

# КУРСИВ



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ЧАША ПОЛНЕЕ, НОША ТЯЖЕЛЕЕ

стр. 3

**ЭКСПЕРТИЗА:**  
СТАБИЛЬНЫЕ МИНУС ДЕСЯТЬ

стр. 6

**ИНДУСТРИЯ:**  
ПУТЬ К САМУРАЮ

стр. 9

**LIFESTYLE:**  
ВЛОЖИТЕСЬ В СУМКУ

стр. 12

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

## Корпбонды на пенсии

**Вести КРІ для ЕНПФ, чтобы он больше инвестировал в корпоративные бумаги казахстанских эмитентов. Такое предложение прозвучало от главы Halyk Bank Умут Шаяхметовой во время Международного биржевого форума в Алматы. Насколько это выполнимо в текущих условиях, разобрался «Курсив».**

**Айгуль ИБРАЕВА**

По словам Умута Шаяхметовой, ЕНПФ является главным инвестором на фондовом рынке, но практически не инвестирует в корпоративные ценные бумаги – это сильно ограничивает ликвидность и возможности по развитию корпоративного рынка ценных бумаг. «Мое предложение – поставить какой-то КРІ для ЕНПФ, чтобы он покупал не преимущественно бумаги квазигосударственного сектора по ставкам ниже рыночных, но и приобретал больше корпоративных бумаг. Понятно, что это должны быть очень хорошие и качественные, прозрачные эмитенты... Условия размещения ликвидности в корпоративные бумаги должны быть абсолютно рыночными, без каких-либо льгот. Это был бы хотя бы первый шаг в сторону развития, увеличения ликвидности корпоративного рынка ценных бумаг», – считает председатель правления Halyk Bank.

КРІ для ЕНПФ она предлагает установить в размере 5% от объема годового размещения бумаг.

### Сколько денег ЕНПФ у местных эмитентов?

Корпоративные облигации должны присутствовать в портфеле пенсионных активов, согласен заместитель председателя правления Halyk Finance Адиль Табылдыев.

«Управляющие пенсионными активами прежде всего должны действовать в интересах бенефициаров – вкладчиков. Корпоративные облигации, как класс активов, предоставляют возможность для увеличения доходности портфеля, а также возможность для диверсификации портфеля, то есть для снижения его рисков. Управляющие просто не должны игнорировать такой пласт инвестиционных возможностей для своих бенефициаров. Какую долю должны занимать корпоративные облигации в портфеле, определяется стратегией, которой следуют управляющие, но такие инструменты однозначно должны присутствовать в портфеле пенсионных активов», – добавляет он.

> стр. 2



Коллаж Илья Ким

## Уплотнение мозгов

Как изменится территория КазНУ в ближайшие три года

**Новые учебные корпуса, общежития и административные здания к 2026 году появятся на территории КазНУ. Суммарная площадь новых объектов – не менее полумиллиона «квадратов». Как преобразится привычный облик одного из главных вузов страны – в материале «Курсива».**

**Наталья КАЧАЛОВА**

«Городок КазНУ известен как один из самых зеленых уголков города. Зеленые насаждения насчитывают 18 тыс. деревьев и охватывают площадь в 37 тыс. кв. м», – пишет главный вуз страны на своем

сайте. Но через три года все должно измениться. Проект реконструкции университета предусматривает плотную застройку его территории – у КазНУ появится не менее 500 тыс. кв. м новых площадей. Для сравнения, это как алматинские Mega и MegaPark, а также столичный «Хан-Шатыр» и Mega Silk Way вместе взятые.

### Кратный рост

В 2024 году КазНУ отметит свое 90-летие. В юбилейный год вуз планирует начать грандиозные преобразования – второй этап строительства студгородка.

Первый этап стартовал более полувека назад – камень в строительство современного студенче-

ского городка вуза заложили в апреле 1970-го. На 100 га на южной окраине Алматы предусмотрели четыре функциональные части – учебную, спортивную, жилую и хозяйственную, разделенные парковыми пространствами. Проект был для того времени прорывным, но достаточного финансирования и рабочих рук на стройку не выделяли – общежития и учебные корпуса возводили силами студенческих отрядов. В результате строительство затянулось на десятилетия – последние здания факультетов естественных наук, библиотеку и дом молодых ученых (семейное общежитие) построили только в 2010-х.

> стр. 11



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Photo: Shutterstock/Gabo Art

## Старый iPhone мзды не портит

Новинки от Apple уступают в продажах прошлогодней версии смартфона

**Спрос на iPhone 15 после официального старта продаж в Казахстане оказался ниже по сравнению со спросом на 14-ю серию. Более того – ни одна из новинок не входит даже в топ-10 популярных моделей у отечественных ретейлеров.**

**Анастасия МАРКОВА**

В самой крупной казахстанской сети магазинов бытовой техники и электроники (БТиЭ) Sulpak

продажи новой серии айфона снизились на 17% по отношению к прошлогодним показателям его предшественника – 14-й серии iPhone. Количество предзаказов упало более чем в 1,5 раза.

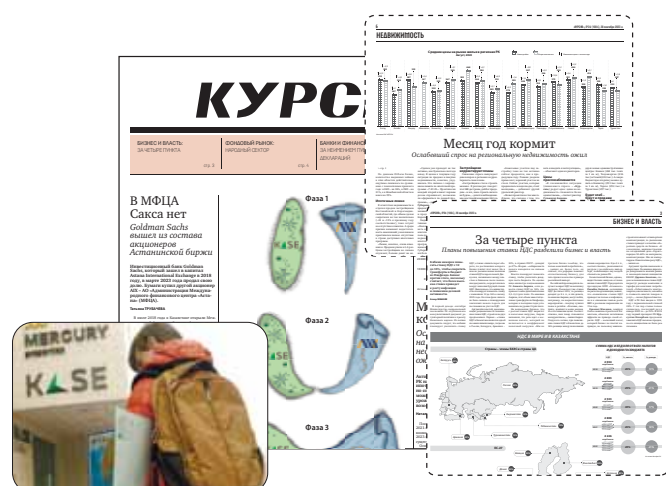
В «Мечте» спад продаж в октябре-ноябре 2023-го по сравнению с аналогичным периодом 2022 года составил 15%. Количество предзаказов на новоспеченное «яблоко» и вовсе сократилось в десять раз.

Падение спроса на новинки от Apple по сравнению с прошлым годом журналисту «Курсива» подтвердили и в компании Technodom, но конкретные показатели не озвучили.

### Серый – хит сезона

«Основной драйвер падения – поздний лонч (launch product – запуск продукта – «Курсив») iPhone 15 в Казахстане относительно мирового запуска. Из-за чего в период предзаказа было много предложений серого товара в Kaspi-магазине, где можно было приобрести смартфон, не дожидаясь официального старта продаж», – объясняет генеральный директор ТОО «Arena S» (Sulpak) Дмитрий Провкин.

> стр. 8



**ЧИТАЙТЕ**  
**КУРСИВ**  
**НА БУМАГЕ!**

Подписка через каталоги:

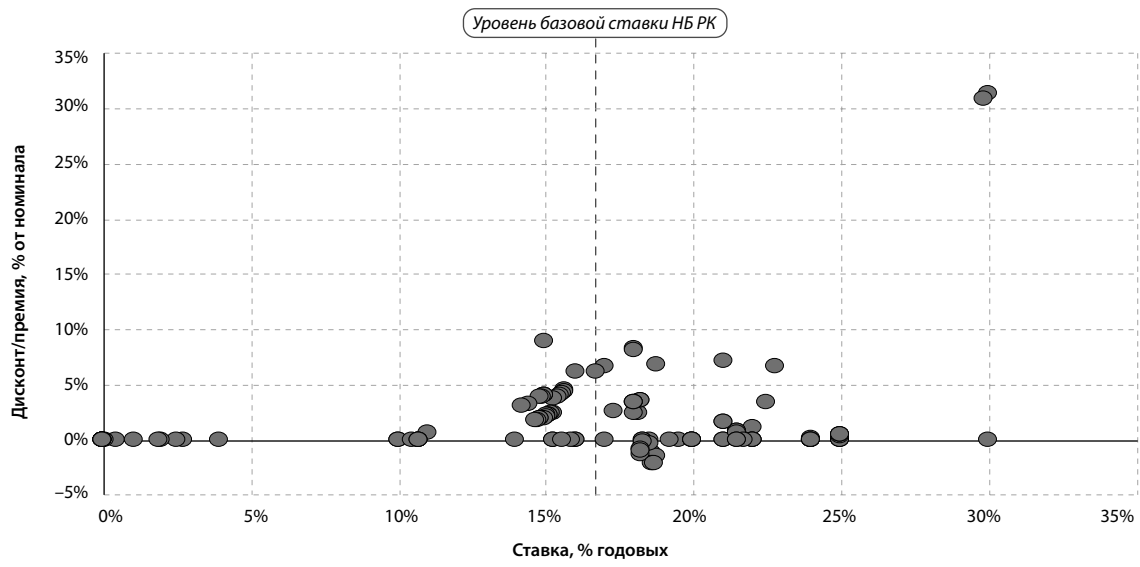
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года



# БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

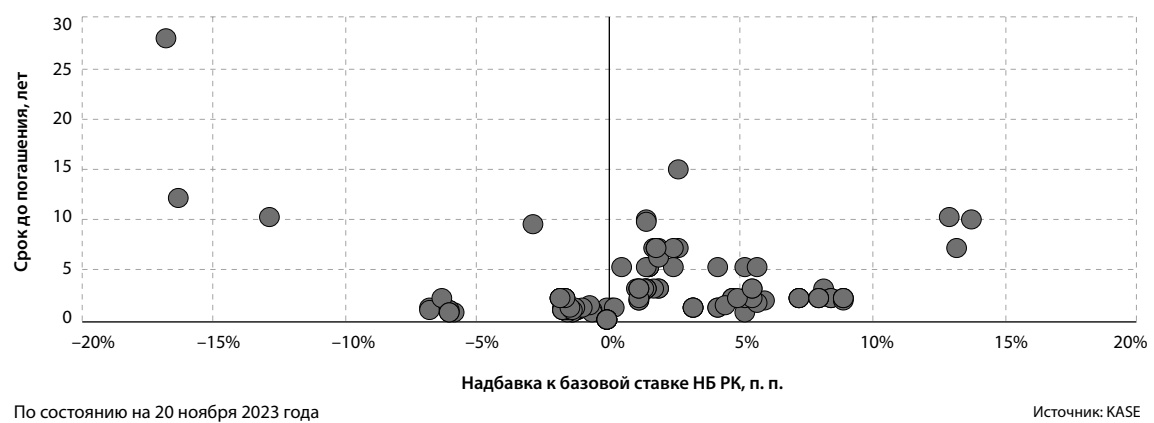
## Ставки размещений корпоративных облигаций РК в 2023 году на KASE и дисконт /премия\* по данным размещениям\*



## Ставки размещений корпоративных облигаций РК в 2023 году на KASE и их срочность



## Премия за риск корпоративных облигаций РК в 2023 году на KASE и их срочность



# Корпбонды на пенсии

> стр. 1

Табылдиев привел актуальные данные ЕНПФ, согласно которым доля облигаций квазигосударственных организаций РК в портфеле фонда в управлении Нацбанка составляет 10%, облигаций казахстанских банков второго уровня — 5%, облигаций других корпоративных эмитентов — 0,08%, акций и депозитарных расписок казахстанских эмитентов — 2%. То есть в квазигосударственный и негосударственный сектор инвестировано порядка 17% активов ЕНПФ в управлении Национального банка. Для сравнения: доля государственных ценных бумаг составляет 47,2%, в индексное управление, включающее ГЦБ развитых и развивающихся стран, а также активы, переданные во внешнее управление, вложено 24,7%.

Совокупные активы ЕНПФ в октябре текущего года превысили 17 трлн тенге. Соответственно, доля облигаций других корпоративных эмитентов в 0,08% — это всего лишь 14 млрд тенге, что очень мало, но с другой стороны — инвестиции в облигации квазигосударственного сектора составили 1,7 трлн тенге, а в облигации казахстанских банков второго уровня — 864 млрд тенге, что выглядит внушительной суммой, считает эксперт.

Стоит отметить, что бумаги казахстанских эмитентов — один из самых эффективных инструментов ЕНПФ на сегодня. По данным фонда, среднезвешенная доходность к погашению по облигациям квазигосударственных организаций РК, номинированным в тенге, составила 11,3% годовых, в долларах США — 5,5% годовых. Среднезвешенная доходность к погашению по облигациям БВУ РК составила 10,4% годовых. А текущая стоимость ценных бумаг казахстанских эмитентов на 13,3% больше, чем их стоимость при покупке.

Другой вопрос в том, что Национальный банк, как основной управляющий активами ЕНПФ, в последние годы практически устранился с внутреннего рынка корпоративных облигаций, негодует зампред Нalyk Finance. Так, за девять месяцев 2023 года в портфель ЕНПФ в управлении Национального банка из корпоративных облигаций были приобретены лишь облигации Банка RBK на 11 млрд тенге, в течение 2022 года — облигации Банка RBK и БЦК на 29 млрд тенге и в течение 2021 года — облигации того же Банка RBK и Евразийского банка на общую сумму порядка 80 млрд тенге.

Для сравнения: в портфель ЕНПФ в управлении НБ РК в 2020 году были приобретены корпоративные облигации на общую

сумму порядка 748 млрд тенге по номиналу. В том числе бумаги НУХ «Байтерек» — на 150 млрд тенге, ФНБ «Самрук-Қазына» — на 129 млрд тенге, «Казахстанского фонда устойчивости» — на 200 млрд тенге, Банка Развития Казахстана — на 123 млрд тенге и облигации «Аграрной кредитной корпорации» — на 36 млрд тенге.

Если активы ЕНПФ и инвестируются в локальные тенговые корпоративные облигации, то это в основном выпуски, представленные национальными управляющими холдингами, институтами развития и банками, тогда как эмитенты производственного сектора и сектора услуг слабо представлены в портфеле ЕНПФ, указывает Адиль Табылдиев.

«Реальный сектор экономики имеет большую емкость для инвестирования. Пусть даже это «дочки» и «внучки» национальных управляющих холдингов. И в частном секторе есть интересные эмитенты. Да, не все из них удовлетворяют жестким требованиям для приобретения их облигаций в состав портфеля ЕНПФ. Но и достойные кандидаты, у которых и качество корпоративного управления на высоком уровне, и возможности присвоения кредитных рейтингов приемлемого уровня, присутствуют», — считает он.

У большинства частных управляющих пенсионными активами доля корпоративных облигаций в портфелях выше, чем у ЕНПФ. К примеру, в портфеле пенсионных активов в управлении BCC Invest доля казахстанских корпоративных облигаций (включая облигации эмитентов квазигоссектора) около 30%, в портфелях в управлении Nalyk Finance и Nalyk Global Markets — превышает 20%.

### Что предлагает биржа?

«Во всем мире пенсионные фонды имеют достаточно жесткие инвестиционные декларации относительно надежности бумаг, которые они могут включать в свои портфели. Это в первую очередь связано с тем, что деньги пенсионеров не должны пропасть. Поэтому, чтобы пенсионные фонды могли больше вкладывать в корпоративные бумаги,

должно появиться достаточное количество очень качественных корпоративных заемщиков, которые много занимают на открытом рынке», — отмечает Борис Кожуховский, финансовый консультант ТОО «LK Finance».

Текущий объем портфеля ЕНПФ составляет 17,2 трлн тенге с учетом поступающих ежегодных взносов от населения, а это порядка 2,8 трлн тенге в год, фонд мог бы поглотить достаточное количество корпоративных выпусков, если они будут соответствовать его риск-профилю, указывает Кожуховский. Другое дело, что на рынке нет достаточного количества качественных эмитентов для включения в портфель ЕНПФ. Заметим, что большая часть корпоративного долга казахстанских эмитентов в портфеле пенсионного фонда не имеет кредитного рейтинга международных агентств.

Сейчас на рынке коммерческого долга на Казахстанской фондовой бирже торгуется 388 выпусков облигаций от 97 эмитентов. В основном это ценные бумаги представителей квазигоссектора и банков второго уровня. Совокупный объем корпоративных заимствований на KASE оценивается в 13,7 трлн тенге. С начала года объем корпоративного долга в обращении сократился на 0,7 трлн тенге. Объем торгов в сегменте корпоративного долга, наоборот, увеличился. За январь — октябрь 2023 года объем торгов на первичном рынке составил 1,33 трлн тенге и вырос относительно соответствующего периода 2022 года на 44,1%. На вторичке, напротив, наблюдается спад — объем торгов за десять месяцев текущего года составил 0,54 трлн тенге, что на 33,8% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Рекордный уровень базовой ставки регулятора (16,75%), установленный в текущем году, стал драйвером увеличения индикатора доходности корпоративных облигаций основной площадки биржи KASE\_BMY. В октябре индикатор вырос до максимальных

14,63%. Сегодня индекс корпоративных облигаций находится на уровне 14,5%, с начала года показатель вырос на 1,83 п.п.

Для оценки текущей ситуации на рынке корпоративного долга редакция проанализировала размещения облигаций казахстанских эмитентов на KASE с начала текущего года. За неполные 11 месяцев мы насчитали 117 размещений от 26 эмитентов на 1,04 трлн тенге. Средняя ставка размещения облигаций за рассматриваемый период составила 17,3% годовых, в том числе по облигациям в нацвалюте — 17,7%, по долларовым бумагам — 10,5%. Средний дисконт от номинала, рассчитанный по среднезвешенной чистой цене по поданным заявкам, сложился на уровне 2,3%. Премия к безрисковой ставке (базовой ставке НБ РК) составила 1,42 п.п.

Большая часть размещенного долга (464,1 млрд тенге, или 44,4% от совокупного объема) представлена бумагами банков второго уровня. В том числе четыре выпуска облигаций от Bererke Bank на 400 млрд тенге и несколько выпусков от Home Credit Bank и Bank RBK. Средняя доходность бондов БВУ была примерно на уровне базовой ставки регулятора (около 16,2% годовых).

43,7% всех размещений приходится на квазигоссектор. В основном это ценные бумаги «Казахстанского фонда устойчивости». Это самый активный эмитент на рынке облигаций KASE: с начала года КФУ привлек на бирже 46 размещений облигаций на 333,4 млрд тенге. В том числе четыре выпуска с плавающей ставкой с привязкой к TONIA. Бумаги «дочек» нацхолдингов самые надежные на рынке корпоративных облигаций, соответственно, доходность таких облигаций самая низкая в сегменте. Средняя ставка квазигосударственных бондов составила 14,6% годовых.

На биржу начали активно выходить микрофинансовые организации. На них приходится 6,7% всех корпоративных размещений облигаций в текущем году (70,3 млрд тенге). В том числе три вы-

пуска облигаций на 30 млрд тенге от микрофинансовой организации KMF и несколько выпусков МФО «ОнлайнКазФинанс» на 28,6 млрд тенге.

В текущем году на рынке коммерческого долга активизировались и частные компании, хоть и объемы у них относительно небольшие. «Частники» продали на бирже бондов на 54,2 млрд тенге (5,2% от совокупного объема корпоративных размещений). В числе эмитентов облигаций оказались девелоперы, аграрии, ретейлеры, добывающие и энергетические компании. Облигации частных компаний оказались самыми прибыльными на рынке, средняя ставка по ним сложилась на уровне 21,7%. Здесь же прошли размещения с рекордной доходностью от RG Brands Kazakhstan. Компания привлекла на KASE 20,3 млрд тенге, разместив 10-летние облигации с доходностью к погашению 30% годовых.

### Можно, если осторожно

Предложение Умут Шаяхметовой экспертное сообщество считает актуальным и необходимым, однако подходит к нему рекомендует с осторожностью.

«ЕНПФ может вкладывать в бумаги казахстанских корпоративных эмитентов, это очень хорошая идея», — соглашается финансист Рсыл Рымсаметов. Но важно, чтобы эти компании имели хороший рейтинг, демонстрировали 3-5-летнюю историю прибыли, а значительная часть капитала эмитентов должна быть обеспечена твердыми активами. И в случае дефолта таких компаний, согласно договору покупки ценных бумаг, ЕНПФ должен быть кредитором первой линии».

«Действительно, у ЕНПФ имеется колоссальная ликвидность, — говорит гендиректор консалтинговой фирмы DAMU Capital Management Мурат Кастаев. — Однако если обязать ЕНПФ направлять какую-то часть портфеля на покупку частных корпоративных облигаций, то может сложиться ситуация, когда ликвидности будет много, а качественных

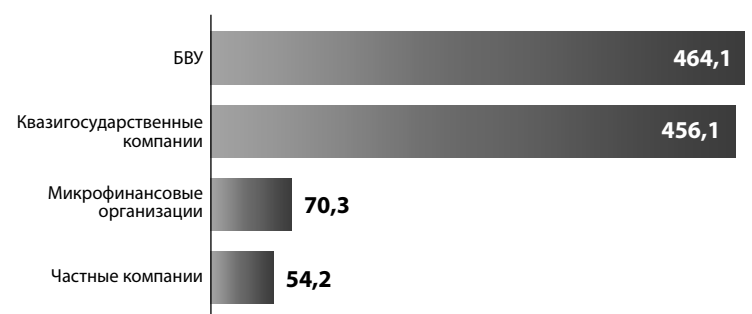
эмитентов недостаточно. В итоге фонд будет вынужден покупать в свой портфель корпоративный хлам, низкокачественные облигации сомнительных эмитентов. Либо, что еще хуже, будут искусственно создаваться компании и выпускаться облигации с целью вывода средств из ЕНПФ и без намерения их вернуть», — опасается эксперт.

Форсированно стимулировать казахстанский бизнес выпускать облигации и привлекать капитал из ЕНПФ не нужно, считает Кастаев. С учетом текущих высоких ставок доходность по облигациям должна быть на несколько процентов выше доходности депозитов, а это как минимум 20%. В Казахстане не так много отраслей и эмитентов, которые могут себе позволить привлекать капитал по таким ставкам, а значит, либо на бирже будет мало эмитентов, либо эмитенты все же будут привлекать капитал по высоким ставкам, что может привести к дефолтам. Если же снизить ставку в административном порядке, то капитал для частных эмитентов будет субсидироваться в ущерб либо госбюджету, либо вкладчикам пенсионного фонда.

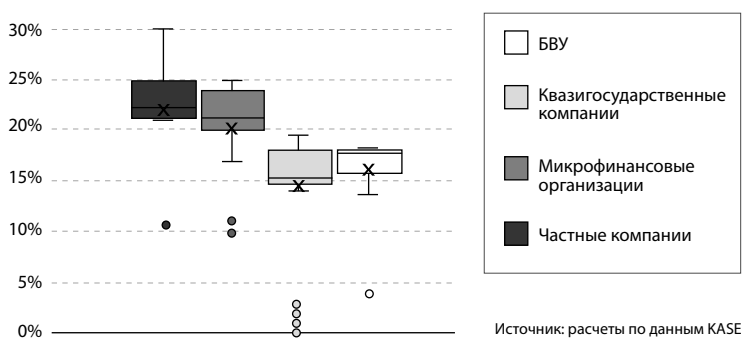
Регуляторам в лице Нацбанка и АРПФ нужно двигаться в этом направлении, но без успешных действий, считает Кастаев. Сейчас инфляция в Казахстане идет на спад, вслед за ней постепенно будет снижаться и базовая ставка. По прогнозам эксперта, уже к концу следующего года базовая ставка может опуститься до 10–12%, а в 2025 году стать ниже 10%. Вслед за снижением базовой ставки будут снижаться и ставки по кредитам и депозитам, и корпоративные облигации, которые предлагают доходность в 10–13%, станут уже более привлекательными для инвесторов. Эти ставки вполне приемлемы и сильные для самих эмитентов. Примерно на этот период и может выпасть бум инвестиций в ценные бумаги казахстанских эмитентов. Поэтому инициативу Умут Шаяхметовой следует начать реализовывать в 2024 году, с доработкой и запуском в полной мере в 2025 году, полагает он.

«В условиях свободной, рыночной экономики и надлежащего контроля частный бизнес всегда будет превосходить в эффективности и доходности государственные активы, поэтому казахстанский пенсионный капитал должен финансировать именно казахстанский частный капитал, стимулируя рыночную конкуренцию, развитие частного бизнеса, инноваций и технологий, вместо того чтобы быть дополнительным карманом для финансирования дефицита госбюджета и неэффективных и ненужных госкомпаний», — резюмирует Мурат Кастаев.

## Распределение размещений корпоративных облигаций в 2023 году на KASE по группам эмитентов и объему, млрд тенге



## Распределение размещений корпоративных облигаций в 2023 году на KASE по группам эмитентов и ставкам размещения, %



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

Генеральный директор: Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор: Мира ХАЛИНА

Редакционный директор: Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА

tnikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»: Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧУЛОВА

n.kachulova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research: Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»: Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Редактор отдела «Инвестиции»: Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»: Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры: Светлана ПЫЛТЫГЕНЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (727) 257 49 88 i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

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

Административный директор: Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99 g.renat@kursiv.media

Представительство в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

astana@kursiv.media

Подписные индексы: для юридических лиц — 15138,

для физических лиц — 65138

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

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

Отпечатано в типографии ТОО РПЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

Тираж 8 000 экз.

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

# Чаша полнее, ноша тяжелее

«Курсив» подсчитал, сколько должен банкам среднестатистический житель РК и как эта сумма соотносится с размером банковского счета на душу населения.

**Виктор АХРЭМУШКИН**

Как следует из данных Нацбанка, за последний год (1 сентября 2023 года к аналогичной дате 2022-го) банковское кредитование физлиц в Казахстане выросло втрое быстрее (+30,9%), чем портфель займов юрлицам (+10,1%). Если кредитный аппетит бизнеса пока оказывается подпорчен высокими ставками, то на спрос граждан, судя по динамике, подорожавшие деньги не повлияли. В разрезе регионов объем займов населению, включая индивидуальных предпринимателей, увеличился в диапазоне от 24,1% (Северо-Казахстанская область) до 40,8% (Туркестанская область). В абсолютном выражении наибольший прирост розничного портфеля произошел в Алматы (+1 трлн тенге) и Астане (+650 млрд).

По расчетам «Курсива», на 1 сентября 2023 года среднестатистический казахстанец (любого возраста) был должен банкам 768 тыс. тенге. За прошедший год эта сумма выросла на 26,8%, или на 162 тыс. тенге. Фактическая долговая нагрузка среднего жителя РК выше указанной суммы из-за наличия займов, полученных в небанковских кредитных организациях, и значительно выше – если из всего населения страны вычесть граждан, не обремененных долгами перед финансовыми институтами. Например, по данным Первого кредитного бюро (ПКБ), на 1 октября 2023 года действующие банковские и микрокредиты (включая списанные за баланс) имели около 8,5 млн казахстанцев и в периметре именно этого количества людей средняя непогашенная задолженность (основной долг плюс проценты) составляла 2,17 млн тенге на одного заемщика.

Наиболее активно пользуются заемными ресурсами жители двух крупнейших мегаполисов: по расчетам «Курсива», в Алматы средний размер розничного банковского кредита составляет 1,97 млн, в Астане – 1,82 млн тенге на душу населения (см. таблицу). Это примерно в 2,5 раза выше среднестранового показателя. Далее в ренкинге идут Шымкент (886 тыс. тенге задолженности на человека) и Карагандинская и Улытауская области (820 тыс.). Жители остальных регионов должны банкам меньше среднестранового уровня. Среди них минимальный удельный кредит приходится на население Туркестанской области (188 тыс. тенге), максимальный – на Атыраускую область (761 тыс.). В относительном выражении размер среднего кредита за последний год вырос в диапазоне от 18,9% (Алматинская и Жетысуская области) до 36,6% (Туркестанская область).

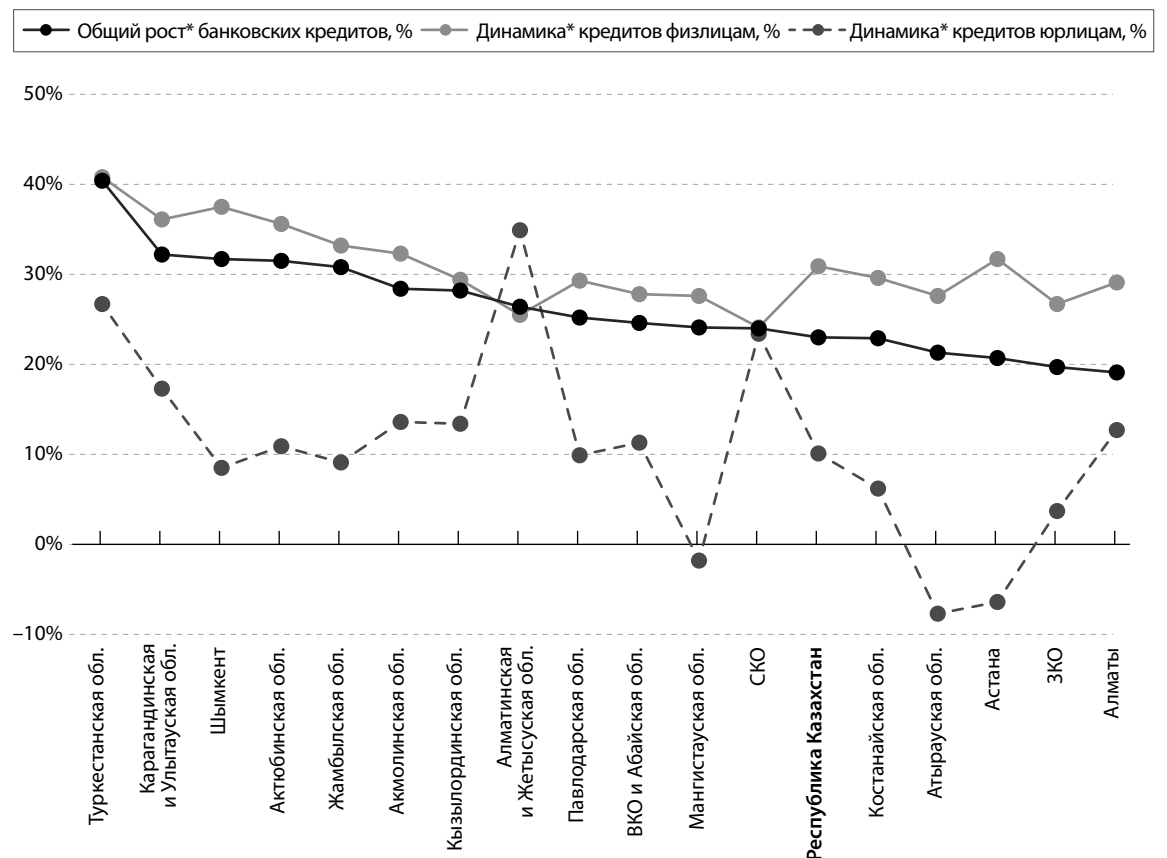
По мнению аналитиков ПКБ, в сегодняшней резонансной дискуссии о том, существует ли в Казахстане перекредитованность населения и насколько высоки риски в сегменте розничного кредитования, необходимо учитывать тот факт, что совокупный ссудник физлиц очень неравномерно распределен между заемщиками с точки зрения размеров долга. Например, из 7,6 млн казахстанцев, имеющих беззалоговые потребительские кредиты (а на этот продукт приходится 48% от всего объема розничных займов), средняя задолженность половины составляет лишь 215 тыс. тенге. Для 90% таких заемщи-

ков (6,9 млн человек) средний размер непогашенного долга возрастает до 686 тыс. тенге. Зато оставшиеся 10% заемщиков (на которых приходится 47% от всего портфеля необеспеченных розничных ссуд) должны банкам в среднем около 5,5 млн тенге каждый.

В ПКБ подчеркивают, что расчеты сделаны исключительно для одного типа займов и у тех же самых людей могут быть другие долги (ипотека, автокредит, залоговый заем, микрокредит). Что же касается такого макроэкономического показателя, как доля розничного ссудного портфеля к ВВП, то в Казахстане она равна 14% (данные МВФ за 2022 год), что немного выше, чем в Турции (11%) и Румынии (12%), зато уступает Мексике (17%) и существенно ниже России (21%) и Польши (27%), не говоря уже о развитых экономиках вроде Кореи (105%) и Австралии (112%).

«Курсив» дополнительно рассчитал такой показатель, как отношение среднего банковского вклада казахстанца к среднему кредиту. Если коэффициент больше единицы, то сбережения превышают задолженность, если меньше – наоборот. В целом для РК значение составило 1,07. Максимум наблюдается в Алматы (1,77), СКО (1,58) и Костанайской области (1,48). Результат ниже единицы показали 11 регионов. Худшее значение коэффициента зафиксировано в Туркестанской области (0,35).

## Как изменилась долговая нагрузка регионов перед банками



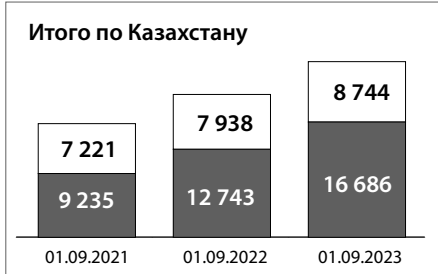
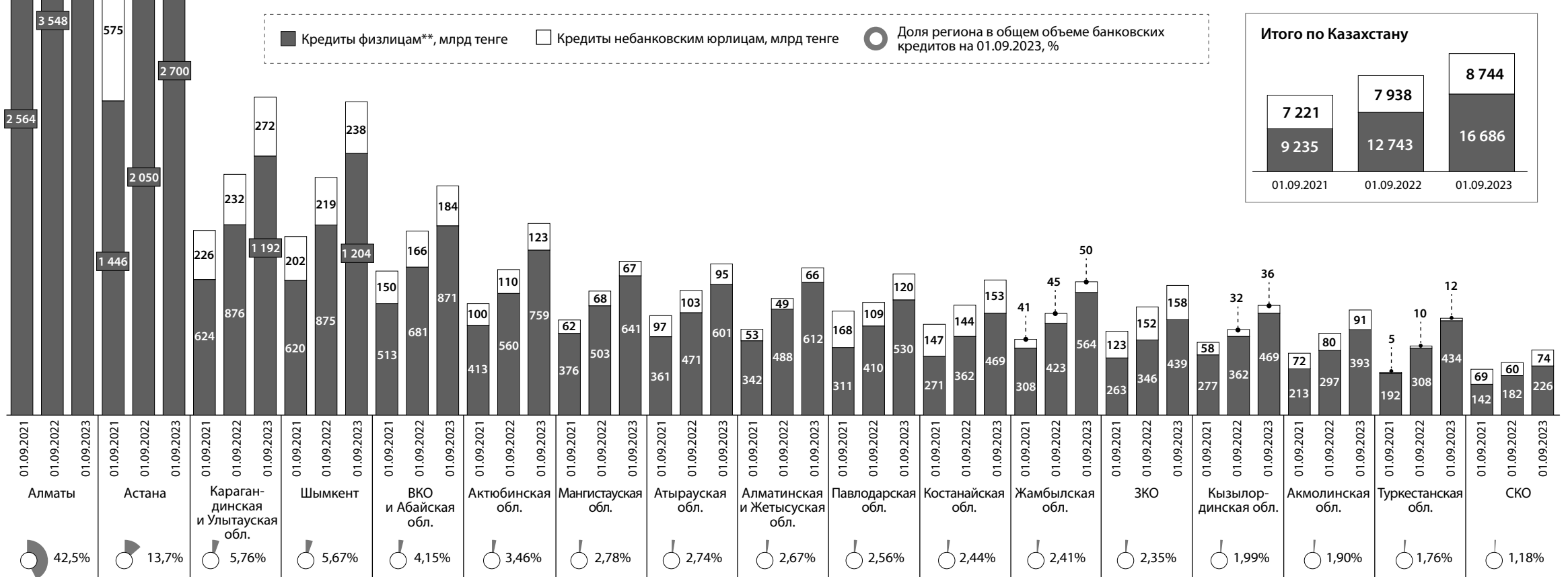
\* Изменение остатков фактической задолженности по кредитам в годовом выражении (1 сентября 2023 года к 1 сентября 2022 года).  
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

## Задолженность жителей Казахстана перед банками в разрезе регионов\*

Порядковая позиция региона по размеру среднего розничного долга на 01.09.2023 (на 01.09.2022)	Регион	Средний размер розничного банковского кредита на одного жителя региона**			Средний размер банковского счета на одного жителя региона***, тенге	Отношение среднего розничного счета к среднему розничному кредиту
		на 01.09.2022, тенге	на 01.09.2023, тенге	изменение, %		
= 1 (1)	Алматы	1 590 000	1 969 000	+23,9%	3 484 000	1,77
= 2 (2)	Астана	1 476 000	1 824 000	+23,6%	1 329 000	0,73
= 3 (3)	Шымкент	679 000	886 000	+30,5%	514 000	0,58
▲ 4 (5)	Карагандинская и Улытауская обл.	610 000	820 000	+34,4%	739 000	0,90
<b>Республика Казахстан</b>		<b>606 000</b>	<b>768 000</b>	<b>+26,8%</b>	<b>825 000</b>	<b>1,07</b>
▼ 5 (4)	Атырауская обл.	623 000	761 000	+22,0%	624 000	0,82
= 6 (6)	Мангистауская обл.	604 000	726 000	+20,1%	522 000	0,72
= 7 (7)	Актюбинская обл.	548 000	713 000	+30,1%	504 000	0,71
= 8 (8)	Павлодарская обл.	499 000	634 000	+27,1%	682 000	1,08
= 9 (9)	ВКО и Абайская обл.	466 000	587 000	+26,1%	593 000	1,01
= 10 (10)	ЗКО	455 000	567 000	+24,7%	619 000	1,09
= 11 (11)	Костанайская обл.	395 000	507 000	+28,1%	750 000	1,48
= 12 (12)	Кызылординская обл.	387 000	485 000	+25,2%	264 000	0,54
= 13 (13)	Акмолинская обл.	344 000	447 000	+29,8%	387 000	0,87
= 14 (14)	Жамбылская обл.	312 000	400 000	+28,2%	247 000	0,62
= 15 (15)	СКО	312 000	385 000	+23,4%	609 000	1,58
= 16 (16)	Алматинская и Жетысуская обл.	205 000	243 000	+18,9%	143 000	0,59
= 17 (17)	Туркестанская обл.	138 000	188 000	+36,6%	65 000	0,35

\* Для Алматинской и Жетысуской областей, Восточно-Казахстанской и Абайской областей, Карагандинской и Улытауской областей расчеты объединены.  
\*\* Рассчитан как отношение объема банковских кредитов населению в том или ином регионе к численности населения региона на соответствующую дату.  
\*\*\* Рассчитан как отношение объема розничных средств, размещенных резидентами РК в банках в том или ином регионе, к численности населения региона.  
Источник: Нацбанк РК, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсива»

## Объем банковских кредитов в разрезе регионов\* Казахстана



\* По состоянию на 01.09.2022 и на 01.09.2023 объединены кредитные портфели Алматинской и Жетысуской областей, Восточно-Казахстанской и Абайской областей, Карагандинской и Улытауской областей.  
\*\* Включая кредиты индивидуальным предпринимателям.  
\*\*\* Исключая Нацбанк РК, расчеты «Курсива»



## ИНВЕСТИЦИИ

## Катализатор для Borsa Istanbul

Чем обусловлен бум IPO в Турции

У турецкого рынка IPO в 2023 году рекордные показатели за всю историю как по количеству размещившихся компаний, так и по объему размещения – турецкие компании уже привлекли в этом году на IPO более \$2,3 млрд.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

В ноябре «церемония гонга» на Стамбульской фондовой бирже проходит как минимум раз в неделю, а то и чаще. Ударом в гонг отмечают начало торгов на бирже новой компании.

С января по октябрь 2023 года на IPO на Стамбульской бирже вышло 44 компании, для сравнения: за весь 2022 год – 40. Такие данные озвучил во время Международного биржевого форума в Алматы директор по международным отношениям Стамбульской фондовой биржи Махмут Айдомус.

сторы Турции – где криптоактивность находилась на высоком уровне – переключились на акции местных компаний и только усилили тренд.

Параллельно с ростом числа розничных инвесторов рос индекс Borsa Istanbul 100, это еще один фактор, о котором говорит Махмут Айдомус. С начала 2022 года значение индекса выросло на 318%. Директор по международным отношениям Стамбульской фондовой биржи также отмечает среди факторов влияния дешевизну акций, размещаемых в рамках турецких IPO (речь о том, что акции компаний со схожим бизнесом на других биржах стоят дороже), и активную коммуникацию с потенциальными эмитентами. Команда биржи Стамбула проводила маркетинговую кампанию, нацеленную на бизнесы, которые могут быть заинтересованы в листинге, подробно рассказывала об условиях выхода на биржу. «Мы ходили по местным компаниям,

ного банка страны подряд, но реальная ставка по сей день остается отрицательной. На последнем заседании в конце октября 2023 года регулятор установил базовую ставку на уровне 35%, и это при официальном значении инфляции в 61,4%.

В результате эрдоганомии (так в мире стали называть экономическую политику Турции с 2021 года), непоследовательности решений правительства и отсутствия предсказуемости Турция потеряла доверие со стороны иностранных инвесторов. За последние пять лет доля нерезидентов в турецких акциях снизилась в 2 раза, до уровня менее 30%, а доля иностранных инвесторов в облигациях сократилась с 10% в 2019 году до менее 1% в 2023-м.

Зато число розничных инвесторов в Турции увеличилось с 1,2 млн до 8 млн человек (с 2020 по октябрь 2023). Негативная реальная базовая ставка в 2022–2023 годах как результат неортодоксальной экономиче-

в последние три года индекс S&P Merval вырос в 18 раз, хотя столь бурного притока эмитентов не было. Фактор инфляции – конъюнктурный». Домнин также выделяет фактор наличия соответствующей структуры для выхода компаний на IPO: «В достаточно закрытой турецкой экономике вызрел пул компаний и предпринимателей, готовых становиться публичными. Сформировались и соответствующие институты – появилось стимулирующее малый бизнес регулирование. До коронакризиса соотношение совокупной рыночной капитализации и ВВП в Турции составляло около 30%, это стандартный уровень для средней величины развивающихся рынков, в этом же эшелоне Казахстан, Польша. Следующий эшелон – страны с более развитым фондовым рынком – район 50%, там в доковидный период находились Россия, Германия, Испания, Индонезия. По-видимому, и турецкий бизнес, и регуляторы созрели для рывка в этот средний эшелон».

## Вернется ли инвестор-нерезидент?

Представитель одной из казахстанских брокерских компаний, знакомый с ситуацией в Турции, считает позитивным знаком, что в сентябре доля иностранных инвесторов в турецкие акции начала расти. Он обращает внимание на работу соответствующих учреждений по повышению привлекательности иностранного капитала. «В стратегиях развития рынков капитала четко прописаны цели активного привлечения иностранного капитала в страну. Иностранные инвесторы ожидают серьезных улучшений в инвестиционной среде и внедрения прозрачных правил. Кроме того, им важно, чтобы законодательство было более простым и понятным. При этом они понимают, что в Турции более благоприятная инвестиционная среда и что на фондовой бирже можно увидеть широкое разнообразие компаний. Есть уверенность, что доля иностранных инвесторов в Турции в скором времени увеличится», – комментирует эксперт. И добавляет: «Во всех указанных направлениях уже ведется работа. В частности, совет по рынкам капитала на данный момент работает над упрощением законодательства для привлечения иностранных инвесторов».

Сергей Домнин менее оптимистичен и говорит о вновь ускорившейся осенью инфляции и соответственно сниженных объемах торговли, а также о слабеющей лире. По его мнению, и индексы PMI и CCI не внушают надежды. «Есть и исключительно рыночный негативный фактор: больше размещений – больше негативных кейсов. Если на развитых рынках к этому уже привыкли, то инвесторам в турецкий рынок еще предстоит выработать к этому иммунитет, – считает руководитель Kursiv Research. – Турецкие эксперты уже говорят об опасности появления серии зомби-компаний». Все эти факторы могут сдерживать возвращение на рынок иностранных инвесторов.

До конца года на Стамбульской бирже ожидается IPO еще более 40 компаний. Так что гонг будет звучать там почти каждый день.

## Некоторые компании, которые вышли на IPO в Турции в 2023 году



## Количество IPO на Стамбульской фондовой бирже за 10 месяцев 2023 года уже превысило значения за весь 2022 год



Источник: Международный биржевой форум «Роль бирж в трансформации финансовых рынков», Turkish Capital Markets Association

## Листингуются все

«Курсив» посмотрел, какие компании размещаются на Borsa Istanbul в 2023 году, и был впечатлен разнообразием секторов, представители которых готовы стать публичными. Среди листингованных в этом году в Стамбуле – компания оборонной промышленности (если точнее, производитель софта для анализа спутниковых снимков), сеть донерных, компания, которая предоставляет машины в аренду. Размещение последней принесло Стамбульской фондовой бирже два новых рекорда: по количеству желающих купить акции (4,3 млн) и по количеству в итоге их купивших (4,2 млн). Спрос на акции этой компании превысил предложение в 4,5 раза.

На турецкий рынок вышел даже открытый паевой инвестиционный фонд, вкладывающий деньги своих клиентов в бизнесы, которые предоставляют равные права женщинам. Махмут Айдомус объясняет бум первичных размещений на Стамбульской бирже целым рядом факторов. Один из них – увеличение числа розничных инвесторов. Этот тренд начал формироваться еще во время пандемии коронавируса, когда совпали наличие средств у населения (возможности тратить оказались ограниченными) и цифровизация, упростившая процесс инвестирования. После того как в 2022 году лопнул криптопузырь, частные инве-

упростили процедуру выхода на IPO», – комментирует Айдомус.

Инфляцию представитель Стамбульской биржи упоминает вскользь – скорее как повод привлечь новых эмитентов на торговую площадку, чем как основную причину бума первичных размещений в Турции. Хотя, по оценке опрошенных «Курсивом» экспертов, именно инфляция стала основным драйвером бума IPO в регионе – рядовые граждане стремятся хоть как-то «компенсировать» обесценивание турецкой лиры в своих сбережениях» на фоне высокой инфляции.

## Инфляция как стимул

Двузначных значений инфляция в Турции достигла в 2016 году и продолжила расти. В октябре нынешнего года инфляция в Турции составила 61,4% в годовом исчислении.

Для борьбы с инфляцией президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган в 2021 году решил на использование неортодоксальной экономической политики и стал понижать базовую ставку при высокой инфляции. По подсчетам редакции «Курсива», в 2021 году местный Центральный банк понизил процентную базовую ставку на 300 базисных пунктов, в 2022-м – на 500.

После переизбрания Эрдогана на пост президента Турции в мае нынешнего года экономический подход изменился – базовая ставка растет пять сессий Националь-

ской политики против высокой инфляционных значений заставляла население Турции массово инвестировать в акции. Участвовать в IPO инвесторов подталкивает подающая надежды потенциальная доходность от акций новых публичных компаний. По данным Bloomberg, котировки акций двух из трех турецких компаний, вышедших на публичное размещение в 2023 году, поднялись на 60% в первые пять дней торгов.

Руководитель Kursiv Research Сергей Домнин так объясняет интерес турецких розничных инвесторов к фондовому рынку: «Галопирующая инфляция стимулирует инвестора вкладываться не только в физические активы, золото, но и в долевыми инструментами, особенно если есть возможность приобрести акции компаний реального сектора, за которыми стоят основные средства в виде зданий, оборудования, патентов, лицензий и так далее. На фоне обесценения валюты, вкладов, облигаций с фиксированной доходностью эти активы будут дорожать. Приток инвесторов в свою очередь стимулирует компании идти на биржу, чтобы получить спрос, ликвидность и растущую капитализацию. Похожую ситуацию можно наблюдать и в Аргентине, где на фоне высокой инфляции – там средние темпы потребительских цен с 2020 по 2023 год взлетели с 42 до 122% –

сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кabanбай батыра, д. 586, кв. 2. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Недра-Консалт», БИН 061240013745, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Гоголя, 52/2, кв. 68. Тел. +7 776 554 00 00.

● ТОО «Ит иззи», БИН 190540032736, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, п. Севастопольский, д. 32. Тел. +7 701 544 89 74.

● ТОО «Qaz Apartment service Almaty» уведомляет жителей ЖК «Шугыла» и «Шугыла Сити» о повышении тарифа за услугу «домофон» с 1 декабря 2023 года на 50 тенге.

● ТОО «EL MOTORS», БИН 231040017608, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский р-н, мкр. Акцент, д. 90, кв. 25. Тел. +7 707 161 85 99.

## Объявления

● ТОО «МУ-ФА (МУ-ФА)», БИН 220740012083, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Наурызбайский р-н, мкр. Карагайлы, ул. М. Мангытаева, д. 1.

● ТОО «TSE Tehno», БИН 200940007813, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Аманжолова, д. 28/2, 103. Тел. +7 707 207 00 33.

● ТОО «Picsel-MediaKZ», БИН 100340018757, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шарипова, д. 120. Тел. +7 747 500 05 02.

● ОФ «Академия искусств и науки», БИН 170440001065, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кabanбай батыра, д. 586, кв. 2. Тел. +7 708 485 48 05.

● ОО «ДИРЕКЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КИНОФЕСТИВАЛЯ ЕВРАЗИЯ - АСТАНА», БИН 180340033755,

● ТОО «ПРОФ-РЕМОНТ», БИН 221040052357, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ауэзова, д. 65, кв. 16. Тел. +7 707 364 05 38.

● ТОО «STEP FORWARD», БИН 100740008982, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Таугулы, 2, 25-3. Тел. +7 777 372 11 88.

● ТОО «A4 Project», БИН 200740010083, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Улы Дала, д. 36, кв. 10. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Keenetic Solution International», БИН 170440020438, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманбаева, д. 9. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «All-Out Company», БИН 200240031404, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Алатау, ул. Ибрагимова, д. 10, кв. 41. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Юридическая компания Автоадвокат», БИН 130340015292, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Орынбор, д. 22. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Нурлы-Кум KZ», БИН 180740020748, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Чингиза Айтматова, д. 27, кв. 37. Тел. +7 705 407 65 65.

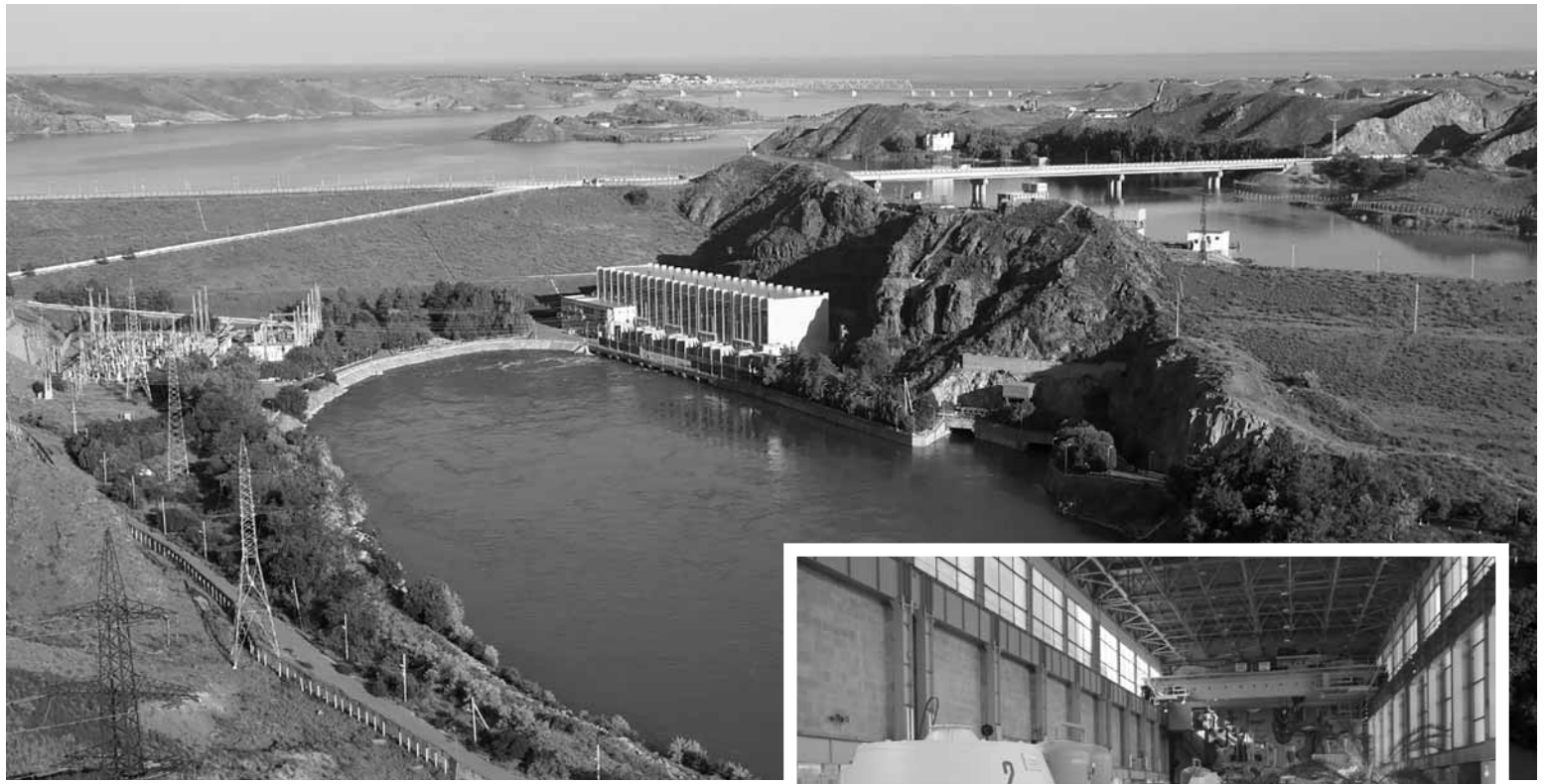
● ТОО «WOOLIN CORPORATION», БИН 130140007155, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Толе би, д. 285, каб. 6. Тел. +7 777 975 71 37.

● Утерянный 21 ноября 2023 г. кассовый аппарат «Программный фискализатор 3.0.1», заводской номер № 700400003, 2016 года выпуска, находившийся по адресу: г. Алматы, ул. Хусаинова, д. 20, зарегистрированный на ТОО «WOOLIN Corporation», БИН 130140007155, считать недействительным.

Может ли классическая электроэнергетика быть экологически лояльной и к человеку, и к природе. Например, гидроэнергетика? В современной классификации к зеленой энергетике и ВИЭ однозначно относят малые гидроэлектростанции. Но и станции, вырабатывающие более 50 МВт, в полной мере также претендуют на дружелюбие в отношении окружающей среды и общества. Особенно если они изначально бережно встраивались в природный ландшафт, а нынешние экологи, даже исходя из жестких современных требований и принципов ESG, не имеют к ним претензий.

Два таких объекта, в полной мере вписывающихся в современную экологическую повестку, давно и успешно работают в Алматы и Алматинской области. Это каскад Алматинских ГЭС, недавно отметивший свой 75-летний юбилей, и Капшагайская ГЭС им. Ш. Чокина на реке Или, работающая с 1970 года, которые входят в состав АО «Алматинские электрические станции».

Айри ШАРИПОВА



## Капшагайская ГЭС: водные перспективы энергетики

Для Казахстана, который реализует на государственном уровне «Зеленый переход», нацеленный на создание устойчивой, экологически чистой экономики и решение глобальных проблем, связанных с изменением климата и истощением природных ресурсов, эти объекты могут рассматриваться как значимые и устойчивые элементы фундамента этой стратегии.

Каскад ГЭС дает около 5% электроэнергии от всей выработки АО «АлЭС» и обеспечивает поставку почти четверти объема питьевой воды для Алматы. Капшагайская ГЭС, согласно плану текущего года, должна выработать порядка 750 млн кВт•ч электроэнергии. Это около 15% от общего объема выработки всего комплекса АО «АлЭС». Рассмотрим эти перспективы на примере Капшагайской ГЭС.

### Скалу пробурить...

Хотя при разработке проекта Капшагайской ГЭС в 60-х годах прошлого века действовали другие экологические нормативы, проектировщики постарались максимально бережно вписать производственный объект в природный ландшафт.

«Строительство ГЭС научно обосновал советский и казахский ученый-энергетик, бывший президент Академии наук Казахской ССР, основатель и первый директор Казахского НИИ энергетики академик **Шафик Чокин**. Он доказал, что ГЭС будет полезна и выгодна для Алматы и Казахстана. Не случайно первый камень в основание станции закладывал лично руководитель республики **Динмухамед Ахмедович Кунаев**, – рассказывает главный инженер Капшагайской ГЭС **Максим Мамырин**. – Если говорить об экологии, то для станции было предложено немало технических новаций. В частности, вот такое оригинальное решение: водовод для гидроагрегатов не строился отдельно из бетона. Им стал и по сей день служит естественный скальный останец. Для этого в скале вырубались туннели, которые затем облицовывались бетоном. По таким природным трубам – длина всего водовода около 110 м – и пошла вода к гидроагрегатам».

С точки зрения режимов работы выработки энергии станция не дает никаких вредных выбросов. Единственный момент, по которому могут возникать вопросы у специалистов или экологов, – охлаждение гидроагрегатов. Но здесь все процедуры отработаны и современные нормативы выдержаны. Как поясняет Максим Мамырин, если через гидроагрегаты для выработки электроэнергии необходим основной поток воды в 320 м<sup>3</sup>/с, то на охлаждение гидроагрегата – всего 450 м<sup>3</sup>/ч, и обратно в реку возвращается чистая, оптимальной температуры вода.

«Хотя мы взаимодействуем с водой, используем ее в промышленных целях, наш департамент по своей характеристике является экологически чистым предприятием, – рассказывает **Райхан Максумова**, инженер по охране окружающей среды Капшагайской ГЭС. – У нас также есть разрешение на эмиссии. Для станции установлены допусти-

мые нормативы, которые мы не должны превышать».

В ходе производственного процесса мы мониторим концентрацию сбросов и выбросов в целом по станции. Под особым контролем находятся отдельные участки производства: сварочный пост, механическая мастерская и другие. Но в основном мы мониторим воду, которая выходит из генератора, и показатель нефтепродуктов. В последние годы они не обнаруживались. Раз в квартал к нам приезжает подрядная организация – ТОО «Экосервис», которая производит все замеры, расчеты, предоставляет отчеты. Мы же в свою очередь направляем их в департамент экологии Алматинской области».

Также под контролем станция биологической очистки. Норматив по допустимой концентрации веществ, согласно предельно допустимым сбросам, мы тоже не превышаем. Станция биологической очистки обслуживается постоянно, а ремонтные работы проводятся по графику.

В целом за все эти годы у экологов не было претензий к станции. Проверки проходим нормально, ни экологических штрафов, ни серьезных замечаний к нам не было.

### ...И рыбу развести

Мониторится природоохранителями и жизнь фауны в зоне ответственности стан-



ции. В конце прошлого года на ГЭС введено в эксплуатацию рыбозащитное устройство, а в минувшем сентябре здесь произвели зарыбление Капшагайского водохранилища.

«В рамках проекта строительства рыбозащитного устройства мы выпустили 3200 штук мальков карпа. Проект финансировался за счет АО «АлЭС», – рассказывает Райхан Максумова. – Рыбозащитное устройство (РЗУ) расположено на верхнем бьефе и препятствует проникновению рыбы в гидроагрегаты. Это тредирование Водного кодекса РК по защите животного мира».

Специалистами ранее проводились исследования, и хотя в их заключении было отмечено, что воздействие ГЭС на экологию незначительное, компания все-таки приняла решение о возведении РЗУ. Есть несколько вариантов таких устройств, которые должны соответствовать типу реки или водоема. Поэтому, когда мы готовили проект к реализации, эксперты нам обосновали, какой и почему именно этот тип РЗУ нам подходит. К слову, этот вариант устройства – единственный в Казахстане».

Проект прошел госэкспертизу, был согласован с Комитетом рыбнадзора, и все рекомендации специалистов компанией были выполнены. «Это большое дело и важный вклад в охрану водных ресурсов: теперь вся живность остается в водохранилище», подчеркивает Райхан Максумова.

### В производстве все должно быть прекрасно

С точки зрения эстетики, Капшагайская ГЭС – редкое по красоте производство: на территории ГЭС прекрасная река, обрамленная горами; производственные цеха с огромными, как сказали бы дизайнеры, французскими окнами; чистый горный воздух без примесей нефтепродуктов; раритетная, но как новенькая, работающая аппаратура и прекрасные панногорельефы на стене основного цеха – образцы индустриального соприкосновения; небольшой лимонарий и даже непуганая живность, обитающая в окрестностях станции. Одним словом, в производстве все должно и может быть прекрасно: и объект, и показатели, и люди.

В залитой солнечным светом диспетчерской рабочая тишина: современные мониторы вполне уживаются со старым диспетчерским оборудованием и в полной мере отражают текущую производственную ситуацию ГЭС.

«Все штатно, – подтверждает начальник смены станции **Олег Югов**, заступивший на вахту в 8 утра. – Мы на 12 часов заступаем, больше нельзя, работа очень ответственная. В смене два человека. В случае какой-то неисправности если мы можем сами устранить, то устраняем ее своими силами. Если устранить этот дефект не можем, вызываем аварийную бригаду».

Олег Югов из Конаева. Он потомственный энергетик. Окончил Алматинский колледж энергетиков, потом – Политехнический университет им. Сатпаева и уже больше 20 лет работает в компании. А теперь и его старший сын работает в энергетике.

«У нас династия энергетиков, – подчеркивает он, не отрываясь от показателей. – На мониторах видно, какие генераторы работают, какую нагрузку несут. Сюда сигнализация сходит с генераторов, информация о неисправностях или еще о каких-то других действиях и параметрах оборудования».

Все сигналы, если что-то случилось, поступают либо напрямую, либо на расшифратор. В

настоящее время работает один гидроагрегат с расходом 250 м<sup>3</sup>/с и нагрузкой 73 МВт согласно предписаниям Балхаш-Алакольской бассейновой инспекции, а три генератора – в резерве. Также в работе четыре воздушные линии 220 кВ, две на Талдыкорган и две – на Алматы. У нас главный критерий – напряжение и частота сети. То есть должно быть определенное напряжение сети, которое поддерживается реактивной мощностью».

Максим Мамырин продолжает, что по штату на станции 141 человек. В среднем за сутки ГЭС обслуживают 100 человек. Но именно дежурные смены оперативно принимают решение, как действовать, чтобы поддержать или восстановить нормальный режим работы станции. А что касается оборудования, то в планах есть намерение поменять его на интерактивные мониторы. «Но это немного сложно в режиме действующей станции», – добавляет он.

### План – планом, но работа – по воде

Показывая – не без гордости – производственные цеха и мощности ГЭС, Максим Владимирович рассказывает: «Каждый год АО «АлЭС» утверждает годовой план станции. В этом году мы должны выработать 750 млн кВт•ч электроэнергии. Но я надеюсь, что мы вырабатываем даже побольше. Это большой плюс, потому что себестоимость нашей электроэнергии гораздо ниже себестоимости энергии на ТЭЦ».

И если мы свой план выполняем и даем даже больше, то компания может разгрузить ТЭЦ, что дает возможность снизить сжигание угля, а значит, и выбросов меньше будет.

И хотя АО «АлЭС» на протяжении последних двух десятилетий развивает и совершенствует систему уловителей, ужесточает экологический контроль, такие гидроэлектростанции, как наша, и экономически, и экологически более выгодны.

К тому же они более оперативны: если где-то пропала мощность, то ТЭЦ в силу ее технологического режима и специфики производства не сразу ее может поднять, а на ГЭС – кнопку нажал, и через 1,5-2 минуты станция уже несет максимальную нагрузку агрегата».

Но у каждого объекта, даже такого, как ГЭС, есть свой ресурс, свой максимум, свои ограничения, в том числе экологического свойства. Поэтому наивный вопрос журналиста, а почему бы тогда не нарастить производственную мощность Капшагайской ГЭС, вызывает улыбку у энергетиков. Хотя, казалось бы, очевидное решение: запустите все четыре агрегата... А нет, терпеливо поясняет специалист, не все так просто: «Мы работаем по воде – сколько нам воды дадут, такой и будет выработка. Мощность станции – 364 МВт, это четыре гидроагрегата по 91 МВт. Хотя изначальная проектная мощность была 434 МВт. Но когда начали наполнять водохранилище, то, насколько я понял, начало появляться очень большое зеркало воды. И чтобы минимизировать вред экологии, отметку водохранилища опустили на 6 м ниже».

По проекту предельная верхняя отметка водохранилища должна быть 485 м, а сделали максимальное наполнение на уровне 479 м. В 1993 году провели перемаркировку турбин и с 111 МВт снизили до 91 МВт. По идее, если воды еще набрать, то мы можем еще больше вырабатывать электроэнергию, но пока сделали ниже».

То есть наша станция работает не в полную силу. Бывает, что уровень использования мощности за год составляет 20–30%. Но если в системе не хватает мощности электроэнергии, то срабатывает автоматика, и станция может увеличить выработку электроэнергии в автоматическом режиме. Либо по заданию диспетчеров АлЭС, которые видят, какая нагрузка нужна. Диспетчер может дать нам указание, и мы тогда запускаем еще один агрегат». Хотя, вспоминают энергетики, бывали годы, когда ГЭС вырабатывала по 1,7 млрд кВт•ч в год. В среднем по годам вышло около 1 млрд кВт•ч. В 2016 году летом, когда было очень много воды, работало 4 гидроагрегата. Но последние несколько лет выработка электроэнергии не превышает 900 млн кВт•ч. И тому немало причин, когда технически рекордные показатели возможны, а экологически недопустимы.

Есть еще немало нюансов, которые необходимо учитывать для того, чтобы при работе ГЭС не нарушить баланс между экономической и экологией. Если смотреть в комплексе, то работу станции также регламентируют и правила эксплуатации водохранилища, которые неукоснительно соблюдаются. С середины весны и почти до конца осени станция в основном работает по постоянному графику, без внутрисуточных колебаний, а в зимний период у нас есть возможность покрывать пиковые нагрузки».

«К примеру, есть рыба, которая нерестится в апреле, – поясняет Максим Мамырин. – Допустим, она отнерестилась в камышах, а мы взяли и уменьшили расход воды. В результате вся икра осталась в воздухе и погибла. Либо, наоборот, мы дали хороший напор, который икру всю смыл, хищники ее съели. Это все также должно учитываться при работе гидроэлектростанции».

Кроме того, в низовьях есть рисовые плантации. Рис должен расти в воде, поэтому мы должны постоянно поддерживать для него определенный уровень воды. Если же мы вдруг снизим расход, то рис останется без воды».

### В ожидании контррегулятора

Для решения задачи со многими переменными – природоохранными, аграрными, энергетическими, экологическими – было все-таки найдено решение: строительство контррегулирующей Кербулакской ГЭС на реке Или. Как поясняют в АО «Самрук-Энерго», создание водохранилища-контррегулятора в нижнем бьефе Капшагайской ГЭС необходимо для выравнивания неравномерных недельно-суточных пусков станции и ее перевод «в режим покрытия пиковых нагрузок с использованием всей располагаемой мощности в дефи-

цитных по мощности и энергии Алматинской энергосистемы и в системе Южной энергетической зоны Казахстана». Проект планируется реализовать до 2026 года.

Максим Мамырин объясняет, что если построят контррегулятор, тогда ГЭС сможет работать круглогодично, как и зимой – с регулированием».

«Контррегулятор нужен для того, чтобы мы могли весь свой потенциал использовать в пиковый нагрузке, – говорит он. – Есть утренний и вечерний максимум, когда мы сможем наращивать мощность. Допустим, ночью никому электроэнергии не нужна, мы можем нести минимум 45 МВт мощности. И выдерживать утренний максимум в 90 МВт или вечерний – в 130 МВт и даже больше. Сейчас это невозможно, но когда контррегулятор начнет работать, мы будем в течение года заниматься таким регулированием по мощности. И сможем, к примеру, запускать на определенный срок в часы максимума три агрегата».

Причем в рамках строительства контррегулятора сейчас рассматривается вопрос и о модернизации наших гидроагрегатов, что взаимовыгодно. Возможно, мы заменим турбины на более совершенные или увеличим рабочее колесо, и наши гидроагрегаты будут уже не 91 МВт номинальной мощности, а больше. Мы рассчитываем, что благодаря проекту общая мощность станции сможет увеличиться ориентировочно на 18 МВт».

Думаю, просто строить Кербулак, не модернизируя Капшагайскую ГЭС, которой уже более 50 лет, просто невыгодно. Сама суть проекта именно в повышении мощности, надежности, стабильности ГЭС».

Сейчас АО «АлЭС» проводит технико-экономическое исследование по строительству Кербулакской ГЭС и модернизации Капшагайской ГЭС. Изучается вопрос эффективности, потом будет ТЭО, а потом – проект. Мы, конечно, предоставляем всю необходимую информацию и аргументацию».

Но это пока перспективные и вполне реализуемые планы, согласующиеся и с соблюдением норм природоохранного законодательства страны, и принципов ESG, и отвечающих стратегии «Зеленого перехода».

Но сейчас, в преддверии зимы, на станции расписывают зимний режим работы: по вечерам в часы пик будут включать по два агрегата, ночью – один. А плановый ремонт начнут уже в января. В режиме действующей электростанции поочередно пройдут ремонтные на всех четырех агрегатах».

«Что же касается следующего года, то станция будет работать по воде, – говорит главный инженер. – Пока никто не знает, какая будет проточность и сколько воды дадут. Но по воде будет и вырабатка энергии. Станция надежна и справится с любым объемом».

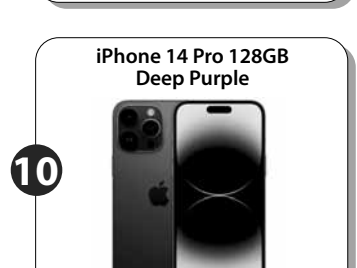
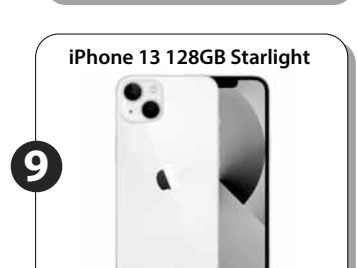
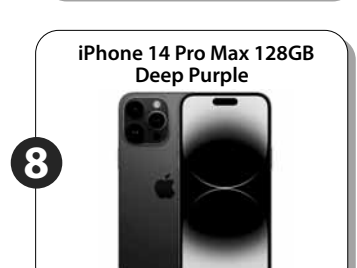
Как говорится, все эффективное и современное новое – это хорошо сохраненное и умело используемое старое. Поэтому и экологи, и сами энергетики предрекают Капшагайской ГЭС успешное будущее в рамках «Зеленого перехода» – на базе новых знаний, технологий и огромного накопленного опыта».





## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Топ-10 моделей iPhone по продажам (с 13.10 по 20.11)



Источник: Сеть магазинов БТиЭ Sulpak

# Старый iPhone мзды не портит

## Новинки от Apple уступают в продажах прошлогодней версии смартфона

> стр. 1

«В предыдущие годы в Казахстане в официальных сетях и на сером рынке новинки были доступны для покупателей уже 30 сентября. В этом году старт продаж в официальных сетях начался позже – 20 октября. Из-за чего значительная часть покупателей уже успела приобрести новый iPhone на сером рынке», – подтверждают слова Провкина в другой крупной сети магазинов электроники – «Мечта».

В 2022 году американская корпорация Apple провела презентацию своих новинок 7 сентября, а их официальный старт продаж в Казахстане состоялся спустя две недели – 23 сентября. iPhone 15 вместе со своими «собратьями» в комплектации Pro, Pro Max и Plus был презентован 12 сентября. Предзаказ в Казахстане должен был открыться 15 сентября, однако этого так и не произошло. Продажи у официальных дилеров начались только спустя пять недель. Хотя в том же Kaspi-магазине «яблочные» новинки были доступны уже через неделю после презентации.

«У нас нет полномочий бороться с серым товаром. Это задача поставщика – выстраивать каналы поставок таким образом, чтобы потребитель получал действительно официальный товар, с гарантией и всеми дальнейшими преимуществами», – комментируют в Sulpak.

С чем был связан поздний лонч в Казахстане, офис Apple не ответил ни ретейлерам, ни редакции «Курсива».

Из-за отложенного старта в отечественных магазинах не наблюдалось ажиотажа. Даже сейчас, спустя месяц, на витринах практически нигде нельзя ознакомиться с базовой моделью iPhone 15, в основном на общее обозрение выставлены iPhone 15 Pro и iPhone 15 Plus. Подобную картину можно видеть во всех крупных сетях – официальных поставщиках Apple. Решение – проводить промокомпанию здесь или не проводить – принимает сам бренд. Зато эти магазины БТиЭ песят рекламными вывесками с новинками других популярных брендов смартфонов. Тут и Samsung, и Xiaomi, и HONOR. А у iPhone в некоторых точках нет даже отдельной бренд-зоны – они скромно делят одну витрину со смартфонами других марок.

Если бренд, не вкладываясь в промо, может получить прибыль даже при серых продажах, то другой участник торговли – государство – теряет от этого миллиарды недополученных налогов. «Разговоры и консультации (с госорганами. – «Курсив») идут несколько лет, но, к сожалению, реальных действий мало. Государство недополучает колоссальные суммы налоговых отчислений из-за своего бездействия по данному вопросу», – говорит гендиректор Агеса S.

По подсчетам ретейлера, сумма потерь составляет около восьми миллиардов тенге в квартал. И это только по смартфонам. Рынок онлайн-продаж электроники, по мнению Провкина, требует доработок и введения четких правил. «Раньше некачественный, несертифицированный, не прошедший должной таможенной



Фото: Илья Ким

очистки товар присутствовал и сбывался в основном через базары. Сейчас благодаря развитию e-commerce базар переместился в виртуальное пространство, и доступ к клиенту стал даже легче. Мы считаем, что это требует обязательного вмешательства регулятора с новыми определенными требованиями к продавцу сложной техники и электроники. Зачастую за представителями МСБ и индивидуальными предпринимателями скрываются крупные нечистоплотные дельцы, организаторы цепочек поставок неофициальных товаров, которые просто прикрываются этими статусами и пользуются налоговыми льготами», – добавляет он.

Некоторые модели нового iPhone можно купить в Kaspi-магазине на 20% дешевле, чем у официальных поставщиков. Хотя когда новинки там только появились, их цена доходила до 1,76 млн тенге. Столько просили за iPhone Pro Max с объемом встроенной памяти 1 ТБ. Сейчас цена на эту модель у продавцов Kaspi опустилась до 1 млн 27 тыс. тенге. В официальных сетях она стоит 1 119 990 тенге. Столько же год назад стоил iPhone 14 с аналогичными параметрами. В целом официальные цены новинок сохранили статус-кво – они остались на уровне стоимости новой серии от Apple в прошлом сезоне.

### Без крупных прорывов

«В новом продукте отсутствуют яркие инновации», – предположили еще одну причину низких продаж iPhone 15 в сети Technodom. К такому же выводу пришли продавцы на соседних рынках. В России, где местный старт продаж (через параллельный импорт) начался одновременно с мировым – 22 сентября, популярность 15-го также уступает 14-му. Об этом сообщил сервис Price.ru. По данным этого сервиса, спрос на базовые iPhone 15 в октябре упал на 45% по сравнению с сентябрем 2023 года. В аналогичный период 2022 года спрос на прошлое поколение телефонов был выше на 16% у модели iPhone 14, на 44% – у iPhone 14 Plus, на 22% – у iPhone 14 Pro

и на 98% больше, чем у iPhone 14 Pro Max. В качестве причин эксперты называют отсутствие крупных новинок. Новая модель очень похожа на предыдущую и дизайном, и «начинкой».

В Китае – третьем по величине рынке для компании Apple – продажи 15-го айфона тоже уступили своему предшественнику. Издание Bloomberg, ссылаясь на исследовательскую компанию GfK, сообщило: продажи новой серии iPhone в месяц запуска в Китае были ниже на 6% по сравнению с продажами 14-го айфона в предыдущем году. Консалтинговая компания IDC опубликовала данные, что поставки Apple в Поднебесную сократились на 4% в III квартале 2023 года. Среди причин снижения спроса на айфоны отмечается растущая там популярность Huawei, выпустив-

шего незадолго до Apple свой новый флагман – Mate 60.

### Проиграть битву, но выиграть войну?

Новой модели iPhone нет в топе продаж среди остальных «яблочных» моделей. «За последние три месяца большую долю в линейке iPhone занимает iPhone 13 на 128 GB, на втором месте – iPhone 14 PRO и 14 PRO Max, ранее был iPhone 11», – сообщает в «Мечте».

В топ-10 популярных моделей, по версии Sulpak, входит даже айфон 11-й серии, но ни одного новинка.

Несмотря на спад продаж «пятнашки», в целом айфоны свои позиции на рынке не теряют. В годовом финансовом отчете компании, который у нее завершается 30 сентября, говорилось, что прибыль от продаж iPhone за IV квартал выросла на 2,8%.

Отечественные ретейлеры тоже отмечают, что в разрезе рынка доля Apple не снизилась. «Доля смартфонов Apple в период с 13.10 по 20.11 выросла в рознице с 19 до 30% год к году, поэтому можно говорить о том, что iPhone укрепил позиции относительно конкурентов», – сообщает Sulpak. Информация о сохранении Apple своих позиций подтвердили и в Technodom.

«Доля Apple не снижается. По отношению к 2022 году доля iPhone в штучном выражении выросла на 5 п.п., в период акции «Kaspi Жума» рост составляет чуть меньше 20%», – добавляют в «Мечте».

### Объявления

• ТОО «Фридом кафе», БИН 130340010589, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 398 Казахстан 6007 Алматинская обл., г. Алматы, пр. Абылай хана, д. 104/63, кв. (офис) 2. Тел. +7 727 264 64 35.

• ТОО «HARRISON (ХАРРИСОН)», БИН 810818301659, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: 398 Казахстан 6004 Алматинская обл., г. Алматы, пр. аль-Фараби, д. 21, кв. (офис) 1151. Тел. +7 707 397 10 11.

• ТОО «Consulting international group», БИН 120140017091, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Суйинбай ақына, здание 85. Тел. +7 708 179 01 38.

• ТОО «GolDBidai», БИН 160940029399, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Суйинбай ақына, здание 85. Тел. +7 708 179 01 38.

• ТОО «Корпорация КазБизнесГрупп», БИН 080840006100, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Суйинбай ақына, зд. 85. Тел. +7 708 179 01 38.

• Товарищество с ограниченной ответственностью «Студия 32», БИН 220540003097, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. А91 д. 14/284, оф. 14. Тел. +7 702 531 56 18.

• ТОО «ВНЕШПРОМ», БИН 210440003190, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Маметовой, 29/41, кв. 1. Тел. +7 707 114 32 04.

• ТОО «UNICO», БИН 181040012982, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Шугыла, ул. Сакен Жунисов, д. 10/4, кв. 28. Тел. +7 707 199 31 27.

• ТОО «Qaztrand», БИН 170640027988, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявле-

ния по адресу: РК, Акмолинская обл., Целиноградский р-н, с. Кажымукан, ул. Р. Кошкарбаева, д. 43. Тел. +7 747 358 49 76.

• ОСИ «Сириус-74», БИН 220540040587, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Айнабулак, д. 74, кв. 7. Тел. +7 777 491 80 22.

• ТОО «Kenenbay», БИН 210740008320, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Енбекшиказахский р-н, с. Алга, ул. Кулжымыш, д. 1а. Тел. +7 708 111 40 45.

• ТОО «Гастрономия плюс», БИН 600900806482, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев по адресу: Алматинская обл. г. Алматы, пр. Достык, д.16/25, кв (офис) 1. Тел. +7 701 242 07 07.

• ТОО «Полиный Пух, жара, июль», БИН 200740009981, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Толе би, д. 44/1, кв. 4. Тел. +7 701 673 80 19.

• ТОО «Allure Almaty» БИН 230640028345, сооб-

щает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н имени Казыбек би, ул. Муканова, д. 49/12. Тел. +7 705 331 34 89.

• ТОО «Izzi Sale (Изи Сэйл)», БИН 230140004260, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, бульвар Бухар жырау, д. 50а, кв. 1. Тел. 87058048291

• ТОО «Merlion company», БИН 221240002873, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д.53. Тел. +7 775 333 33 84.

• ТОО «Cronos holdin», БИН 221240002932, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д.53. Тел. +7 775 333 33 84.

• ТОО «Pallada group», БИН 221240002912, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д. 53. Тел. +7 775 333 33 84.



# Путь к самураю

## Зачем японцам бизнес Alina Group

M&A сделка в несырьевом секторе казахстанской экономики – Nippon Paint Holdings Co., Ltd. покупает Alina Group. Судя по бизнес-модели холдинга, отечественный производитель стройматериалов – идеальный актив для инвестиций.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Белое крыло над плато Актас, пилот параплана – австриец Пауль Гушльбауэр, неоднократный участник и призер культовой приключенческой гонки Red Bull X-Alps. В этой гонке нужно лететь (или идти) через Альпы и преодолеть примерно 1200 км, чтобы добраться до финиша в Монако. В Казахстане Гушльбауэр летает там, где будет станция новой канатной дороги курорта «Ой-Карагай-Актас». «Ой-Карагай-Актас» – еще один большой проект Еркина Балфанбаева, мажоритарного владельца (91%) Alina Group. Эту казахстанскую компанию покупает один из крупнейших мировых игроков лакокрасочного рынка, и полученные в результате сделки средства в результате сделки средства Еркин Балфанбаев обещает реинвестировать в Казахстане в такие отрасли, как туризм (читай – расширение горнолыжного курорта и освоение плато Актас), производство бытовой химии и производство продуктов питания.

### Казахстанский компонент японской смеси

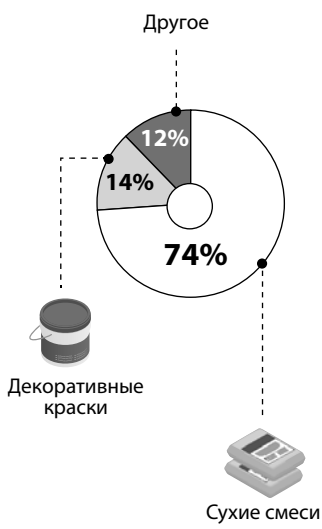
Информация о будущей сделке просочилась на рынок летом. В первой половине года проект Alina Group по производству стройматериалов на территории индустриальной зоны «Кайрат» появился и очень быстро исчез из списка «проектов на рассмотрении» Банка развития Казахстана. «Компания сама нашла инвестора», – передавали друг другу участники рынка и гадали, какого именно.

На прошлой неделе появилось официальное сообщение: Nippon Paint Holdings Co., Ltd. через свою дочернюю компанию – Nippon Paint Holdings SG Pte – покупает 75% Alina Group (приобретение полностью финансируется за счет займов от материнской компании). Покупатель имеет право приобрести оставшиеся 25% через 3 года или ранее по согласованию с продавцом. Закрытие сделки запланировано на первое полугодие 2024 года (если не будет возражений от антимонопольщиков).

Японская Nippon Paint Holdings Co., Ltd. сейчас является одним из крупнейших глобальных производителей и дистрибуторов лакокрасочной продукции. Сама компания определяет себя как «уникальную глобальную компанию японского происхождения, ставящую своей единственной миссией максимизацию акционерной стоимости».

Перед сделкой Alina Group, по-видимому, прошла процедуру due diligence, и в результате впервые были официально оз-

### Структура выручки Alina Group



вучены финансовые показатели ведущего казахстанского производителя красок и сухих смесей. По данным, которые приводятся покупателем, выручка Alina Group за 2022 год составила \$130 млн, EBITDA – \$34,4 млн, прибыль – \$27,1 млн.

Акционерный капитал Alina Group оценен в 92 млрд тенге (около \$200 млн). Если японцы приобретают пакет в казахстанской компании без премии или дисконта, то стоимость первой части сделки (75%) составит 69 млрд тенге, что кратно 5 EBITDA Alina.

В презентации Nippon Paint Holdings Co., Ltd. отмечается, что Alina Group, имеющая операционный центр в Казахстане, представлена на рынках сразу четырех стран Центральной Азии – помимо Казахстана это Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан. В РК у Alina Group доминирующее положение: она занимает 41% рынка сухих смесей и 28% рынка декоративных красок.

### Сборщик активов

«Наша бизнес-модель – «сборщик активов», так пишет Nippon Paint Holdings Co., Ltd. на своем корпоративном сайте. И там же поясняет: «За счет расширения нашего существующего бизнеса и агрессивных слияний и поглощений мы создадим активы с сильными брендами и отличными управленческими командами, что обеспечит ускоренный рост с ограниченными рисками».

Политика M&A, которой руководствуется Nippon Paint Holdings Co., Ltd., строится на трех основных принципах – для приобретения выбираются компании с низкими рисками и стабильным потоком доходов. Эти компании должны обладать сильным брендом и талантливой управленческой командой и способствовать увеличению прибыли на акцию уже с первого года, как компания войдет в состав японского холдинга.

Среди компаний, которые Nippon Paint Holdings Co., Ltd. приобрел за последние шесть лет, – американский производитель декоративных красок Dunn-Edwards Corporation, австралийская DuluxGroup Limited – ведущий продавец и производитель декоративных красок, покрытий и товаров для обустройства дома премиум-класса на рынках Ав-



Фото: Илья Ким

стралии и Новой Зеландии, уже упоминавшаяся турецкая Betek Voya, которая кроме декоративных красок и промышленных покрытий для строительства занимается производством изоляционных материалов.

В Nippon Paint Holdings Co., Ltd. объясняют интерес к успешным локальным игрокам так: «Краски, особенно декоративные, обладают значительными региональными характеристиками. Решающими факторами успеха на этом рынке являются сильный бренд, хорошо налаженная дистрибуторская сеть и создание операций с привлечением местного опыта. Достижение доли рынка №1 на основе этих факторов дает существенное преимущество, поэтому конкурентам сложно переломить эту тенденцию. Такое лидерство на рынке обеспечивает дальнейшее расширение доли рынка, за которым следует увеличение прибыли, создавая благотворный цикл роста».

### Синергия красок

На конференц-колле с инвесторами, посвященном результатам III квартала 2023 финансового года, сопresident Nippon Paint Holdings Co., Ltd. Юичиро Вакацуки (Yuichiro Wakatsuki) дал дополнительные пояснения по поводу приобретения холдингом актива в Казахстане. Вакацуки сообщил, что группа уже вышла на казахстанский рынок через турецкого производителя Betek Voya: «Мы изучили возможность создания местных предприятий для облегчения местного производства для местного потребления. Именно в этот период мы определили эту возможность приобретения».

Betek Voya стал частью японского лакокрасочного конгломерата относительно недавно – в 2019 году. Судя по лентам новостей, еще до этого турецкий производитель рассматривал возможность создания в Казахстане не только каналов дистрибуции, но и производственных линий – в 2018 году в Анкаре был подписан меморандум между Kazakh Invest и Betek Voya о сопровождении проекта производства лакокрасочной продукции стоимостью \$20 млн, годом позже в Стамбуле – меморандум о сотрудничестве по производству лакокрасочной продукции между акимом Кара-

гандинской области, QazIndustry и Betek Voya. Запуска производства не случилось, мощной дистрибуционной сети в Казахстане турецкий производитель тоже не построил (официальный представитель у компании появился).

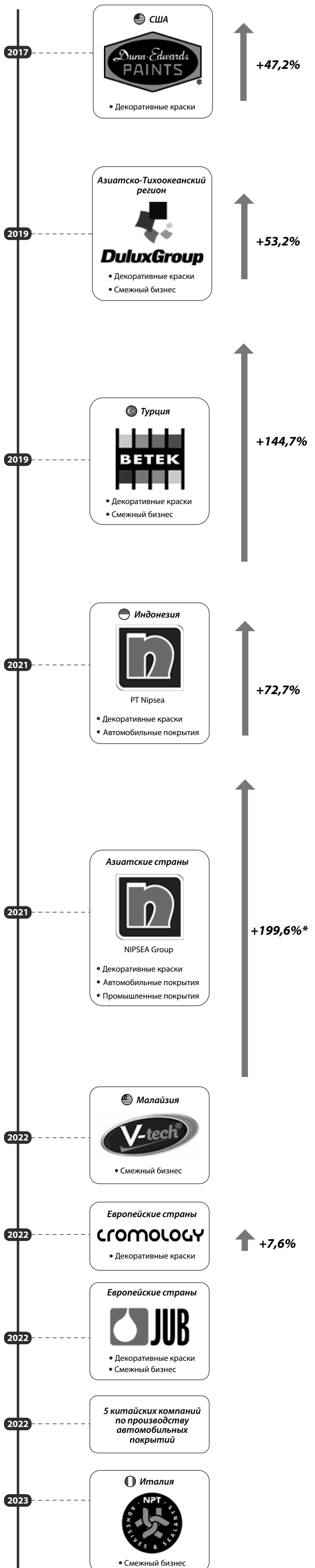
Покупка казахстанского производителя позволяет турецкому локальному игроку закрепиться на нашем рынке. В средне- и долгосрочной перспективе, по оценке Nippon Paint Holdings, приобретение Alina Group позволит компании «добиться дальнейшего роста бизнеса красок и покрытий, поставляя бренды с широким диапазоном цен в соответствии со стратегией Betek Voya (судя по годовым отчетам компании, одно из главных направлений стратегии – «расширение присутствия бренда в прилегающие географические регионы»). Также в планах японского конгломерата выход на центральноазиатские рынки ETICS (продукция для внешней термоизоляции. – «Курсив»), деревянных и промышленных покрытий.

«Мы воодушевлены этой весьма многообещающей инвестицией со значительными перспективами роста, обусловленными растущей урбанизацией, которая приведет к смещению спроса на краски в сторону продукции премиум-класса и других факторов роста», – добавил Юичиро Вакацуки, остановившись на некоторых прогнозных показателях казахстанского рынка. Ожидается, что среднегодовой темп роста рынка строительной химии (это вспомогательные составы, с помощью которых проводятся строительные и отделочные работы – например, грунтовки, герметики, клеи, монтажная пена, лаки и т. д.) в 2020–2025 годах будет составлять +6%, а рынка декоративных красок +8,1%.

«Рынок декоративных красок в Казахстане, по прогнозам, будет стабильно расти. Мы очень рады, что к нашей группе присоединится лакокрасочный бренд №1 на этом многообещающем рынке. Присутствие в нашей группе NIPSEA Group и Betek Voya, команд-победителей Азии, укрепит сильные стороны целевых компаний без ненужного вмешательства со стороны штаб-квартиры», – так закончил глава японского холдинга часть выступления, посвященного приобретению Alina Group.

### M&A Nippon Paint Holdings Co. способствовали росту бизнеса компаний-партнеров

↑ Рост выручки (сравниваются показатели года сделки и 2022 года)



\* Рост выручки в 2022 году по сравнению с показателем 2014 года. \*\* Nippon Paint Holdings через дочернюю компанию стал 100% владельцем этих компаний, до 2022 года его доля составляла 60%.

Источник: nipponpaint-holdings.com

## Какой сигнал рынку дает сделка?



Елена ЕГОРОВА, директор, консультационные услуги, PwC Kazakhstan



Наталья ЛИМ, партнер, руководитель консультационной практики PwC по региону Евразия

Nippon Paint является одним из крупнейших производителей лакокрасочных материалов в мире, которые применяются во всех сферах деятельности человека (включая краски для стен, мебели, антибактериальные краски для больницы, влагостойкие и антикоррозийные краски для морских портов и платформ), кроме этого Nippon Paint активно развивает свой бизнес по теплоизоляции, что позволяет сократить потребление электроэнергии на 50%, они уже являются лидерами в Европе по этому направлению. Привлечение такого инвестора на рынок Казахстана – это знаковое событие. Японские инвесторы всегда отличались качеством продукции, высокой культурой и социальной ответственностью в любой стране их присутствия, поэтому для них каждая инвестиция – это взвешенный шаг, основанный на анализе достоверных данных, потенциале рынка, и особенную роль, конечно же, играют отношения и доверие к местному партнеру и его команде. Поэтому то, что смогли сделать Alina Group совместно с Еркином Балфанбаевым, – это большая работа, а самое главное – самого высокого качества. Мы со своей стороны, будучи финансовым консультантом продавца, полностью сопровождали данную

сделку и видели, как эффективно кооперируют между собой команды Alina Group и Nippon Paint, несмотря на комплексность процесса.

Для экономики Казахстана это скачок в будущее, потому что для самостоятельного развития такого вида технологий в лакокрасочных покрытиях нам необходимы десятки лет, если не больше. Все жители нашей страны смогут получить еще более улучшенное качество продукции, широкий выбор строительных товаров, а также возможность повысить свой уровень жизни с учетом безопасных для здоровья материалов и возможностью сокращения до 50% потребления электроэнергии за счет правильной и качественной теплоизоляции своих домов и квартир. Более того, заход Nippon Paint создает огромный экспортный потенциал для казахстанской продукции высокого качества, а страны-импортеры получат большое разнообразие высококачественной продукции и более удобную логистику. Немаловажным фактором также является и сама индустрия, потому что данная инвестиция делает огромный вклад в развитие производства, которое не связано с добычей ископаемых и их дальнейшей реализацией. Поэтому мы очень гордимся этой сделкой.





Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

## Незачет

### Почему нацпроект не усилил казахстанскую систему высшего образования



Вадим НОВИКОВ,  
антимонопольный экономист,  
assistant professor школы  
предпринимательства и инноваций  
«Алматы менеджмент университет»  
(AlmaU)

тие региональных университетов и повышение исследовательской активности в вузах. Структурно инициатива повторяла российские проекты по развитию образования, проводимые с 2012 по 2024 год: схожи ключевые цели, методы и метрики измерения результативности. При разработке проект не был адаптирован к казахстанской среде, которая значительно отличается от российской. Как показала практика, данный подход не дал ожидаемых результатов, а в некоторых аспектах даже усугубил существующие проблемы.

Наибольшая беда казахстанского высшего образования – отсутствие конкурентоспособных университетов в региональных центрах. Сегодня прежняя и новая столицы перетягивают сильных студентов со всей страны – они не возвращаются в родные города. Экономическая, социальная, культурная пропасть между центрами и регионами расширяется, что препятствует развитию экономики РК.

Получив финансирование, большинство руководителей начинают обновлять инфраструктуру вузов – тенденция, характерная для постсоветского пространства. Ведь легче отчитаться о видимых переменах в виде новых корпусов и общежитий, чем о нарастающем не столь осязаемого человеческого капитала. Региональным вузам сложно конкурировать на рынке

труда преподавателей, развивать собственные научные школы. Поэтому руководство многих из них выбирает путь наименьших затрат – вклад в обновление инфраструктуры, а не в людей.

В рамках прошлой стратегии развития высшего образования было разработано квотирование студентов, поступающих в местные университеты, что создало очередной «палочный» механизм для региональных университетов, где от заполнения квот зависит количество финансирования. Подобные меры подталкивают не к развитию, а исключительно к формальному выполнению «госзадания».

Количество студентов, выбирающих вузы столиц, растет год от года, конкурентоспособность региональных университетов не повышается, цены на недвижимость в Алматы стремительно увеличиваются, количество общежитий по-прежнему небольшое, поэтому регионы ждут кадровый голод, а столицы – миграционный кризис.

Второй целью национального проекта было повышение исследовательской активности. Внедренные меры не привели к желаемым результатам, но усугубили существующие проблемы.

Введенное в 2011 году требование о трех публикациях в рецензируемых журналах Scopus или WoS для защиты диссертаций, например, стимулировало развитие науки, а рынок

покупки публикаций. Попытка министерства ужесточить требования, ограничивая приемлемые публикации до тех, что входят в третий квартиль Scopus и выше, лишь увеличила финансовую нагрузку на исследователей. Процесс публикации стал более затратным, как в плане времени, так и финансов. Наука не только симулируется, но и тратит бюджетные средства в коррупционных схемах.

Согласно retraction database, с 2022 года отозвано 25 российских статей и 11 казахстанских (четыре пересекаются). В таком виде становится ясно, что «на душу населения» отзывает много, причем даже на фоне не отличающейся академической честностью России.

Притом отзыв публикаций – это крайняя мера, свидетельствующая о наиболее серьезных нарушениях, и является лишь верхушкой айсберга проблемы некачественных научных публикаций.

#### Влияние среды

Казахстанская академическая среда долгое время развивалась в тени российской. Международные конференции, публикации, совместные исследования, обучение в аспирантурах – степень взаимодействия между странами была крайне высокой, а Россия выступала в качестве ориентира и образца. Поэтому заимствование общей логики национально-

го проекта стало чем-то закономерным. Однако казахстанская академия сильно отличается от российской, и применять решения, которые работают в одном месте, без локальной адаптации не стоит.

Впрочем, слепо брать решения из Европы, Китая или США еще

излишне завышены по сравнению с мировой практикой, что подталкивало к академической нечестности.

При всей сложности стоящих перед страной задач одно можно сказать точно – большой ошибкой является менять правила игры на ходу (закрывать национальные проекты спустя несколько лет после старта) и вводить новые законы с каждым новым министром. Даже в России, где успешность проектов стимулирования науки была средней, одни и те же правила финансирования сохранялись на протяжении 10 лет, а оценивать успешность стали лишь после завершения проекта. Казахские университеты больше времени тратят на то, чтобы адаптироваться к новым правилам, чем развиваться.

В конце 2023 года перед страной стоит задача переосмысления своих образовательных приоритетов, особенно в контексте развития региональных университетов, укрепления исследовательских программ и интеграции с мировыми образовательными трендами. Важно создать условия для развития конкурентоспособных региональных вузов, способных привлечь студентов и научные кадры и укрепить исследовательские программы, включая сотрудничество с международными научными сообществами.

Меняется и международный контекст. В свете последних изменений в российской образовательной политике, включая выход из Болонской системы в 2022 году и начало демонстрации традиционной системы уровней образования в 2023 году, Казахстан сталкивается с необходимостью выбора между поддержанием совместимости



Фото: Shutterstock/jevgeniy11

хуже – разница между странами намного больше, чем с Россией. Как рассмотрено в недавнем (август 2023) исследовании Modernizing Kazakhstan's Higher Education: Challenges of Policy Borrowing and Doctor of Philosophy Graduation Requirements, требования к докторантам при внедрении программ PhD были

с российской образовательной системой и сохранением своей ориентации на международные стандарты. Этот выбор ставит перед казахстанской академией задачу поиска эффективных путей адаптации и сохранения независимости в условиях экономического и политического давления.

## Чем обусловлена низкая эффективность колледжей и техникумов в Казахстане

Вадим НОВИКОВ,  
антимонопольный экономист,  
assistant professor школы  
предпринимательства и инноваций «Алматы менеджмент университет» (AlmaU)

Александр ВИЛЕЙКИС,  
assistant professor AlmaU

В колледжах и техникумах обучается около полумиллиона человек, что составляет заметную долю молодежи. Однако среднее профессиональное образование (СПО) часто воспринимается как нечто недостаточно ценное для карьерного и профессионального роста. Среднее образование рассматривается в лучшем случае как промежуточный этап перед поступлением в университет, а в худшем – как место, куда идут от безнадёжности. Возникает парадокс: с одной стороны, колледжи и техникумы предоставляют возможность получения профессионального образования, с другой – общество и государственная политика не придают этому достаточного значения и ставят задачи другого рода.

Это отношение приводит к неопределенности в миссии и целях СПО. Вместо того чтобы кон-



Фото: Shutterstock/Romsvetnik

центрироваться на подготовке специалистов, востребованных на рынке труда, СПО оказывается в тени университетского образования. Так, за 2019–2022 годы прием студентов в СПО увеличился на 30%, тогда как число преподавателей в СПО осталось прежним.

Какие факторы приводят к неэффективности СПО в Казахстане, несмотря на вкладывание значительных ресурсов в развитие этой сферы и ее потенциал? Анализ ситуации, сложившейся со средним специальным образованием в Казахстане, и отмена национального проекта «Каче-

ственное образование» из-за неэффективности говорят о необходимости пересмотра системы. Отмечается несоответствие между текущим состоянием СПО и требованиями современного рынка труда. Несмотря на увеличение госзаказа на бесплатное обучение в колледжах на 45 тыс. мест и переориентацию на технические специальности до 704 тыс. мест (55%), а также внедрение стандартов WorldSkills, система не справилась с задачей подготовки конкурентоспособных специалистов.

Важно переосмыслить СПО как самостоятельное направ-

ление, отходя от подготовки специалистов в таких областях, как IT и менеджмент, и сосредоточившись на рабочих профессиях. Модель дуального образования, используемая в Германии, где сочетаются теоретические занятия и практическая подготовка на предприятиях, может служить примером для создания эффективной и престижной системы СПО. Акцент на развитие профессиональных навыков по международным стандартам WorldSkills также способствует повышению качества образования.

Эти подходы в сочетании с четким определением миссии СПО могут обеспечить выпускникам не только знания, но и востребованность на рынке труда, способствуя тем самым экономическому развитию РК.

Система СПО в Казахстане требует переосмысления по двум причинам. Во-первых, чтобы преодолеть разрыв между предлагаемым образованием и актуальными потребностями рынка труда. Во-вторых, чтобы устранить общий перекос в образовании. В Казахстане, как и в других странах бывшего СССР, высшее образование воспри-

имается как базовое и чуть ли не общеобязательное, а потому развивается в ущерб профессиональному, получению которого для многих было бы достаточно.

Система среднего профессионального образования (СПО) в Казахстане столкнулась с проблемой несоответствия обучения новому и модному, очевидно немного: их мало в принципе, и СПО для них явно не первый выбор.

В СПО акцентируется внимание на обучении модным IT и менеджменту, в то время как преподавателей, которые имеют необходимую подготовку для обучения новому и модному, очевидно немного: их мало в принципе, и СПО для них явно не первый выбор.

С другой стороны, СПО могло бы сосредоточиться на обучении рабочим специальностям, которые относительно консервативны и которым действительно могли бы научить преподаватели колледжей и техникумов.

В Казахстане, подобно другим странам бывшего СССР, наблюдается тенденция восприятия высшего образования как прак-

тически обязательного. Это приводит к уменьшению количества учреждений среднего профессионального образования (СПО) и увеличению спроса на высшие учебные заведения.

В контрасте с этим в Европейском союзе, по данным Eurostat, на уровне старшего среднего образования на программах профессионального образования учится около половины, 49%, учащихся. В Казахстане же в последние несколько лет процент зачисленных в вузы от соответствующей возрастной когорты составлял от 65 до 70%.

Анализ ситуации в сфере СПО в Казахстане выявляет несоответствие между предлагаемыми программами и требованиями рынка труда. Система страдает от недооценки обществом и устаревших учебных подходов. Важно переосмыслить СПО, акцентируя внимание на рабочих специальностях и реальных потребностях экономики. Отмечается также, что нагрузка на преподавателей СПО в Казахстане (14 студентов на одного преподавателя) выше, чем в среднем по ЕС (10 студентов на преподавателя), что дополнительно усложняет ситуацию.

# Уплотнение мозгов

## Как изменится территория КазНУ в ближайшие три года

> стр. 1

Сам проект не один раз менялся, но генплан и зонирование в основном сохранили.

За последние десятилетия территория вуза сократилась более чем на четверть (до 72,2 га), а планируемое строительство может лишить КазНУ не только функционального зонирования, но и обеспечивающих зонирование парковых зон. По крайней мере, это следует из планов реконструкции КазНУ и макета, представленных вузом президенту страны.

Программа развития КазНУ, предусматривающая второй этап строительства, была утверждена в июле 2022-го. Фактически в ней говорится о кратном увеличении площади существующих админи-

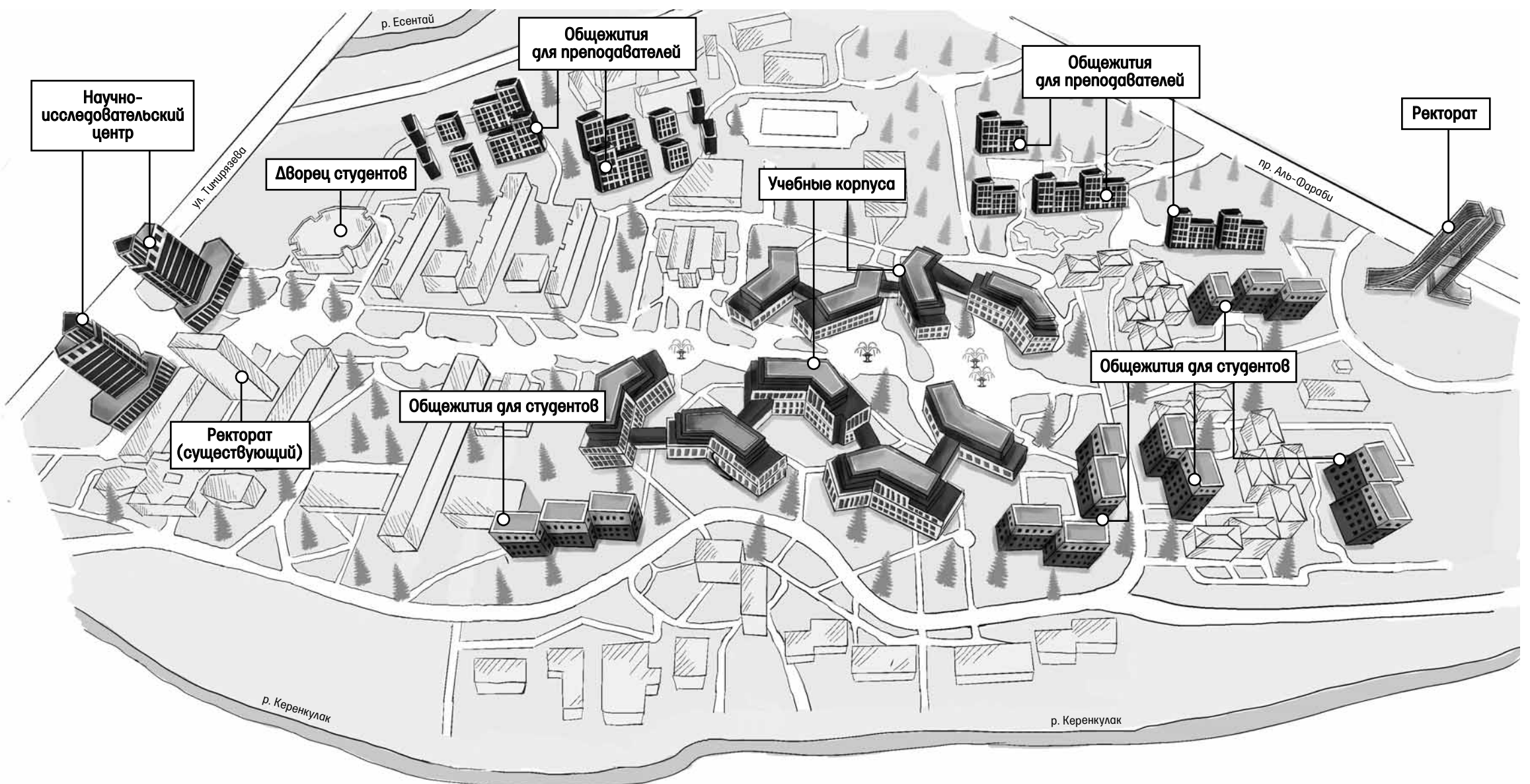


территории студгородка исторических памятников культуры местного значения (Дворец студентов), правительственных сетей связи, а также тектонического разлома. Техзаданием предусмотрено комбинирование новых зданий с существующими объектами, обеспечение пешеходных, велосипедных и визуальных связей, уличного, ландшафтного и фасадного освещения.

До конца марта 2024 года подрядчику предстоит не только создать архитектурную концепцию, но и согласовать ее с заказчиком в лице руководства КазНУ, Градостроительным советом, а также Управлением городского планирования и урбанистики Алматы.

После этого у строителей останется около 2,5 лет, чтобы во-

### План реконструкции КазНУ



стративных и учебных корпусов, общежитий, спортивных сооружений, а также строительстве научно-исследовательского центра, центра инноваций, технопарка и больницы с поликлиникой.

«Планируемая площадь застройки территории университета – не менее 500 тыс. кв. м. Этажность объектов – в пределах девяти этажей. Планируемые сроки начала и окончания строительства зданий – 2024–2026 годы», – сообщил «Курсиву» член правления – проректор по финансовой части КазНУ Калилла Абдуллаев.

#### Учебные и административные здания

На сегодня у университета 18 учебных и лабораторных корпусов. «Ряд факультетов построен в 50-х годах, и находятся они далеко от основного кампуса (в других районах города – «Курсив»). Это создает неравенство в получении образования среди студентов, обучающихся на разных факультетах одного и того же университета», – обосновали причины строительства новых корпусов в КазНУ.

Второй этап строительства предусматривает возведение учебных зданий на 14 770 мест для десяти факультетов. В кампусе появятся здания факультетов информационных технологий (2550 мест), биологии и биотехнологии (2310 мест), филологии (2000 мест), философии и политологии (1650 мест), юриспруденции (1200 мест), международных отношений (820 мест), востоковедения (720 мест), а также исторический (670 мест) и географический (2850 мест) факультеты.

Судя по макету, новые здания расположатся по обе стороны от центральной аллеи КазНУ (жуж-

нее действующих факультетов), на месте свободных полей между учебной, жилой и хозяйственной частями, которые по первоначальному генплану должны были стать парковыми зонами. Между новыми учебными корпусами разобьют парк с фонтаном «Спираль времени», появятся фуд-корт и рекреационная зона, центром которой станет малая архитектурная форма «Стелла науки».

Новый медицинский факультет, кроме учебных помещений, будет включать больницу, поликлинику, дневной стационар и медицинские лаборатории общей площадью 35 тыс. «квадратов». Ранее вуз уже анонсировал строительство в 2020–2025 годах научно-технологической долины «Аль-Фараби» стоимостью \$1 млрд, включающей больницу на 500 коек и медико-биологическую лабораторию. Инвестор – турецкая Gökem Co. – подписал с КазНУ инвестиционное соглашение на строительство этих объектов, оснащение их оборудованием и подготовку специалистов в области IT, инноваций и медицины. После реализации научный центр перейдет в госсобственность, а возмещать затраты инвестор будет за счет совместной операционной деятельности.

Также на территории вуза должен появиться центр инноваций и технопарк – каждый не менее чем на 6 тыс. «квадратов». Плюс спортивные сооружения общей площадью 3 тыс. кв. м.

Со стороны северного входа в КазНУ (с улицы Тимирязева), справа и слева от существующей арки, на месте парковых зон планируют построить две башни научно-исследовательского центра на 12 тыс. «квадратов» с эксплуатируемой кровлей и зелеными насаждениями на ней.

А у южного входа (с проспекта Аль-Фараби) вырастет футуристическое здание ректората, «рассчитанное на количество педагогического состава», тоже на 12 тыс. кв. м.

«Проект очень масштабный. В подобных проектах сначала нужно изучить участок и существующие здания, определить, насколько они устарели, насколько эффективно используются, справляются ли с нагрузкой. Возможно, эффективность использования пространства можно было бы повысить за счет внутренней перепланировки. Только на основе этого анализа можно строить планы о дополнительных объектах. Из макета непонятно, для чего возводятся здания. Нет ничего о внутреннем наполнении, а это в университете главное», – считает архитектор Алина Бейсенова.

#### Общежития

Количество мест в общежитиях утрояится. К 17 имеющимся студенческим общежитиям на 6 тыс. мест добавятся новые на 12 тыс. мест. Ими планируют уплотнить застройку в южной части студгородка. Три здания общежитий, если судить по макету реконструкции, будут расположены западнее существующего факультета биологии и биотехнологии (с юга от пруда).

«С ввода в эксплуатацию общежитий прошло более 30 лет. Уровень комфорта в студенческих общежитиях низкий, помещения изношены и требуют ремонта. Для обеспечения нуждающихся студентов общежитием университета необходимо дополнительно 12 тыс. мест», – пояснил ректор на одной из встреч.

В юго-восточной части кампуса (вблизи Esentai Tower и строящегося бизнес-центра), а также на пустыре вдоль реки Есентай

(севернее стадиона) планируют построить 6–8-этажное жилье для преподавателей.

В более ранних планах на пустыре у реки Есентай к июлю 2021-го должно было появиться самое крупное в стране 9-этажное общежитие в форме полукруга на 1250 койко-мест. К его строительству приступили в 2020 году – выровняли площадку, подготовили котлован. Но после смены ректора в начале 2021 года строительство остановили, а договор, заключенный между прежним ректором и подрядчиком – ТОО «СК Самрук-Курлыс», решили проверить на

привлечения и поддержки молодых талантливых специалистов необходимо строительство служебного жилья. Реализация данного предложения позволит значительно повысить уровень и качество жизни преподавателей и специалистов университета», – уверен ректор КазНУ.

#### Кто создает новую архитектурную концепцию КазНУ

Разработка архитектурной концепции и эскизного проекта обновленного кампуса КазНУ поручена архитектурно-строительной компании ТОО «СП NEFT».



соответствие законодательству, соблюдение прав и интересов вуза. «На сегодняшний день в университете ведется разработка Концепции развития КазНУ им. аль-Фараби», – сообщил тогда «Курсиву» и. о. проректора КазНУ Олжас Есеналин.

Согласно текущей концепции жилыми квадратами планируется обеспечить более двух тысяч нуждающихся в жилье преподавателей и сотрудников университета. «Для сохранения кадров,

плотить масштабный проект (планируемый срок завершения строительства – 2026 год).

#### Кто оплатит реконструкцию КазНУ

«Источником финансирования строительства университетских общежитий являются привлеченные средства потенциальных инвесторов по механизму АО «Финансовый центр», – сообщил «Курсиву» Калилла Абдуллаев.

Это означает, что инвесторы за счет собственных средств построит общежития, а Министерство образования и науки обеспечит госзаказ – в течение восьми лет будет оплачивать каждое койко-место, занятое студентом. За период действия договора ГЧП инвестор может получить из бюджета до 4 млн тенге за каждого проживающего. Средняя стоимость строительства общежития, указанная в программе развития КазНУ, – 2–5 млрд тенге. Ожидаемая окупаемость, по данным инвесторов, реализующих подобные проекты, – четыре-пять лет. Кроме получения госзаказа, инвестор может рассчитывать на ежемесячную плату за проживание от студентов, а также зарабатывать за счет коммерческих объектов в общежитии – магазинов, парикмахерских, химчистки и так далее.

Источники и объемы финансирования строительства учебных корпусов и других объектов, по словам проректора по финансовой части КазНУ, до сих пор «находятся на рассмотрении уполномоченных государственных органов». Официально пока известна лишь стоимость услуг по разработке ФЭО (подрядчик ТОО «Ramusta») и архитектурной концепции с эскизным проектом. Согласно госконтрактам это 22,4 млн тенге и 276,7 млн тенге, соответственно.



# Вложитесь в сумку

В начале декабря прошлого года Credit Suisse прогнозировал, что сумки люксовых брендов станут лучшей инвестицией в предметы коллекционирования в ближайшие 12 месяцев. А по данным Data Bridge Market Research, среднегодовой темп роста рынка роскошных сумок с 2021 по 2029 год составит 8,20%, и объем рынка увеличится с \$22,61 млрд в 2021 году до \$42,48 млрд в 2029-м. Все дело в миллениалах и «зетах» – они, согласно исследованию, тратят большую часть своих денег на покупку люксовых вещей. Рассказываем, как обстоят дела с сумочными инвестициями уже сегодня.

Самира САТИЕВА

## Золотой «Бамбук» Gucci и классика Hermès

17 и 20 ноября завершились два международных аукциона, где вся надежда была на сумки.

Первый так и назывался – Handbags online: The Paris Edit, среди лотов были Louis Vuitton, Chanel, Hermès, но в качестве «хедлайнера» выступал Gucci с его знаменитой моделью Bamboo. Результаты разочаровали: из трех представленных Bamboo две не достигли нижней границы эстимейта (предварительной оценки), и только одна ненамного ее превысила. Тем не менее самой дорогой сумкой аукциона Christie's все равно стала Bamboo: за 138,6 тыс. евро ушла модель из черной кожи, где знаковая деталь сумки – бамбуковая ручка – выполнена из золота и инкрустирована бриллиантами.

Результаты второго аукциона – Collecting Classic Luxury (Bonhams), скромнее, но там и не было сумок с бриллиантами. Две классических 35-сантиметровых Togo Birkin, коричневая и черная, 2004 и 2016 годов, были проданы за \$9600 и \$10 240, еще раз подтвердив: Hermès – это лучшая сумочная инвестиция. Для сравнения: цена на эту же модель, но уже 2023 года, в США составляет \$13 500, в странах Европы – 9850 евро. То есть правило, что люксовая вещь теряет 30% своей стоимости, как только вы переступаете со своей покупкой порог бутика, в случае с Hermès по-прежнему не работает.

Кроме того, именно Hermès бьет аукционные рекорды. Например, сумку Himalaya Birkin из кожи нильского крокодила, с фурнитурой из белого золота и 245 бриллиантами общим весом почти 10 карат).

Главный секрет Hermès, по мнению специалистов – это, понятно, качество, дизайн, стиль, но и ограниченный тираж. Вместо того чтобы выпускать как можно больше популярных моделей, руководство марки, наоборот, строго регулирует их количество – то ли ради клиентов, чтобы они ощущали свою неповторимость, то ли ради буду-



Сумка Birkin, Hermès. Фото: onlyauthentic.com



Сумка Bamboo, Gucci. Фото: Gucci



Сумка Louis Vuitton из совместной коллекции с Такаси Мураками. Фото: sothebys.com



Сумка Supreme, Louis Vuitton.



Сумка Mini Loop Camera, Bottega Veneta.



Сумка Himalaya Birkin, Hermès. Фото: Getty Images

щего возврата инвестиций: всегда проще продать редкий экземпляр.

Согласно отчету исследовательского института Credit Suisse, цена на сумки люксовых брендов – конечно, прежде всего имеется в виду Hermès – поднялась за 2022 год на 15%. А за последние 10 лет – на 75%.

Как подчеркивал в 2020 году (когда коллекционные женские сумки впервые возглавили индекс инвестиционной привлекательности предметов роскоши Knight Frank) директор исследований рынка искусства Knight Frank Себастьян Дути: «Формирование индекса для женских сумок стало возможным только сейчас благодаря той частоте, с которой многие шедевры этой категории предлагаются сегодня на аукционах. Хотя сумки, выпускаемые другими премиальными брендами, например Chanel и Louis Vuitton, также привлекательны для коллекционирования, именно изделия марки Hermès продаются по самым высоким ценам и считаются наиболее популярными».

## Не Birkin единой

Впрочем, по данным того же отчета Credit Suisse, стоимость сумок Chanel в прошлом году выросла по сравнению с 2021-м еще больше, чем Hermès: на 24,5%. Эксперты Bloomberg тоже советуют присмотреться к Chanel – к классической модели Classic Flap. Правда, рекорд для сумок французского бренда на аукционах – 94 500 евро – установила не изящная стеганая любимица самой Мадемуазель, а черная сумка-тоут из крокодиловой кожи 2010 года, которую почти каждый день носил креативный директор марки Карл Лагерфельд – она была одним из лотов аукциона Sotheby's в Париже в 2021 году, где были выставлены вещи из поместья «кайзера моды». То есть ее купили не ради дизайна или бренда, а ради имени Карла Ла-

герфельда. И это обычная история для аукциона: вещи с персональной историей продаются лучше. Другое дело, что эту историю сначала надо создать. Так на Christie's продали целый комплект багажа Louis Vuitton, который в свое время пересек океан на знаменитом корабле Queen Mary – даже дорожные бирки первого класса сохранились.

## Дама продавала багаж

Хотя с Louis Vuitton все сложно. Да, продажи вещей знаменитого дома на аукционах нередко превышают сотни тысяч евро и долларов, но обычно речь идет именно о багаже – а как сравнивать сложные чемоданы (больше похожие на шкафы) с женскими сумками? Например, в 2017 году на аукционе Christie's ушел с молотка результат коллаборации Louis Vuitton X Supreme того же года: чемодан размером 90 x 51 x 48 см. Ушел по рекордной цене в 149 825 евро – в три раза дороже, чем он за пару месяцев до этого обошелся покупателю.

Список вещей от Louis Vuitton, что продались на аукционах за десятки и тысячи долларов, можно продолжить, но среди этих чемоданов, сундуков и прочего багажа в лучшем случае найдется лишь пара сумок – зато каких. Марк Джейкобс, бывший креативный директор Louis Vuitton, в 2002 году привлек к сотрудничеству японского художника Такаси Мураками. Один из самых известных современных художников Страны восходящего солнца обновил легендарную монограмму бренда. Сумки с разноцветными буквами и символами Louis Vuitton на непривычных черном и белом фоне имели огромный успех, сотрудничество Мураками и люксового модного дома длилось более 13 лет. В 2014 году на аукционе Sotheby's в Гонконге был продан комплект Louis Vuitton Murakami – за 11 630 евро.

А на недавнем аукционе Handbags online: The Paris Edit снова ушел комплект из коллаборации Louis Vuitton X Supreme 2017 года – ярко-красные дорожная сумка,

рюкзак, очки и прочее – за 22 680 евро, с небольшим превышением оценочной стоимости.

## Долгоиграющие и краткосрочные сумочные инвестиции

Кроме вышеназванных брендов, в число «инвестиционных сумочных» входят Fendi, Dior, Prada и другие. Автор сумочных бестселлеров последних лет – Bottega Veneta, показывает рекордные результаты даже для люкса: стоимость моделей Mini Loop Camera и Small Bucket в конце 2022 года увеличилась сразу на 50%. Правда, некоторые эксперты считают, что это ненадолго, и относят сумки этой марки к ряду краткосрочных инвестиций.

Что же советуют покупать, так чтобы всерьез – и надолго? По мнению специалистов, «инвестиционная» сумка должна отвечать нескольким критериям – впрочем, необязательно, чтобы всем сразу.

- **Уникальность.** Например, сумка из кожи нильского крокодила или других материалов, которые больше не используются (запрещены).
- **Ограниченный выпуск.** Причем это обязательно коллаборации – могут быть и лимитированные серии классических моделей, например, Lady Dior – они иногда удивляют.
- **Опять уникальность, но уже другая:** речь идет о винтажных моделях, что больше не выпускаются. Пример: сумка Kelly из ящерицы, которую в 1989 году купили за \$2595, а в 2015-м перепродали за \$45 363.
- **Ручная работа** – ну это понятно.
- **Документация и полная упаковка:** коробка, мешок, карточка (открытка) и т. д.

А начинать большинство экспертов рекомендует, конечно, с Birkin. Цена вопроса – от \$10 тыс.



Сумка Kelly, Hermès, 1995 год. Фото: christies.com



Сумка Lagerfeld, Chanel.

ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00  
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Best of season  
Ne Prosto Orchestra

Almaty Arena, 2 декабря, 19:00

Балет «Щелкунчик»  
с участием труппы Balletto Nazionale Italiano в Алматы

Almaty Theatre, 13–14 декабря

Ратович. Новогодний сезон  
в Алматы

Дворец Республики, 8 декабря, 20:00

Акон в Алматы

Almaty Arena, 15 декабря, 20:00

ТИКЕТОН

Новый Год с BN Team Orchestra в Алматы

Дворец Республики, 22 декабря, 20:00