отличие от средиземноморских стран, которые обладают низкой куль-

редко дополняются субъективными макропоказателями, способными дать возможность интерпретации скачков индекса CCI, не объясняемых экономическим контекстом.

Исследования демонстрируют, что связи между уровнем потребительской уверенности и уровнем счастья на страновом уровне сильнее связи между уровнем потребительской уверенности и показателем ВВП, то есть реальным потребительским поведением. Эти результаты демонстрируют важность анализа неэкономических субъективных показателей, которые могут влиять на потребительскую уверенность и ощущение благополучия, например, уровень счастья или тревожности, доверия – институционального или межличностного, культурных ценностей.

Учитывая, что Казахстан в 2022 году был помещен на 40-е место из 146 стран в World Happiness Report и показал лучший результат среди наблюдаемых стран Центральной Азии, умеренный оптимизм по сравнению с другими среднеазиатскими странами может быть характерен и для уровня потребительской уверенности казахстанцев.

LIFESTYLE

КАК

КИ

БЕ

ПАНК

ФАНТАЗИРУЕТ О БУДУЩЕМ



Нейросети уже могут целиком создавать фрагменты популярных голливудских проектов («Секретное вторжение») и омолаживать или возвращать актеров на экраны с того света («Индиана Джонс и колесо судьбы», «Флэш»). Пользователи в интернете рассуждают об этической стороне вопроса, сценаристы бастуют и требуют обуздать AI, но пока в целом непонятно, будет ли от этих технологий больше вреда или пользы. Искусственный интеллект, кибернетизация человечества, виртуальная реальность и всемогущие корпорации. Версии фантастов – каким может быть мир недалекого будущего и до чего человечество довел цифровой прогресс, показывают фильмы жанра киберпанк.

Матвей ШАЕВ

зом автора и машины. Формально компьютер все еще ущемлен в правах по сравнению с людьми. Об этом говорит прецедент разработчика Стивена Талера, который в 2018 году попытался защитить авторское право изображения, сгенерированного его нейросетью Creativity Machine. Он получил отказ со ссылкой на отсутствие «человеческого авторства» в произведении, ключевого условия в регистрации копирайта.

Увлеченный развитием возможностей кино и технологий режиссер Стивен Содерберг, например, не очень переживает по поводу потенциальной замены всех художников на роботов. По его словам, у AI не бывает похмелья, нет страха возвращаться поздно домой или возможности приготовить завтрак в качестве романтического жеста, а значит, творить и делать по-настоящему интересные произведения ему не под силу – получится без души.

Зато в кино машины добились и полной автономии, и возможности ощущать полный спектр эмоций. В сериале от создателя первого сезона «Настоящего детектива» Кэри Фукунаги «Маньяк» огромный вычислительный компьютер, который контролирует сложный психологический эксперимент, выходит из-под контроля, запутывается в собственных чувствах и даже саботирующие весь эксперимент, – ничто человеческое ему не чуждо, даже стихи, которые ему читает один из ученых.

«Маньяк» – образцовый продолжатель традиций так называемой «чувственной» фантастики вроде «Вечного сияния чистого разума» и «Она», а вместе с тем – своеобразный наследник хорошо знакомого многим жанра киберпанка, острее всего ставящего вопрос об отношениях человека и техники.

Большую роль в сюжете «Маньяка» играет загадочная, а могущественная корпорация, а в некой альтернативной вселенной в США появились странные изобретения: роботы-чистильщики, прокси-друзья, оплата услуг через прослушивание рекламы от живого человека-комивояжера и многие другие. Несмотря на прогресс, жизнь главных героев не улучшается, и по ходу действия они в поисках решения своих проблем постоянно сопротивляются окружающему обществу, ученым, семье,

самим себе. Все это – характерные черты киберпанка.

Больше, чем просто жанр

Сама история киберпанка сравнительно молода и насчитывает около сорока лет (кстати, уже сейчас наступила эпоха того самого «недалекого будущего» – действие многих произведений происходит в 20-х и 30-х годах XXI века). Слово-конструктор было придумано в начале 1980-х годов и связано с именами литературного редактора Гарднера Доуза и фантаста Брюса Стерлинга, популяризовавших термин, и писателя Брюса Бетке, написавшего тогда одноименный рассказ. Окончательно явление закрепилось в 1984 году, когда вышла книга Уильяма Гибсона «Нейромант», которая тут же стала художественным каноном, получила литературные премии и вошла в списки лучших произведений.

Тем не менее у киберпанка было много предшественников, не только в литературе, но и в кино. Несмотря на то, что сейчас он ассоциируется скорее с поп-культурой, подобная фантастика была предметом и условно «серьезного», авторского кинематографа, начиная от Жан-Люка Годара («Альфавиль»), Криса Маркера («Взлетная полоса») и Райнера Вернера Фассбиндера («Камикадзе 1989», «Мир в огне») и заканчивая эпохальным немым «Метрополисом» Фрица Ланга, где изображено расколотое антиутопическое общество будущего с небоскребами и роботами-андроидами. Эту традицию, например, продолжил переехавший в Голливуд нидерландец Пол Верховен, который снимал развлекательные, на первый взгляд, блокбастеры для

большой аудитории – «Робокоп», «Вспомнить все», «Звездный десант», – но на самом деле высмеивал штампы массового кино и говорил о проблемах Америки.

Киберпанк и сегодня ассоциируется с рядом философских концепций: например, восприятия и устройства мира, отсылающих к идеям античности и Нового времени, или же вопросам человека как такового – с этим связывают понятие трансгуманизма, технологического совершенствования человеческого тела.

Неслучайно триллер «Тринадцатый этаж» о запутанной виртуальной реальности, уступивший в год выхода в популярности «Матрице», открывается цитатой Рене Декарта, а главный герой «Бегающего по лезвию» и вовсе назван Риком Декардом в его честь. Именно этот фильм, как и вышедшая в 1968 году оригинальная книга Филиппа Дика «Мечтают ли андроиды об электроовцах?», стал законодателем киберпанковской моды на годы вперед.

Иронично, но режиссер Ридли Скотт при работе вдохновлялся скорее прошлым, чем фантазировал о будущем. «Бегающий по лезвию» был современным вариантом классического для голливудского кино жанра нуара – мрачных детективов с особым стилем и узнаваемыми персонажами. Циничный частный сыщик стал охотником за репликантами, а роковая женщина – андроидом. Предполагалось даже, что Харрисон Форд будет ходить в шляпе, однако из-за «Индианы Джонса» от идеи пришлось отказаться; тем не менее Скотт требовал, чтобы костюмы персонажей выглядели так, словно они пришли из 1940-х годов.

Другим источником вдохновения стала азиатская культура, особенно японские и гон-

культура сыграла большую роль в становлении киберпанка (в конце концов, неслучайно за основу была взята именно панковская субкультура); в 1993 году индустрия даже оплатила свой «долг» с выходом альбома Билли Айдола, который так и назывался – Cyberpunk.

Многие фигуры, связанные с музыкальным протестом, появлялись на экране в характерных фильмах: Дебби Харри из Blondie сыграла в «Видеодоме», Игги Поп и Лемми – в подзабытом постапокалиптическом вестерне «Железо», Мик Джаггер – в провалившемся боевике «Корпорация «Бессмертие», Ice-T – в изуродованном продюсерами «Джонни Мнемонике», снятом по рассказу Уильяма Гибсона, и недооцененной в то время «Танкистке». Но, возможно, самой интересной коллаборацией музыки и киношного киберпанка мог оказаться проект Рашида Нугманова, так и оставшийся на бумаге.

«Цитадель смерти», задуманная вместе с тем же Гибсоном, должна была стать своеобразным сиквелом «Иглы». По сюжету Моро, вновь сыгранный Цоем, приезжает в Ленинград, ставший свободным капиталистическим городом (направиваются параллели с «Джонни Мнемоником», где фигурировал вольный город Ньюарк) посреди СССР, охваченного гражданской войной. Там он надеется пробраться на аэродром, чтобы покинуть стра-



конские фильмы – последние сильно повлияли на «Матрицу». Киберпанк занимает особое место в аниме, которое Голливуд пытается безуспешно адаптировать: после «Призрака в доспехах» в планах студий стоит важнейший «Акира», история о некой божественной силе, запертой на подземном полигоне и разбуженной мутировавшим подростком-байкером. Однако японские фильмы куда экстремальнее голливудских – вряд ли кто-то поставит рядом шок-хоррор «Тэцуо, железный человек» и «Железного человека» Marvel. Характерный детективный сюжет в фантастике использовался и до, и после «Бегающего по лезвию». В 1973 году, почти на десять лет ранее, вышел киберпанк-триллер «Зеленый сойлент» о полицейском, расследующем убийство и заговор крупной корпорации по производству заменителя еды в перенаселенном мире 2022 года.

А в ленте Кэтрин Бигелоу «Странные дни» жуликоватому торговцу фильмами, внедряемому прямо в мозг зрителя, попадает запись с жестоким преступлением, которое он должен раскрыть. Однако на первый план выходит линия, связанная с социальной несправедливостью – убийством чернокожего рэпера, голоса поколения, и нечистыми на руку одержимыми полицейскими; сюжет был написан Джеймсом Кэмероном, поэтому их явно можно сравнить со злобещим T-1000 из сиквела «Терминатора», несмотря на то, что они «всего лишь» люди.

Будущее, оставшееся в прошлом

Появление рэпера-бунтаря в «Странных днях» можно назвать закономерным: музыкальная

культура сыграла большую роль в становлении киберпанка (в конце концов, неслучайно за основу была взята именно панковская субкультура); в 1993 году индустрия даже оплатила свой «долг» с выходом альбома Билли Айдола, который так и назывался – Cyberpunk.

Многие фигуры, связанные с музыкальным протестом, появлялись на экране в характерных фильмах: Дебби Харри из Blondie сыграла в «Видеодоме», Игги Поп и Лемми – в подзабытом постапокалиптическом вестерне «Железо», Мик Джаггер – в провалившемся боевике «Корпорация «Бессмертие», Ice-T – в изуродованном продюсерами «Джонни Мнемонике», снятом по рассказу Уильяма Гибсона, и недооцененной в то время «Танкистке». Но, возможно, самой интересной коллаборацией музыки и киношного киберпанка мог оказаться проект Рашида Нугманова, так и оставшийся на бумаге.

«Цитадель смерти», задуманная вместе с тем же Гибсоном, должна была стать своеобразным сиквелом «Иглы». По сюжету Моро, вновь сыгранный Цоем, приезжает в Ленинград, ставший свободным капиталистическим городом (направиваются параллели с «Джонни Мнемоником», где фигурировал вольный город Ньюарк) посреди СССР, охваченного гражданской войной. Там он надеется пробраться на аэродром, чтобы покинуть стра-

но, но в ходе своего приключения встречает девочку по имени Алиса и попадает в сети заговора, связанного с диктатором-телеведущим по прозвищу Доктор Друг.

Если в «Игле» антагониста сыграл Петр Мамонов, то в «Цитадели смерти» главным злодеем должен был стать Дэвид Бирн из Talking Heads. «Смесь гипнотизера и гуру-самоучки со знахарем», этот персонаж в очках в стальной оправе, возможно, отсылал к виртуальному ведущему новостей по имени Макс Хэдрум из фантастического фильма «Макс Хэдрум: на 20 минут в будущее», ставшему не только героем поп-культуры (в одном из клипов в его образе, например, появлялся Эминем), но и «фигурантом» загадочного взлома эфира телепиратами в 1987 году.

Советско-американский диалог в кино не случился: съемки «Цитадели смерти» так и не были начаты из-за роковой гибели Цоя в 1990 году. Гибсон позднее переключился на другие проекты, среди которых был черновой сценарий третьей части «Чужого», а Нугманов снял истери «Дикий Восток», изначально задуманный как проект для группы «Кино».

Мир будущего, в том числе киберпанк, с тех пор надолго поселился на экранах – интересно, что в последнее время вышло сразу два сериала по мотивам произведений Филиппа Дика и Уильяма Гибсона, а «Нейромант» так и остается одной из самых желаемых для экранизации книг; свой вклад за последние годы внесла и неоднозначная игра Cyberpunk 2077. Однако глядя на то, как сейчас развиваются технологии, остается гадать, будут ли эти фантазии новой человеческой реальностью или останутся забавной архаикой.



КАМЫЗЯКИ

5 ОКТЯБРЯ

АЛМАТЫ АЛМАТЫ АРЕНА

20:00

ТИКЕТОН

Анна Седокова в Алматы

Ресторан More&More, 27 июля, 19:00

Алексей Чумаков в Алматы

Queen Алматы, 20 июля, 19:00

«Другая Дюймовочка» в Алматы

Interius, театр Разии Хасановой, 5–17 июля, 19:00

Almaty Circus Festival

Алматинский цирк, 26 июля – 27 августа

ТИКЕТОН



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Сольный концерт Айгуль Шамшидовой

Almaty Theatre, 23 июля, 19:00