

# КУРСИВ



**ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:**  
ХОРОШИЙ АКТИВ, НЕ ЗРЯ ВЗЯЛИ

стр. 2

**ФОНДОВЫЙ РЫНОК:**  
ЗИМНИЙ РЕКОРД

стр. 6

**НЕДВИЖИМОСТЬ:**  
ДОРАСТИ ДО ХОУМСТЕЙДЖИНГА

стр. 9

**LIFESTYLE:**  
ПРОБНЫЙ ВЫСТРЕЛ

стр. 12

kursiv.media 
 kursiv.media 
 kursivmedia 
 kursiv.media 
 kzkursivmedia

## Период увядания

*Почему 2023 год был неудачным для глобальных зеленых инвестиций?*

Зеленым проектам в мире стало все сложнее зарабатывать: сектор, требующий крупных заимствований, серьезно пострадал из-за высоких ставок. В Казахстане, напротив, в текущем году активизировались размещения ESG-облигаций, причем прошли первые размещения частных компаний.

Айгуль ИБРАЕВА

### Пузырь сдулся

Две худшие компании в индексе S&P 500 – представители солнечной энергетики Enphase Energy и SolarEdge Technologies – с начала года потеряли 60 и 70% стоимости соответственно. Энергетический дивизион немецкого машиностроительного гиганта Siemens Energy AG заключил сделку на 15 млрд евро с правительством Германии, своим акционером Siemens AG и консорциумом банков, чтобы покрыть огромные убытки из-за сегмента ВЭС. Главная проблема – качество турбин, требующих постоянного ремонта. Инвесторы не особенно верят в перспективы скорого выхода компании из кризиса. Акции Siemens Energy упали с момента IPO, прошедшего в сентябре 2020 года, в три раза.

Провалы на рынке ВИЭ этим не ограничиваются. Весь сектор производства и эксплуатации зеленой энергетики испытывает трудности. Европейский гигант в области ветрогенерации Orsted зафиксировал убытки за девять месяцев 2023 года в размере \$4,03 млрд. Компания останавливает проекты Ocean Wind 1 и 2 в США. Кроме того, Orsted вышла из проекта на шельфе Норвегии, отказавшись от участия в строительстве ветропарка. Акции компании стремительно снижаются с максимумов, достигнутых в 2021 году. С начала текущего года котировки рухнули в два раза.

У производителей электромобилей также наблюдаются проблемы – рост спроса на электромобили не оправдал ожиданий автопроизводителей, а волатильность стоимости лития (основного сырья для производства аккумуляторов) поставила под сомнение долгосрочные поставки металла.

В 2023 году зеленые инвестиции столкнулись с рядом проблем, и причины этого многогранны. Владимир Савенок, финансовый консультант казахстанской LK Finance, считает ESG новым пузырем, который сдулся.

> стр. 4



Коллаж: Илья Ким

## Товарищество с безграничным доверием

*На какие деньги Андрей Лаврентьев покупает Кармет?*

**Вопрос о прежнем владельце Карметкомбината решен: при посредничестве Минпрома РК ArcelorMittal передал контроль казахстанской стороне – государственному институту развития Qazaqstan Investment Corporation. QIC в свою очередь отдаст предприятие Qazaqstan Steel Group Андрея Лаврентьева, казахстанского бизнесмена, известного проектами в машиностроении.**

Сергей ДОМНИН

Инвестиции в приобретение и стартовый этап развития предприятия бизнесмен изыщет благодаря облигационной программе на Астанинской бирже в \$1 млрд тенге, из которых \$355 млн контролируемая Лаврентьевым компания, по-видимому, уже получила. «Курсив» рассмотрел варианты, за счет чего новый владелец Кармета сможет привлечь финансирование.

### Минпром и заинтересованные лица

О сделке с Arcelor было объявлено в пятницу, 8 декабря, на пресс-конференции в Астане, где министр промышленности, бывший глава НУХ «Байтерек» Канат Шарлапаев объявил об условиях передачи актива.

Министр сообщил, что цена перехода прав собственности составила \$286 млн, еще \$250 млн краткосрочных внутригрупповых обязательств должен погасить новый акционер, он же рассчитается с Arcelor за долгосрочный заем в \$450 млн ежегодно четырьмя равными долями. Эта сумма, по данным Arcelor, «гарантируется суверенным фондом».

Если приводить общую сумму перечислений за АМТ в пользу Arcelor к концу периода (2027 год) даже без учета премий за страновой, отраслевой и корпоративный риски (т. е. дисконтировать по текущей стоимости пятилетних американских трежерис), то она составляет около \$920 млн.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

## На бюджетном энтузиазме

*Причина кризиса в госфинансах – большой оптимизм чиновников*

Республиканский бюджет на 2024 год составлен в добрых традициях, по которым формировалась казна и в предыдущие годы. Бюджет запланирован дефицитным (с 2007 года госказна стабильно подбивается со знаком минус). Традиционной стала неготовность госаппарата секвестрировать расходы, растущие объемы которых финансируются за счет долга и денег НФ РК.

Аскар МАШАЕВ

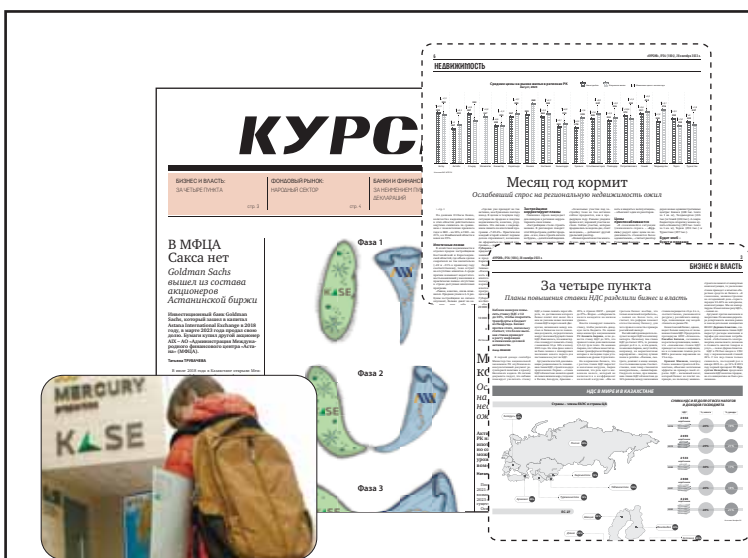
Этот набор традиций пополняется новыми. Становится привычным и бюджетный оптимизм, с которым был сформирован главный финансовый документ на текущий год. Высокие ожидания в отношении корпоративного подоходного налога (КПН) оказались ложными, поэтому в 2023 году случился бюджетный кризис. Образовавшуюся дыру в казне пришлось латать дополнительным финансированием из Нац-

фонда; для этого была придумана новая схема финансирования.

Но осенний кризис не уменьшил бюджетного оптимизма. На этот раз ставка сделана на увеличение поступлений от налога на добавленную стоимость (НДС) на четверть по сравнению с объемом, запланированным на текущий год. Если ставка не сыграет, то правительство столкнется еще с одним бюджетным кризисом.

> стр. 3

**K** Kursiv Research Report



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

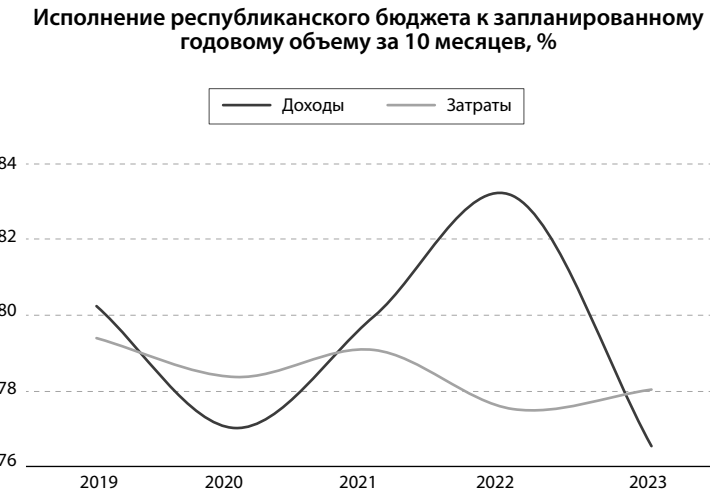
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

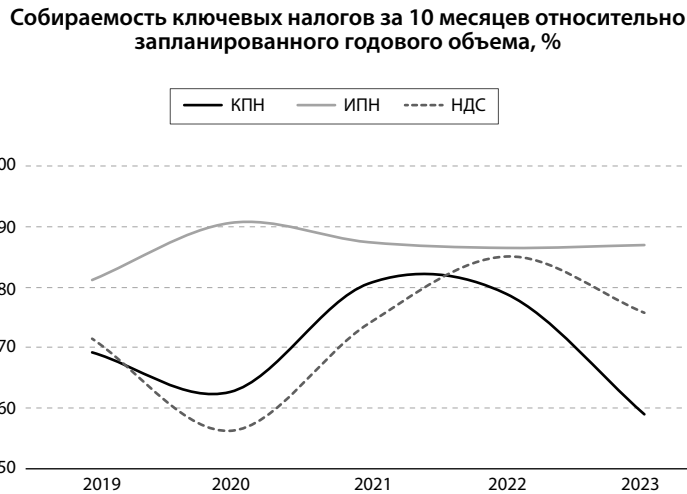


**Пополняемость РБ по итогам января – октября 2023 года на уровне ковидного 2020 года**



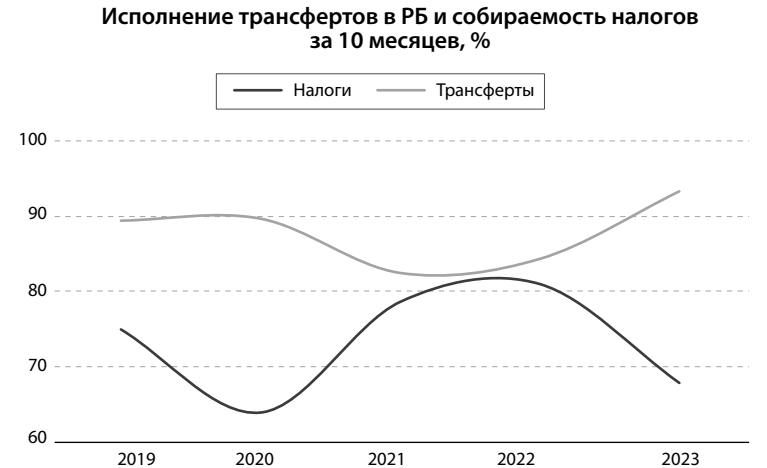
Источник: Минфин РК

**Планы по выплатам КПН и НДС в госбюджет в 2023 году были завышены**



Источник: Минфин РК

**По итогам десяти месяцев 2023 года собираемость налогов чуть выше, чем это было в кризисном 2020 году**



Источник: Минфин РК

> стр. 1

Единственное утешение здесь в том, что алгоритм антикризисных действий в таких ситуациях уже отработан.

**А не помнишь, как все начиналось**

Что предвещало бюджетный кризис? В конце 2022 года президент РК Касым-Жомарт Токаев утвердил республиканский бюджет, в котором был запланирован 14-процентный рост затратной части, до 20,6 трлн тенге. Из чего можно было сделать вывод, что кабмин отказался от идеи бюджетной консолидации, которая была заявлена за несколько месяцев до этого в Концепции управления госфинансами РК до 2030 года. Но если смотреть на затратную часть по отдельным направлениям, то ситуация выглядела неоднозначной.

Были сокращены расходы по целому ряду направлений: образование, здравоохранение, ЖКХ, ТЭК, культура, сельское хозяйство, промышленность, а также транспорт и коммуникации. Ключевой прирост затрат обеспечило двукратное увеличение субвенций местным бюджетам.

Доходная часть республиканского бюджета была сформирована на уровне 17,5 трлн тенге, из которых налоги покрывали 77%, а трансферты из Нацфонда – 21%. С учетом чистого бюджетного кредитования и операций с финансовыми активами дефицит республиканского бюджета на 2023 год достиг 3,2 трлн тенге, или 2,7% к прогнозируемому ВВП.

В марте 2023-го республиканский бюджет был уточнен. Затраты выросли на 5%, до 21,6 трлн тенге. Значительное дополнительное финансирование получили следующие сферы: ЖКХ (+287 млрд тенге), общественный порядок и безопасность (+190 млрд тенге), транспорт и коммуникации (+188 млрд тенге), здравоохранение (+144 млрд тенге) и оборона (+118 млрд тенге). Величина субвенций местным бюджетам осталась на прежнем уровне, и, несмотря на это, данное направление опередило все остальные по объему финансирования.

С ростом затратной части РБ увеличились прогнозные доходы на 9%, или до 19,1 трлн тенге. Были улучшены ожидания по налоговым выплатам, что они вырастут на 5%, до 14,3 трлн тен-

# На бюджетном энтузиазме

## Причина кризиса в госфинансах – большой оптимизм чиновников

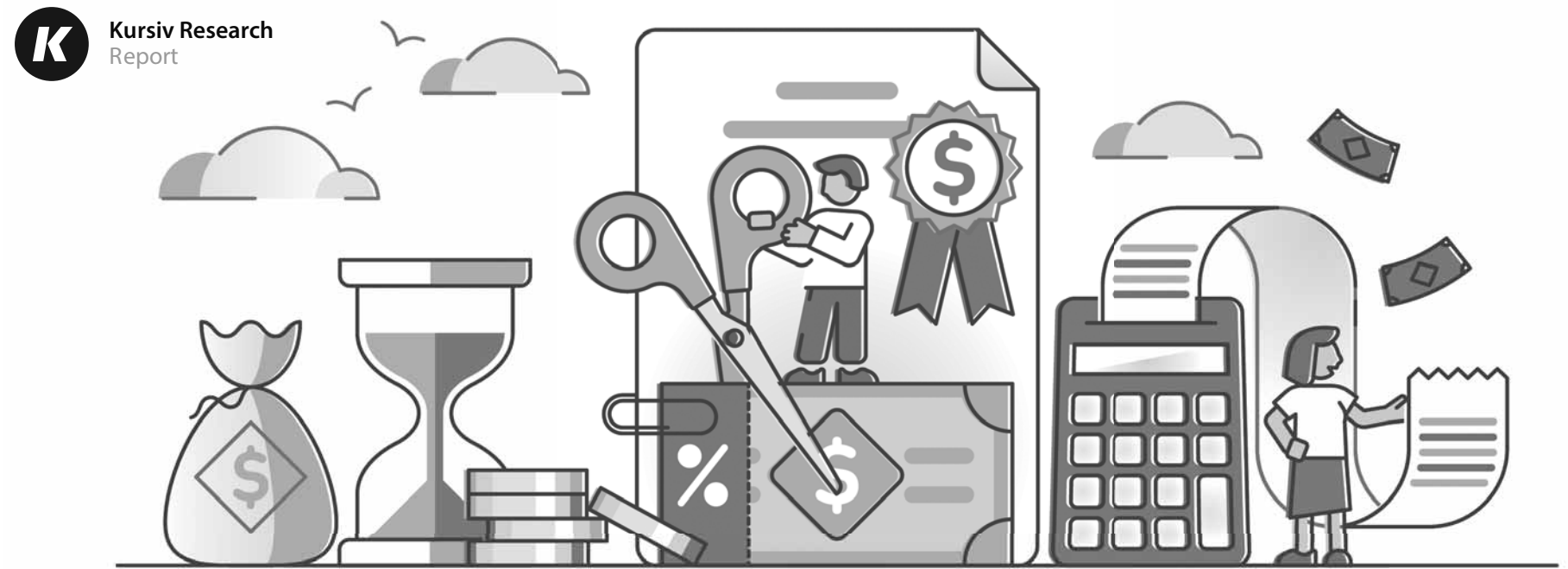


Фото: Shutterstock

уточнений получили дополнительное финансирование и затраты по ним превысили показатели 2022 года.

**Что-то не так с КПН**

Ожидалось, что возросшие затраты компенсирует значительный рост выплат по КПН. Но этого не случилось. За десять месяцев было выплачено 2,7 трлн тенге КПН, что на 20% превышает сумму за аналогичный период прошлого года. Но это существенно меньше, чем прогнозировал кабмин.

Собранный объем корпоративного подоходного налога к запланированному годовому итогу составил 54%, что всего на 2 процентных пункта больше уровня ковидного 2020-го, когда бизнес страдал из-за карантинных ограничений. Для сравнения: аналогичный показатель за десять месяцев 2022 года был на уровне 77%.

Завышенные ожидания отрицательно сказались на исполнении доходов РБ. По итогам десяти месяцев 2023-го этот показатель составил 77% к запланированно-

му годовому объему, хотя аналогичный показатель 2022-го был на уровне 45%. Картина в следующие месяцы оставалась такой же – разрыв между фактическим объемом выплаченного КПН и плановым показателем оставался существенным.

**Дашь новую схему!**

Образованное из-за оптимистичных планов напряжение в госфинансах пришлось снимать за счет денег из Нацфонда. Институциональная база для новой схемы финансирования, не предполагающая оформление изъятий из Нацфонда в качестве привычных гарантийных и целевых трансфертов, была подведена еще в декабре 2022-го. «В декабре 2022 года указом президента были внесены изменения в Концепцию управления государственными финансами РК до 2030 года», позволяющие напрямую (а не через бюджет, как это было ранее) кредитовать «Самрук-Казына» из Нацфонда», – отмечают аналитики Halyk Research в докладе «Неприемлемое использование Национального фонда».

В сентябре 2023 года схема была доработана. «Нацфонду было разрешено приобретение акций «КазМунайГаза» по решению правительства. Как мы писали в октябре этого года, по сути данная операция просто увеличит финансирование экономики из Нацфонда, а прямой контроль над КМГ как был, так и останется за правительством», – считают в Halyk Finance «Неприемлемое использование Национального фонда».

Предварительно о планах дополнительного финансирования казны за счет денег Нацфонда правительство РК не сообщило. Как и не было обсуждений в стенах парламента. Технически новую схему финансирования можно проследить по официальным сообщениям, которые были опубликованы на KASE, и по аномальным изменениям цифр в ежемесячных бюллетенях по исполнению бюджета страны. Из этих сообщений выясняется, что 31 октября Министерство финансов РК выкупило 46,9 млн акций КМГ у ФНБ «Самрук-Казына» на 500 млрд тенге.

Сделка отразилась в статистике неналоговых поступлений в бюджет. К примеру, по итогам

девятого месяца доходная статья «дивиденды на государственный пакет акций, находящийся в республиканской собственности» составила 72,2 млрд тенге. Спустя месяц она выросла до 572,2 млрд тенге.

В начале ноября ситуацию прокомментировала заместитель председателя правления Нацбанка Алия Молдабекова. «В соответствии с решением правительства Нацбанком за счет средств Нацфонда будут приобретены акции КМГ на общую сумму 1,3 трлн тенге», – заявила она. По словам Молдабековой, средства от реализации акций КМГ предназначены для последующего перечисления в республиканский бюджет. «Объем покупки в октябре составил 500 млрд тенге. Тем не менее процесс приобретения акций еще не завершен. Порядка 800 млрд тенге будет куплено в течение ноября и декабря», – отметила Молдабекова.

Вторая сделка состоялась в конце ноября. KASE сообщила о том, что Минфин РК приобрел 51,6 млн акций КМГ, сумма сделки составила 550 млрд тенге, а доля владения достигла 16,15%. Статистика исполнения республиканского бюджета по итогам января – ноября еще не опубликована.

Дополнительное финансирование в размере 1,3 трлн тенге составляют 6% к запланированным затратам РБ на 2023 год. Если исходить из того, что собираемость КПН была бы на уровне прошлого года, то республиканский бюджет по итогам десяти месяцев получил бы 1,1 трлн тенге. Другими словами, полученные деньги от продажи и покупки акций КМГ сгенерированы в достаточном объеме, чтобы закрыть дыру в бюджете, которая была образована из-за некачественного планирования.

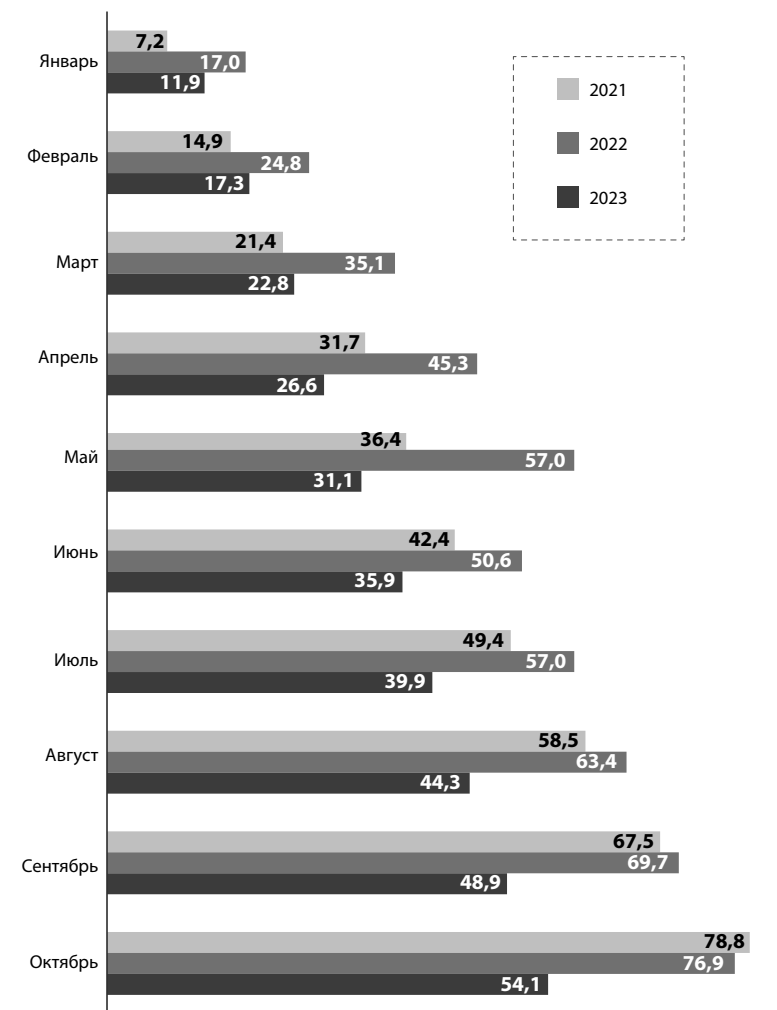
**Оптимизм на 2024 год**

На фоне бюджетного кризиса президент РК утвердил республиканский бюджет на 2024 год. Параметры ключевого финансового документа указывают, что и в следующем году правительство не готово секвестрировать расходы и начать бюджетную консолидацию. Дефицит РБ, к примеру, ожидается на уровне 2,8% к ВВП (по итогам текущего года на уровне 2,7%).

Затраты РБ вырастут на 8% относительно плановых значений

**По итогам десяти месяцев 2023 года выплаты КПН составили 54% к запланированному годовому объему**

Исполнение планов по выплатам КПН в республиканский бюджет, %



Источник: Минфин РК

по 2022 году. Наибольший абсолютный прирост запланирован по следующим направлениям: соцобеспечение (+15%, или дополнительные 723 млрд тенге), образование (+27%; 348 млрд тенге), прочие затраты (+34%; 299 млрд тенге), субвенции местным бюджетам (+5%; 270 млрд тенге) и здравоохранение (+8%; 184 млрд тенге).

Ожидается, что на 6% увеличится доходная часть казны. На фоне 10-процентного снижения трансфертов из Нацфонда прогнозируется рост налоговых поступлений в аналогичном соотношении, то есть на 10%, или на дополнительные 1,5 трлн тенге.

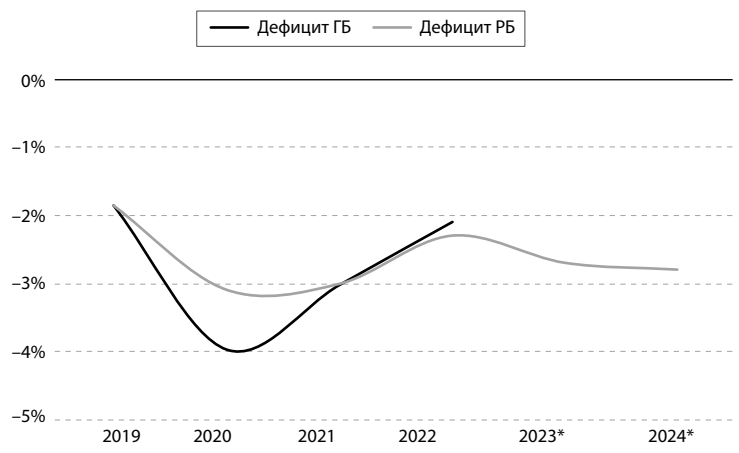
Из чего складывается этот рост, если снижены ожидания по выплатам КПН? Если для

2022 года закладывалось, что в бюджет поступит порядка 5 трлн тенге по выплатам КПН, то на этот раз прогноз скромнее на 14 млрд тенге. Добавим, что если собираемость этого налога окажется на текущем уровне, то и эти прогнозы следует считать сильно оптимистичными.

Дополнительные 1,5 трлн тенге, согласно проекту республиканского бюджета, должны принести выплаты по НДС. Заложено на 14 млрд тенге. Добавим, что обсуждаемое повышение ставки если и будет, то только в 2025 году. Иначе говоря, республиканский бюджет на предстоящий год сформирован, как и на текущий, с большим оптимизмом, который уже привел к напряженности в госфинансах.

**Дефицит казны страны стал хроническим**

Дефицит государственного и республиканского бюджетов, % к ВВП



\* Прогноз.

Источник: Минфин РК

ге, также были скорректированы трансферты из Нацфонда – с 3,2 трлн тенге в первой редакции до 4 трлн тенге в обновленной.

Таким образом, уточненный РБ в затратной части оказался неконсервативным. Большинство расходов были скорректированы в первой редакции РБ, по итогам

му годовому объему. Для сравнения: в аналогичном периоде предыдущего года этот уровень составил 83%.

Добавим, что разрыв между фактической суммой собранного КПН и плановым объемом обозначился в первой половине года. По результатам четырех месяцев в 2023 году было собрано 27% к

## ИНВЕСТИЦИИ

&gt; стр. 1

«Когда на рынке появляется новый инструмент или новый проект, который очень быстро продвигается по всем возможным направлениям, велик риск того, что проект сдуется так же быстро, как он рос. Все мы помним, что аббревиатуру ESG не упоминал только ленивый. Появились новые фонды, облигации и акции, к которым прилепили эти буквы в надежде, что их будут лучше покупать. С 2020 года все эти инструменты пользовались большим спросом. Упомянутые выше компании, которые в 2023 году значительно упали в цене, за пять лет показали рост: SEDG и PLUG – 100%, ENPH – 1800%», – комментирует он.

Явный пример пузыря – I&G Hydrogen Economic ETF, который следует за индексом Solactive Hydrogen Economy Index NTR, инвестируя в компании отрасли водородной энергетики. Фонд был запущен в разгар ажиотажа вокруг чистой энергии в феврале 2021 года. Котировки ETF резко упали с первого дня торгов и так и не восстановились до стартовой цены.

Ужесточение денежно-кредитной политики от ФРС для борьбы с инфляцией и повышение ставок по кредитам оказали значительное влияние на зеленые инвестиции, указывает **Тамерлан Абсалямов**, аналитик Freedom Finance Global. Напомним, что в октябре текущего года доходность 10-летних казначейских облигаций США впервые с июля 2007 года превысила 5%. В моменте доходность бумаг достигла 5,02%. «Рост процентных ставок привел к падению спроса на установки и в итоге на солнечное оборудование. Проекты в области возобновляемых источников энергии часто требуют значительного первоначального капитала, а повышение ставок увеличивает стоимость заимствований. В результате компаниям становится сложнее и дороже финансировать новые проекты, что может привести к снижению их стоимости», – говорит Абсалямов.

Есть и косвенное влияние высоких процентов, пишут в WSJ: низкие ставки побуждают инвесторов думать в долгосрочной перспективе. Высокие ставки, в свою очередь, поощряют краткосрочное мышление: зачем вкладывать в долгосрочные проекты типа зеленых инвестиций, когда можно заработать 5% на казначейских векселях?

Проекты ESG теряют неудачу и на фоне снижения господдержки. За последние два десятилетия в производство зеленой энергетики правительства инвестировали сотни миллиардов долларов как напрямую, так и через различные виды субсидий. Акции Plug Power (разработчик водородных топливных элементов) с начала года упали на 67%.



Коллаж: Илья Ким

## Период увядания

### Почему 2023 год был неудачным для глобальных зеленых инвестиций?

Компания заявила, что ей трудно остаться на плаву в следующем году без привлечения дополнительных денежных средств, и отменила два крупных проекта по строительству ветряных электростанций в ряде стран. Ранее котировки акций компании росли во многом благодаря щедрым финансовым вливаниям со стороны Министерства энергетики США.

В BCC Invest подтверждают, что рынок ESG-облигаций в мире испытывает не совсем радужные времена и, возможно, в 2023 году нас ждет откат к показателям 2021 года. По оценке международной организации Climate Bond Initiative (CBI), по итогам III квартала 2023 года мировой выпуск облигаций, соответствующих GSS+ (зеленые, социальные, облигации устойчивого развития и транзитные облигации), сократился более чем на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил порядка \$618,2 млрд (против \$685,8 млрд за три квартала 2022 года). 67% выпуска пришлось на зеленые облигации, на социальные облигации – порядка 16%, на облигации устойчивого развития – около 14%, на облигации, связанные с показателями устойчивого развития, – 3%, на транзитные облигации – 0,3%.

«Некоторое охлаждение в Европе к ESG-облигациям произошло по причине ужесточения регулирования из-за введения стандарта зеленых облигаций, а также неопределенности в размере дисконта за «зеленость» проекта», – объясняет глава дирекции корпоративных финансов BCC Invest **Аманат Искаков**.

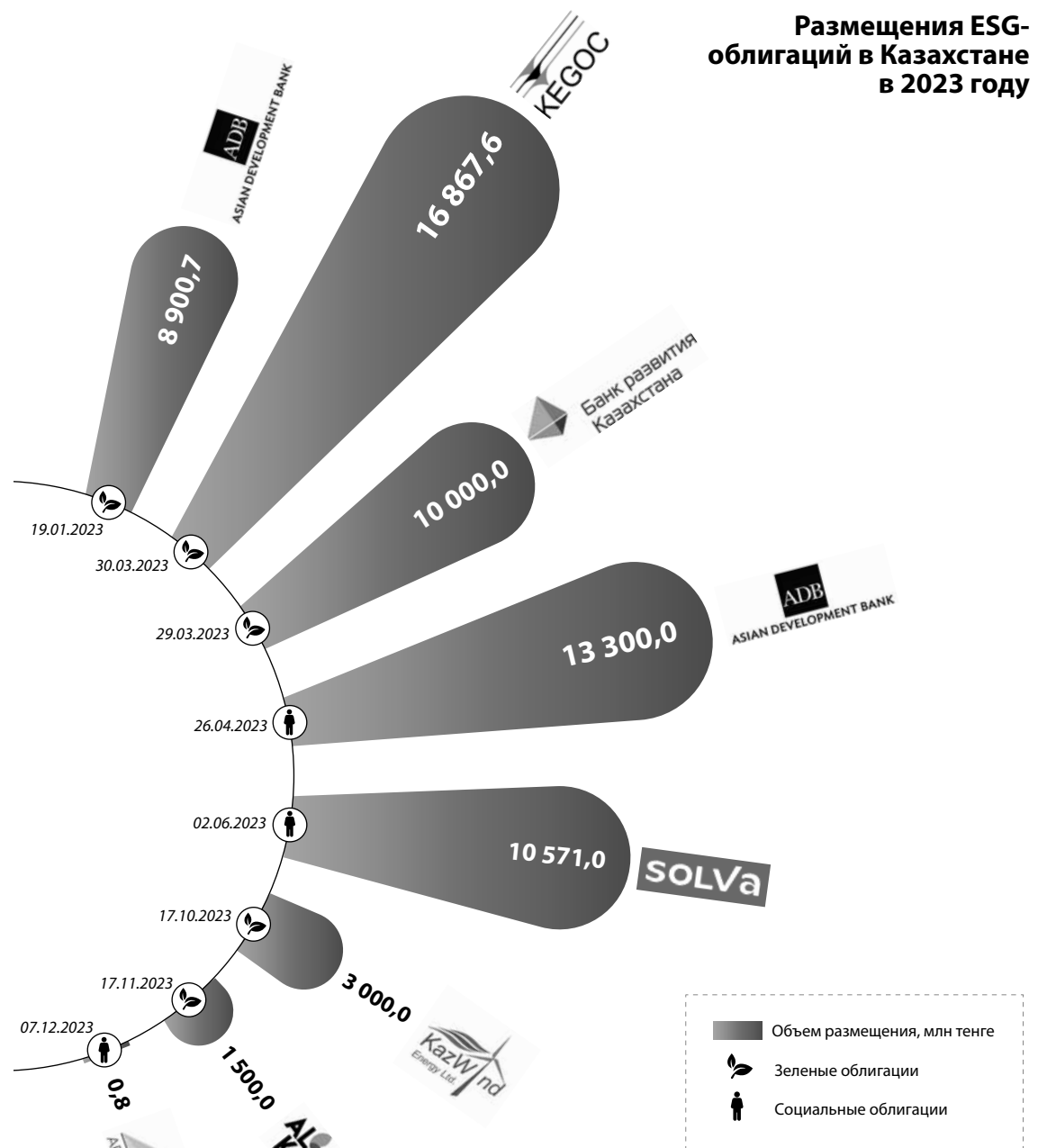
Эксперт добавляет, что основным рынком для облигаций зеленого сектора в ближайшее время могут стать страны Азии, в частности Китай, где рынок зеленых инструментов достаточно развит и уже имеет свои стандарты и принципы.

#### В Казахстане все устойчиво

Казахстан вне общемирового тренда. Напротив, входящем году активизировались размещения ESG-облигаций на фондовой бирже. За неполный год на KASE были размещены восемь устойчивых облигаций – пять зеленых и три социальных. В том числе четыре выпуска корпоративных облигаций. Ранее ESG-бонды размещали исключительно институты развития и квазигоскомпании. Совокупный объем привлеченных средств по ESG-облигациям составил 64,14 млрд тенге, это почти в два раза больше, чем за весь 2022 год, но чуть меньше, чем было в 2021 году: тогда прошло три выпуска устойчивых облигаций на KASE и еще два размещения ESG-бондов на AIX.

Владимир Савенок уверен, что всему виной запоздалая реакция казахстанских компаний: «На устойчивые облигации уже мало кто обращает внимание, и наличие ESG в названии уже не дает тех преимуществ, которые оно давало пару лет назад – на хайпе», – говорит финансовый консультант. Но, учитывая не очень большой фондовый рынок в Казахстане и активную рекламу новых продуктов на государственном уровне, вполне возможно, что эти облигации будут иметь хороший спрос, добавляет он.

Действительно, спрос на ESG-облигации, размещенные в



#### Размещения ESG-облигаций в Казахстане в 2023 году

Объем размещения, млн тенге  
 Зеленые облигации  
 Социальные облигации

Источник: по данным KASE на 11 декабря 2023 года

текущем году, был высоким, особенно на корпоративные размещения. Что не удивительно, учитывая их конкурентные ставки доходности. Например, в июне текущего года АО «МФО Онлайн-КазФинанс» (бренд Solva) привлекло на KASE через подписку 6,3 млрд тенге, разместив гендерные облигации с доходностью к погашению 21,5% годовых. Всего в торговую систему была подана 381 лимитированная заявка, спрос составил 126,4% от предложения. 99,8% от общего числа заявок пришлось на розничных инвесторов. Чуть позже эмитент провел доразмещения выпуска, спрос по ним превысил предложения андеррайтера в два раза. Привлеченные средства направят на финансирование женского предпринимательства.

В декабре текущего года были запущены торги социальными облигациями МФО «Арнур Кредит». Компания предоставляет микрозаймы для содействия росту и развитию малого бизнеса в сельских регионах Южного Казахстана. Выпуск облигаций на 1,5 млрд тенге с доходностью 19% годовых является первым в рамках первой облигационной программы на сумму 5 млрд тенге. Ценные бумаги выпущены в поддержку женского предпринимательства в Казахстане.

Ранее «Арнур Кредит» получил финансирование от IFC (Международный финансовый институт, входящий в структуру Всемирного банка) на эти же цели в размере \$9 млн.

Нынешняя популярность устойчивых облигаций в Казахстане во многом заслуга специализированных институтов развития и госпрограмм, а не результат естественного рыночного отбора. Первыми зеленые облигации стали выпускать международные институты развития и квазигосударственные организации Казахстана. Такая тенденция связана с тем, что в настоящее время нормативные документы, регулирующие деятельность институциональных инвесторов, не предусматривают каких-либо отдельных лимитов как для ESG-облигаций в целом, так и для зеленых облигаций в частности, объясняет **Айнур Джумадилова**, заместитель директора департамента инвестиционного банкинга АО «Фридом Финанс». Поэтому зеленые облигации в большей степени несут не экономический, а социальный и репутационный эффект для их эмитента. В этом в первую очередь заинтересованы именно те эмитенты, основной вид деятельности которых направлен на решение ряда вопросов развития

экономики или ее отдельных областей.

«Действительно, за 2023 год выпущено больше зеленых облигаций, чем за каждый из предыдущих годов. Однако говорить об устойчивой активизации еще рано, пока не будет сформирован достаточный спрос на данный вид ценных бумаг со стороны институциональных инвесторов. Для этого необходимо, чтобы работали рыночные механизмы, дающие локальным институциональным инвесторам преимущества от их приобретения», – считает Джумадилова.

«Как известно, государственный и квазигосударственный секторы являются драйверами развития зеленых инициатив, и Казахстан не исключение. Несомненно, Казахстан стремится создать среду и установить базовые рамки в законодательстве, что не может не радовать. Некоторый лаг в размещении зеленых облигаций частными эмитентами можно связать с недостатком знаний, относительно дороговизны услуг и сложностями выпуска облигаций, также сюда можно добавить недоверие институциональных инвесторов к новым видам облигаций. Все это некоторое время охлаждало пыл потенциальных эмитентов», – отмечает Аманат Искаков.

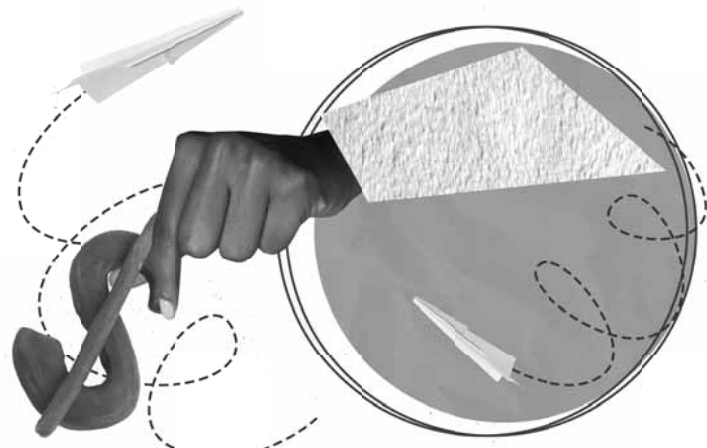
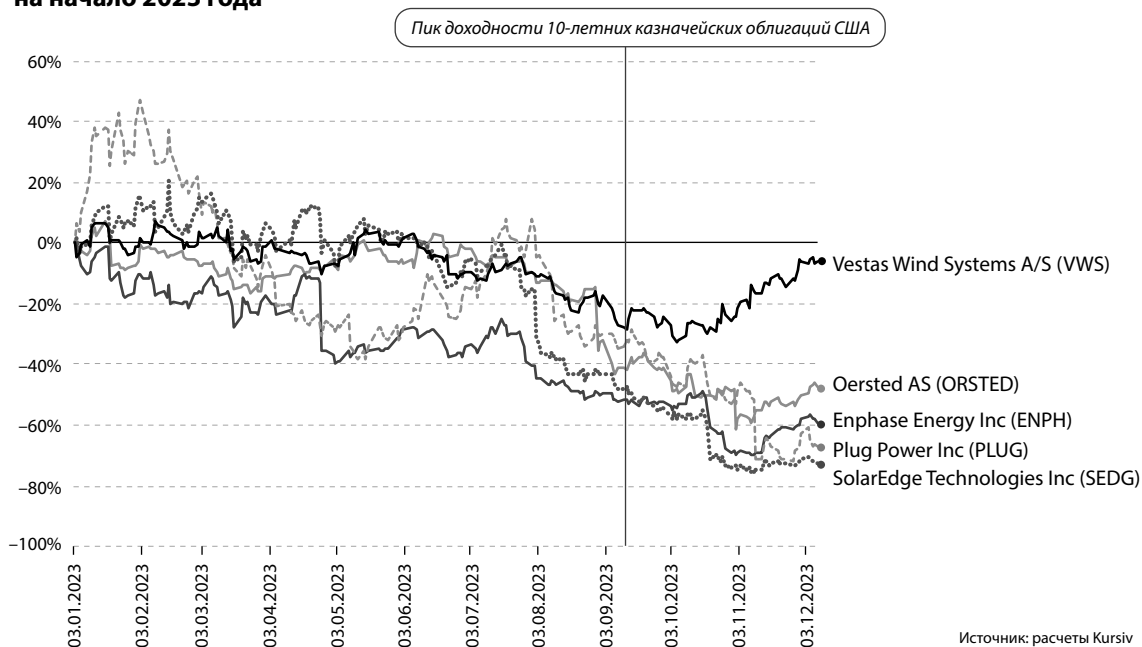


Фото: Shutterstock/vectority

#### Котировки акций компаний устойчивых технологий, в % к стоимости на начало 2023 года



Источник: расчеты Kursiv по данным фондовых бирж





# Привлек, прикинул, разместил

## ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ

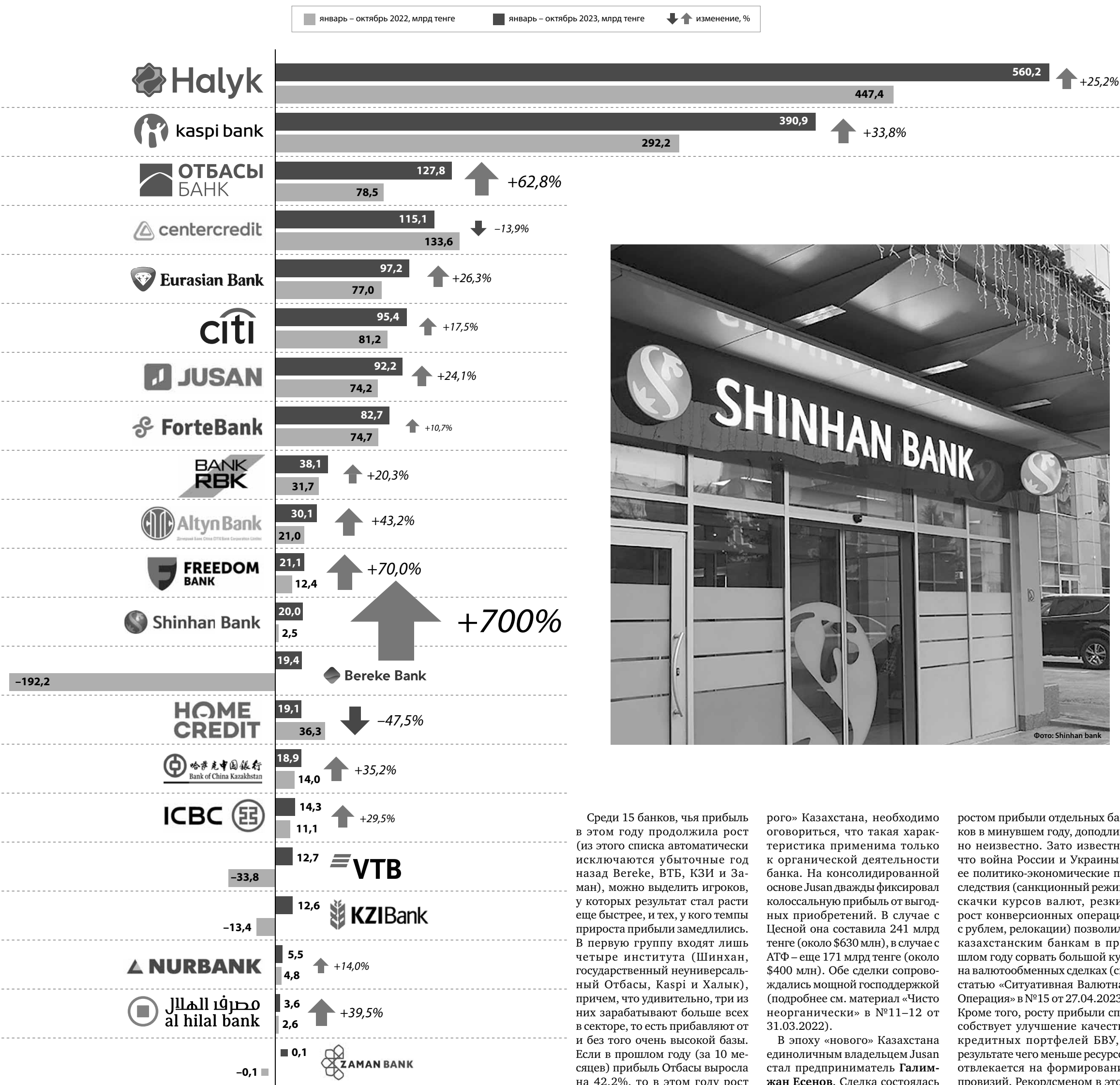


Фото: Shinhan bank

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Банки расположены в порядке убывания чистой прибыли за 10 месяцев 2023 года

После минувшего рекордно прибыльного года казахстанские банки стали зарабатывать еще больше. «Курсив» изучил, как изменились драйверы прибыли сектора в текущем году.

Виктор АХРЭМУШКИН

Как следует из данных Нацбанка, за 10 месяцев этого года общая прибыль банковского сектора РК достигла 1,78 трлн тенге, увеличившись в годовом выражении на 53,8%. При более корректном сравнении (без учета бывшего Сбера и ВТБ, которые в прошлом году под влиянием санкций ушли в глубокий убыток) темпы роста совокупной прибыли остальных 19 банков составляют 26,3%. Год назад (10 месяцев 2022-го к аналогичному периоду 2021-го) для тех же 19 игроков прибыль выросла на 54,6% и для подавляющего большинства фининститутов стала рекордной в истории. В текущем году с учетом очень высокой стартовой базы 2022-го темпы прироста чистого дохода сектора хотя и замедлились примерно вдвое, но продолжают доставлять удовольствие банковским акционерам.

В секторе есть только два игрока (БЦК и Хоум Кредит), которые в этом году заработали меньше, чем год назад. Точную просадку Хоум Кредита оценить трудно из-за серьезных расхождений в информации из разных офици-

альных источников. Согласно собственному ежеквартальному отчету банка о прибыли или убытке, в прошлом году (за 9 месяцев) он заработал 19,1 млрд тенге, хотя статистика Нацбанка за тот же период гласит, что прибыль Хоум Кредита составила 32,8 млрд. Даже с учетом того, что макрорегулятор публикует отчетность по национальным стандартам бухучета, а банк – по МСФО, столь значительное (почти двукратное) расхождение размера прибыли вряд ли можно объяснить какими-то только разными методами учета. Так или иначе, по данным Нацбанка, прибыль Хоум Кредита упала с 36,3 млрд тенге в прошлом году (за 10 месяцев) до 19,1 млрд в нынешнем, или на 47,5%. Рекорд Хоум Кредита по годовой прибыли был установлен в 2019 году, когда он с результатом в 34 млрд тенге занял очень высокое место в секторе (после Халыка, Kaspi, Сбера, Forte и Jusan). В этом году он опустился на 14-ю строчку в рейтинге самых прибыльных БВУ (см. инфографику). Меньше Хоум Кредита зарабатывают

только две китайские «дочки», подсанкционный ВТБ, турецкий КЗИ, Нурбанк, исламские Al Hilal и Заман.

Что касается БЦК, то здесь недополучение прибыли объясняется наличием в прошлогоднем финансовом результате банка крупной неорганической составляющей. Купив российскую Альфу, БЦК поимел от нее 100 млрд тенге дивидендов, из которых 84 млрд были отнесены на прибыль без учета корейского Shinhana, который прибавлял от ничтожной стартовой базы). Согласно квартальной отчетности БЦК в текущем году (за 9 месяцев) чистый процентный доход банка после вычета провизий вырос на 84 млрд тенге (до 150 млрд), чистый комиссионный доход – на 19 млрд тенге (до 37 млрд), а чистая прибыль по валютным операциям незначительно снизилась (с 40 млрд до 38 млрд). В рейтинге самых прибыльных банков БЦК занимает четвертое место.

Среди 15 банков, чья прибыль в этом году продолжила рост (из этого списка автоматически исключаются убыточные год назад Bereke, VTB, КЗИ и Заман), можно выделить игроков, у которых результат стал расти еще быстрее, и тех, у кого темпы прироста прибыли замедлились. В первую группу входят лишь четыре института (Шинхан, государственный неуниверсальный Отбасы, Kaspi и Халык), причем, что удивительно, три из них зарабатывают больше всех в секторе, то есть прибавляют от и без того очень высокой базы. Если в прошлом году (за 10 месяцев) прибыль Отбасы выросла на 42,2%, то в этом году рост достиг уже 62,8%. У Kaspi темпы прироста показателя ускорились с прошлогодних 12,8 до 33,8%, у Халыка – с 20,5 до 25,2%.

В структуре прибыли Халыка (консолидированная, за 9 месяцев 2023 года) чистый процентный доход вырос на 147 млрд тенге (до 533 млрд), чистые комиссии – на 22 млрд (до 79 млрд), а вот прибыль по операциям с иностранной валютой упала более чем вдвое, или на 70 млрд тенге (до 61 млрд). У Kaspi чистый процентный доход увеличился на 23 млрд тенге (до 183 млрд), прибыль по валютным операциям – на 15 млрд (до 24 млрд), а наибольший вклад в итоговый финансовый результат традиционно внесли комиссионные сборы, которые выросли на 69 млрд тенге (до 293 млрд). По состоянию на 1 ноября 2023 года доля Халыка и Kaspi в совокупной прибыли сектора составляла 31,5 и 22,0% соответственно.

Места с пятого по седьмое в рейтинге занимают Евразийский, Сити и Jusan, заработавшие свыше 90 млрд тенге. Но если американский банк генерировал высокую прибыль исторически, в два местных превратились в результативные только в прошлом году, то есть после провозглашения курса на строительство «нового» Казахстана. Прибыль Евразийского в 2022-м (за 10 месяцев) взлетела почти в 12 раз, Jusan – более чем втрое. В текущем году их чистый доход увеличился еще на 26 и 24% соответственно.

Констатируя факт о невысоких заработках Jusan в эпоху «ста-

рого» Казахстана, необходимо оговориться, что такая характеристика применима только к органической деятельности банка. На консолидированной основе Jusan дважды фиксировал колоссальную прибыль от выгодных приобретений. В случае с Цесной она составила 241 млрд тенге (около \$630 млн), в случае с АТФ – еще 171 млрд тенге (около \$400 млн). Обе сделки сопровождалась мощной господдержкой (подробнее см. материал «Чисто неорганически» в №11–12 от 31.03.2022).

В эпоху «нового» Казахстана единоличным владельцем Jusan стал предприниматель Галимжан Есенов. Сделка состоялась в июле этого года, а не далее как в октябре глава Нацбанка Тимур Сулейменов сообщил BES.media, что между властями страны и новым собственником Jusan происходит диалог по предмету досрочного погашения долгов перед государством. По его словам, «основные переговоры сейчас ведет Агентство по финансовому надзору (АРПФ), а мы со своей стороны заинтересованы, чтобы деньги были возвращены и, желательно, раньше, чем это было прописано». В АРПФ, отвечая на запрос «Курсива», отказались комментировать статус вышеупомянутых «переговоров» и даже подтвердить свое участие в таковых. «Вопрос о досрочном возврате госпомощи должен рассматриваться соответствующими кредиторами и Jusan Bank. При этом агентство не выступает по отношению к Jusan в качестве самостоятельного кредитора», – заявили в финансовом регуляторе. Также в АРПФ уклонились от ответа на вопрос «Курсива» о том, сколько всего денег на текущий момент должен Jusan государству и госкомпаниям, сославшись на банковскую тайну. Позднее, общаясь с журналистами в кулуарах мажориса, глава регулятора Мадина Абылкасымова сообщила, что «самый значительный объем, практически 50% господдержки, остается на балансе Jusan». В самом банке на вопрос, собирается ли Jusan досрочно возвращать госденьги, не ответили.

Есть ли прямая связь между серьезными внутриполитическими переменами в стране и резким

ростом прибыли отдельных банков в минувшем году, доподлинно неизвестно. Зато известно, что война России и Украины и ее политико-экономические последствия (санкционный режим, скачки курсов валют, резкий рост конверсионных операций с рублем, релокации) позволили казахстанским банкам в прошлом году сорвать большой куш на валютнообменных сделках (см. статью «Ситуативная Валютная Операция» в №15 от 27.04.2023). Кроме того, росту прибыли способствует улучшение качества кредитных портфелей БВУ, в результате чего меньше ресурсов отвлекается на формирование провизий. Рекордсменом в этом плане является все тот же Jusan, который в результате покупки Цесны получил от государства столько ликвидности, что в середине 2021 года умудрился одновременно списать неработающие займы на сумму 400 млрд тенге за счет созданных резервов под ОКУ.

В текущем году (консолидированно, за 9 месяцев) чистый процентный доход Jusan Bank увеличился сразу на 84 млрд тенге (до 145 млрд), чистый комиссионный доход – на 2 млрд (до 7,5 млрд), при этом прибыль по валютным операциям просела на 34 млрд (до 27 млрд). Что касается Евразийского, его чистый процентный доход вырос на 31 млрд тенге (до 78 млрд), в то время как доход от комиссий сократился на 3 млрд (до 22 млрд), а от валютных операций – на 11 млрд (до 31 млрд).

В целом отчетность крупнейших БВУ говорит о том, что в текущем году у банков существенно растут процентные доходы на фоне стагнации прибыли от комиссий и заметного сокращения такого источника заработка, как обмен валют. В структуре главного драйвера банковской прибыли (ноты Нацбанка и облигации Минфина), которые государство планирует обложить налогом. Окончательное решение по этому поводу пока не принято, оно ожидается в рамках утверждения нового Налогового кодекса, периметр налогообложения на настоящий момент неизвестен.





На рынке жилья сложилась парадоксальная ситуация: среди потенциальных покупателей квартир высокий спрос на жилые «квадраты», готовые к заселению. В то же время застройщики в своих проектах практически отказались от чистовой отделки. «Курсив» узнал у участников рынка, изменят ли девелоперы свою стратегию в соответствии с запросами клиентов.

Наталья КАЧАЛОВА

### Сила противодействия

Естественное желание новоселов – как можно раньше въехать в приобретенную квартиру, поэтому при прочих равных покупатель предпочтет жилье в чистовой отделке или даже с меблировкой.

«Люди хотят квартиру с ремонтом, частично меблированную. Основное – это плита, холодильник, по возможности кухня чтобы была сделана, чтобы заехали и начинали жить в этой квартире. Люди не хотят сами заморачиваться на ремонт, потому что очень много времени на это тратится, надо найти людей, кто его сделает, материалы очень быстро дорожают», – рассказывает новосел из Восточно-Казахстанской области Аскар Ахметов.

«Они (покупатели. – «Курсив») подобрали жилье, где рядом есть школа или детский сад, в которых есть места. Само собой, людям надо заехать и жить прямо сейчас», – соглашается представитель агентства недвижимости.

«Я сам являюсь застройщиком, и к нам все чаще обращаются клиенты с запросами по покупке квартир с ремонтом и мебелью», – говорит председатель комитета Development Ассоциации участников рынка коммерческой недвижимости QazProperty Кайрат Коженев.

В то же время лишь от 6 до 8% строящегося в казахстанских мегаполисах жилья, судя по данным агрегатора Homsters.kz, будет сдано в чистовой отделке (и ни одного – с меблировкой). В предчистовой отделке в Астане и Шымкенте строится 64-65% жилья, в черновой – 29-30%. В Алматы черновая отделка встречается еще чаще – здесь таких проектов почти половина (49%). Для сравнения: еще пятилетку назад на жилье с чистовой отделкой в Астане и Алматы приходится 60% проектов во всех классах.

«Со стороны застройщиков фиксируется тренд на возведение жилья в среднем ценовом диапазоне с предчистовой или черновой отделкой», – делают выводы аналитики Freedom Finance Global в своем исследовании рынка недвижимости Казахстана на основании экспертного опроса застройщиков.

### Вам розетки или заехать?

«Курсив» поинтересовался у игроков строительного рынка, почему стратегия девелоперов не соответствует запросам покупателей. Никто из крупных застройщиков не пожелал ответить на этот вопрос. В BI Group лишь пояснили, что не предоставляют готовые квартиры с мебелью и ремонтом. «По стандарту у нас улучшенная черновая отделка. Если клиент хочет чистовую, мы предлагаем Smart Remont (компания, где можно заказать ремонт онлайн, стартует застройщика BI Group. – «Курсив»), – сообщили они.

Другие участники рынка пояснили, что большинство застройщиков отказались от чистовой отделки после бурного роста цен на стройматериалы в 2021–2022 годах в попытке сохранить или не слишком повышать цены на жилье.

«Раньше застройщики сдавали в чистовой отделке все квартиры, клиенту достаточно было косметический ремонт сделать. А сейчас в черновой. Это для покупателей минус. Потому что они приходят: ни санузла, ни ванны, ни раковины – только точки подключения. Застройщики за счет этого снизили затраты на какой-то процент», – говорит в экспертном опросе Freedom Finance Global один из сотрудников банка, занимающийся ипотечным кредитованием.

«Уже почти не осталось компаний, которые сдают в чистовой отделке. Это нерентабельно для застройщика – большие за-



Иллюстрация: Илья Ким

## Созреть для хоумстейджинга

### Казахстанцы хотят приобрести жилье, готовое к заселению, но им его не предлагают

траты», – добавляет столичный риелтор Арман Абденов.

Там, где застройщики еще предлагают чистовую отделку, зачастую экономят на стройматериалах. «Людям приходится снижать планку ожиданий от качества жилья. Даже если они берут квартиру в чистовой отделке, им приходится заново все переделывать. Меняют трубы, батареи, раковины, санфаянс. Вплоть до побелки потолков и замены обоев», – говорит специалист одного из алматинских агентств недвижимости в опросе Freedom Finance Global.

При этом цены на квартиры в чистовой отделке, по информации от участников рынка, могут отличаться от аналогичного жилья в черновой отделке на 20% и более.

«Черновые стоят по 420–450 тыс. тенге за кв. м. Бывает и по 500 тыс. за «квадрат» в зависимости от класса жилья, локации, наличия документов, бренда застройщика. С ремонтом уже от 550 тыс. и более – до 700–800 тыс. цена доходит. Опять же, в зависимости от многих факторов, в том числе уровня ремонта «стандарт» или «премиум», где используют дорогие материалы для обустройства квартиры», – приводит пример со столичного рынка Арман Абденов.

### Рынок не терпит пустоты

При отсутствии предложений от застройщиков нишу заняли компании МСБ, предлагающие услуги ремонта «под ключ». Поискники дают ссылки на десятки тысяч компаний, предлагающих такие услуги в мегаполисах Казахстана. На многих сайтах – визитки, не дающие никакой информации о квалификации и опыте исполнителя.

«Большинство компаний на таких сайтах-визитках занижают стоимость ремонта, чтобы привлечь к вам и реально насчитать в два-три раза большую сумму, или увеличивают стоимость во время ремонта», – предупреждает один из игроков рынка.

На некоторых сайтах откровенно намекают на нежелательность официального оформления работ. «Выберите, что вам важнее: сроки, качество или наличие договора», – предлагает одна из ремонтных компаний.

Кайрат Кокентов считает, что на казахстанском рынке практически отсутствуют профессиональные игроки, качество ремонта и установленной мебели которых не вызовет недовольства и вопросов у покупателя. И это одна из причин, почему застройщики отказываются предоставлять покупателям комплексную услугу «квартиры под ключ». «Нет профессиональных компаний-подрядчиков, готовых делать все это. Сейчас делаются дизайн-проекты, но по факту

много недоделок и несоответствий, а недовольства летят в адрес застройщиков, поэтому проще сдавать дома в черновой отделке и не заниматься этим вопросом», – говорит эксперт.

В компании с пятилетним стажем в ремонте квартир Smart Remont амбициозно заявляют, что других игроков сопоставимого масштаба в стране пока нет. «Мы не можем сравнить себя с другими ремонтными компаниями, так как относительно наших объемов на рынке (на текущий момент 300 ремонтов в месяц) нет подобных игроков», – сообщают в компании и добавляют, что добросовестные участники рынка непременно берут на себя гарантийные обязательства. «Важно изучать репутацию компании перед началом ремонта.

другом городе, а также инвесторов, приобретающих жилье для сдачи в аренду или перепродажи.

Среди последних набирает силу тренд «хоумстейджинг» (home staging – дом + инсценировка, постановка) – предпродажная подготовка жилья, позволяющая за счет интерьера создать привлекательный образ квартиры для покупателя или арендатора. Хоумстейджинг не требует большого вложения средств. Иногда стейджеру достаточно в квартире с базовым ремонтом к дивану поставить кофейный столик и заменить коврик, а на стену повесить картину. Цель стратегии – любить в картинку, создать привлекательную обстановку для фото.

«Красиво обставляют, ставят цветочки, ароматизаторы и про-

стоятельно (чтобы быть уверенными в качестве и не платить лишнего) либо искать дизайнера и надежную строительную бригаду, которая реализует задуманное качественно и в срок.

### Чистые перспективы

В российских мегаполисах квартира с чистовой отделкой – норма. К примеру, Setl Group, входящий в топ-5 застройщиков РФ, предлагает жилье не только с чистовой отделкой, но и с мебелью, бытовой техникой, а также предметами интерьера и прочими аксессуарами для жизни (от картин и ковров до штопора и чайных ложечек). У застройщика прямой договор с Первой Мебельной фабрикой Санкт-Петербурга, специализирующейся на производстве мебели на заказ

позволяет экономить покупателю от трех до шести месяцев (если это не супердизайнерский ремонт, где только на составление дизайн-проекта может уйти один-два месяца). Экономия в деньгах зависит от типа квартиры, минимально около одного миллиона рублей (5 млн руб.), – рассказывает Владислав, брокер российской компании WellDom, работающий на рынке новостроек Санкт-Петербурга.

Несмотря на откат казахстанских застройщиков к модели черновой отделки, будущее за квартирами с ремонтом и мебелью, уверены участники отечественного рынка.

Покупка застройщиком отделочных материалов, мебели и бытовой техники напрямую оптом у заводов-производителей обойдется застройщику дешевле, чем частным клиентам. При этом клиент будет избавлен от поиска поставщиков и подрядчиков, проведения грязных строительных работ, шума от ремонта у соседей, приводящих аргументы игроки рынка. Тем более что, по данным Smart Remont, три четверти покупателей отдадут предпочтение типовому ремонту, лишь четверть выбирает уникальные проекты.

«Это заманчиво звучит: обустроить под себя, но все-таки наш народ не готов думать, тратить время, ресурсы. Большинство предпочтет готовое, желательно уже с ремонтом и мебелью», – говорят представители агентства недвижимости.

«Хотелось бы, когда я приобретаю у застройщика недвижимость, чтобы компания предоставляла строительные материалы для ремонта. Если еще своего рабочего дадут, вообще будет прелесть. Ты пришел, сказал, цвет какой хочешь, сколько квадратных метров у тебя – и застройщик предоставил расчет со сметой, материалы и рабочих», – мечтательно рассуждает будущий новосел из Алматы.

К тому же если застройщик будет предлагать жилье, готовое к заселению, все затраты на ремонт покупатель сможет включить в сумму ипотечного займа, а заехать в квартиру на несколько месяцев раньше.

«На казахстанском рынке этот тренд в первую очередь коснется эконом- и комфорт-сегментов и в дальнейшем будет завоевывать другие. Сейчас в бизнес- и элит-сегменте предпочтения отдаются индивидуальным дизайнерским проектам, кроме того, для этого сегмента должен созреть определенный пласт дизайнеров», – считает Кайрат Коженев. – У рынка готового жилья с ремонтом и мебелью большой потенциал, но необходимо сформировать пул системных компаний-подрядчиков, которые будут профессионально заниматься реализацией таких услуг».



Иллюстрация: Илья Ким

Грамотно составленный проект и корректно просчитанная смета позволят впоследствии не нести дополнительные расходы в связи с недостатком материала из-за перерасхода, ошибок в проекте либо некорректной сметы», – советуют в Smart Remont.

Если сложность не зашкаливает, ремонт в однушке, по данным Smart Remont, в среднем занимает около двух месяцев, а стоимость – от 3,6 млн тенге для категории «стандарт» до 4,9 млн тенге для категории «бизнес».

### Влюбить в картинку

Особенно остро квартиры в состоянии «заезжай и живи» востребованы у покупателей, которые присматривают жилье в

дают уже с хорошей наценкой. Мы анализируем рынок и видим этот тренд. Агентства годами зарабатывают свой имидж, доверие, а они делают небольшие деньги на таких быстрых сделках», – подтверждают в АН «Этажи».

После качественной подготовки квартиры цену можно поставить выше рыночной – по максимальному уровню для данной локации. По оценкам экспертов, грамотный хоумстейджинг увеличивает стоимость продажи готового жилья на 5%, а арендную ставку на 15–30%. При этом период экспозиции квартиры сокращается в разы.

Казахстанским стейджерам приходится делать ремонт само-

по швейцарской технологии. На сайте Setl Group размещены фотографии интерьеров квартир, выполненных по всем законам хоумстейджинга: с уютными кофейными столиками, пледами и комнатными растениями. Покупатели, выбравшие опцию дозаказа мебели, получают интерьер с картинкой к моменту сдачи новостройки в эксплуатацию.

«Я в основном продаю квартиры в сегменте высокого комфорта и бизнес-лайт, там практически у всех компаний есть функция дозаказа отделки. Среди моих сделок по недвижимости более 75% клиентов покупают квартиру с отделкой от застройщика. И доля таких покупателей увеличивается. Это

## ИНДЕКСЫ

# Потребительский оптимизм в Казахстане растет как на дрожжах

**Индекс потребительской уверенности (СЦИ) в Казахстане бьет рекорды второй месяц подряд. Вместе с тем растет число людей, готовых взять кредит и уверенных в рабочих перспективах. Казахстан заканчивает год в условиях замедляющейся инфляции, но на селение с тревогой ожидает будущего роста цен.**

Детально о том, каким был ноябрь для жителей нашей страны, читайте в ежемесячном исследовании Kursiv Research.

## Все выше и выше

В октябре индекс потребительской уверенности в Казахстане побил рекорд наблюдений: он достиг 103,3 пункта. Как оказалось, это достижение лишь положило начало тенденции. В ноябре СЦИ вырос еще на 4,9 пункта и достиг отметки в 108,2.

Закономерно увеличились и субиндексы. Так, на 8,9 пункта вырос индекс произошедших в экономической ситуации изменений, на 6,3 – индекс оценки текущего состояния, на 3,1 – индекс потребительских ожиданий.

Наименьшую положительную динамику продемонстрировал индекс изменений личного материального положения. Он увеличился на 2,3 пункта.

## Молодежь – оптимистична, пенсионеры – сдержанны

В ноябре и мужчины, и женщины оптимистично оценивали свои потребительские возможности. СЦИ в этих гендерных категориях составлял, соответственно, 108,3 и 108,2 пункта. При этом наиболее активно индекс рос среди мужчин: за месяц показатель прибавил 5,8 пункта в этой группе.

Позитивно были настроены респонденты среднего возраста (от 30 до 44 лет) и молодежь. Их СЦИ равнялся 108,5 и 127,9. В последней категории индекс рос наибольшими темпами.

Что касается участников предпенсионного и пенсионного возраста, то они традиционно оценивают ситуацию менее позитивно. Индекс потребительской уверенности в этих группах был равен 98,6 и 95,2 соответственно.

## СЦИ растет в большинстве регионов

В Жетысуской области Казахстана, где месяцем ранее СЦИ значительно снизился, в ноябре настроения населения резко изменились: индекс вырос на 17,9 пункта. Это самое значительное повышение среди регионов страны. Наибольший абсолютный показатель при этом зафиксировали в Кызылординской области (126,1).

Падение СЦИ произошло лишь в двух регионах страны: на 7,9 пункта в Западно-Казахстанской области и на 0,6 – в Восточно-Казахстанской.

Индекс потребительской уверенности находится в пессимистичной зоне (то есть составляет менее 100 пунктов) в Павлодарской, Карагандинской, Восточно-Северо-Казахстанской областях.

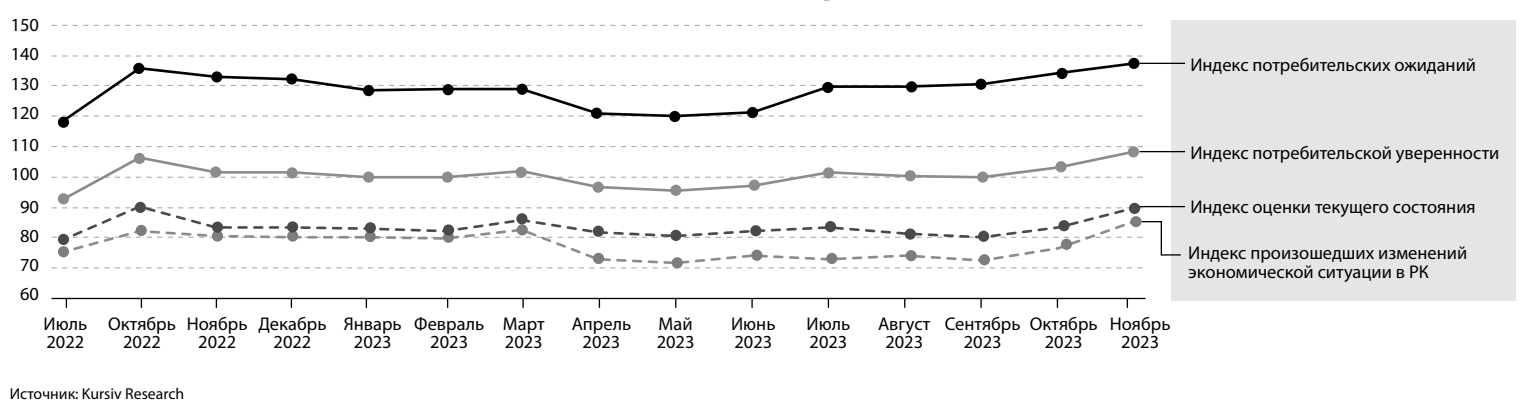
## Самым болезненным остается вопрос финансов

Число участников исследования, которых тревожат финансо-

вые трудности, за месяц немного выросло. Если в октябре таких было 22,8%, то в ноябре – 24,6%. А вот инфляция, рост тарифов и цен в последнем месяце осени волновали респондентов чуть меньше: 8,8% против 10,5% в предыдущем опросе.

Для 8,5% людей, с которыми беседовали специалисты Kursiv Research, актуальными были вопросы, связанные с работой, бизнесом или учебой. Еще 8,3% беспокоили семейно-бытовые неурядицы, 7,4% – проблемы со

## Динамика индексов, июль 2022 года – ноябрь 2023 года



Источник: Kursiv Research



Фото: Shutterstock/vectorart

здоровьем, 6,3% – сложности с получением образования.

Осталась стабильной категория тех респондентов, у которых никакие проблемы не вызывают беспокойства. Это примерно каждый третий опрошенный (31,3% в ноябре). Еще 4,5% участников исследования затруднились дать ответ на вопрос о поводах для тревоги.

## Неторопливая инфляция

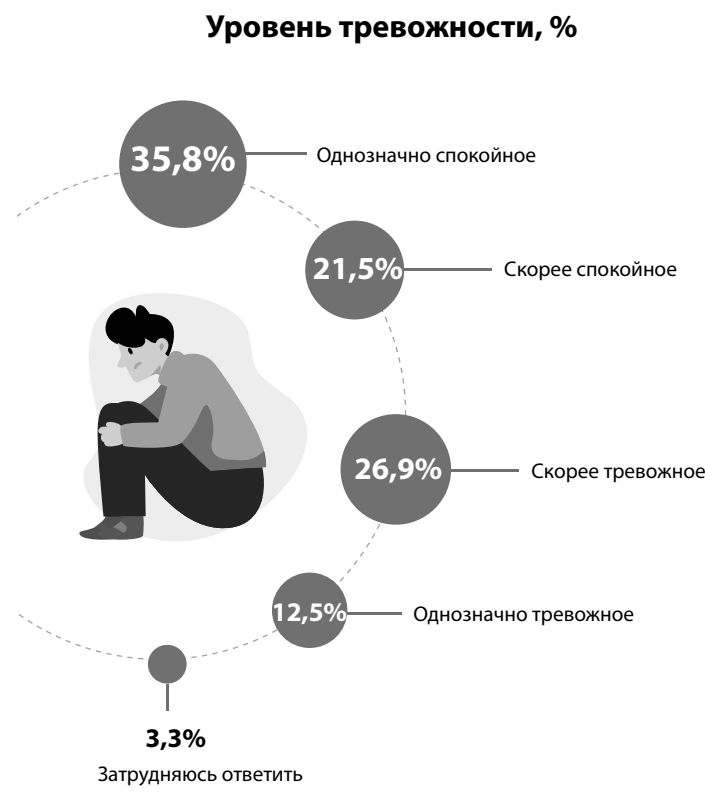
Бюро национальной статистики утверждает, что инфляция в Казахстане продолжает замедляться. Если в сентябре она составляла 11,8% (г/г), в октябре – 10,8%, то в ноябре – уже 10,3%.

Соответственно сокращается доля населения, которое ощущает рост цен. Так, в мае она достигала 71% от общего числа опрошенных, в октябре упала до 60,2%, а в ноябре – до 59,2%. Речь идет о респондентах, заметивших подорожание по итогам года.

Доля тех участников исследования, чей кошелек пострадал от месячного удорожания товаров, тоже снижается: в ноябре она составила 47,7%. При этом в октябре показатель был равен 48,8%, а в сентябре – и того больше – 53,9%.

## Кого больше всего волнуют цены

В ноябре рост цен традиционно чаще замечали женщины, чем мужчины. О подорожании



Источник: Kursiv Research

товаров за год говорили 63,8% опрошенных представительниц прекрасного пола, за последний месяц – 52,5%.

Этот вопрос в основном волновал респондентов в возрасте от 30 до 44 лет. Проблема не оставила равнодушными жителей Улытауской, Алматинской и Павлодарской областей.

## Стоимость мяса, молока и хлеба – в центре внимания

Те респонденты, кого волнует рост цен, чаще всего говорили о подорожании продуктов первой необходимости. В частности, 34,9% опрошенных жаловались на стоимость мяса и птицы, 32,8% – хлеба и изде-

лий из него, 31,6% – молока и молочных продуктов, 29,5% – овощей и фруктов, 28,9% – муки.

При этом почти все эти доли по сравнению с результатами октября уменьшились.

Медианная оценка ожидаемой инфляции в ноябре составила 20%. Это аналогичный прошлому месяцу уровень.

## В ожидании подорожания

Примечательно, что одновременно со снижением доли населения, которое замечает рост цен, увеличивается число респондентов, ждущих этого события в будущем: с 24,6 до 30,2% выросло количество тех, кто прогнозирует резкое подорожание товаров в декабре, с 24,4 до 27,3% – тех, кто считает, что это произойдет в 2024 году. Такой пессимизм больше присущ женщинам, респондентам в возрасте от 30 до 59 лет и жителям Павлодарской области.

## Частота столкновения со стрессом, %



## Позиции доллара укрепилась

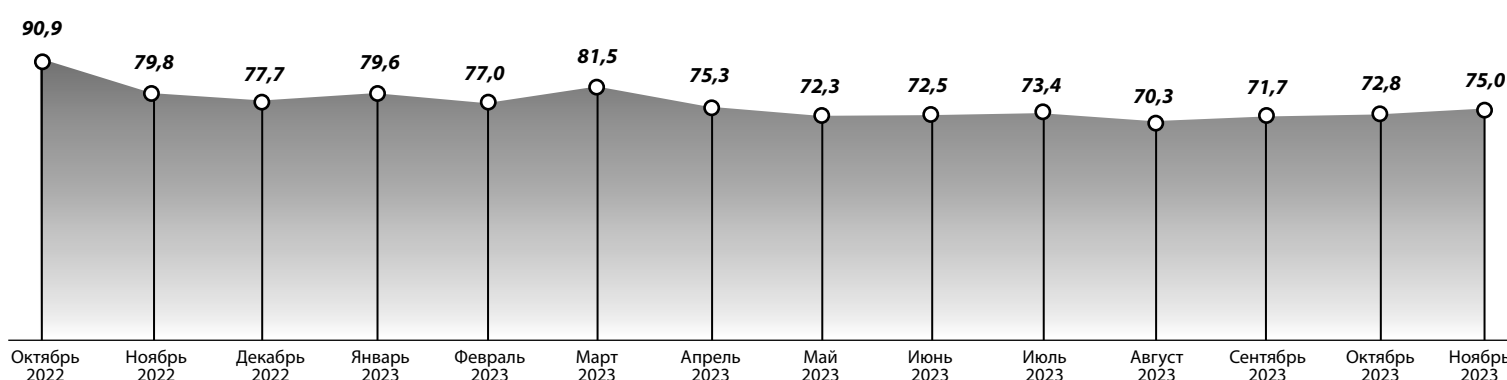
Последний месяц осени упрочил веру населения Казахстана в американскую валюту. Доля тех участников исследования, которые ожидают роста доллара в ближайший месяц, выросла на 1,7 процентного пункта – с 34,4 до 36,1%. Увеличилось число респондентов, рассчитывающих на ту же тенденцию в годовом измерении: с 53,9 до 55,4%. В рост американской валюты больше верят мужчины, молодые люди и столичные жители.

## Вопрос работы отходит на второй план

Индекс ожидания безработицы в ноябре продолжил рост: он прибавил 2,2 пункта и достиг отметки в 75. Это говорит о снижении тревоги по поводу занятости, ведь данный показатель находится в обратной зависимости от уровня страха перед отсутствием рабочих мест.

Некоторое количество респондентов, кто считает,

## Индекс ожидания безработицы



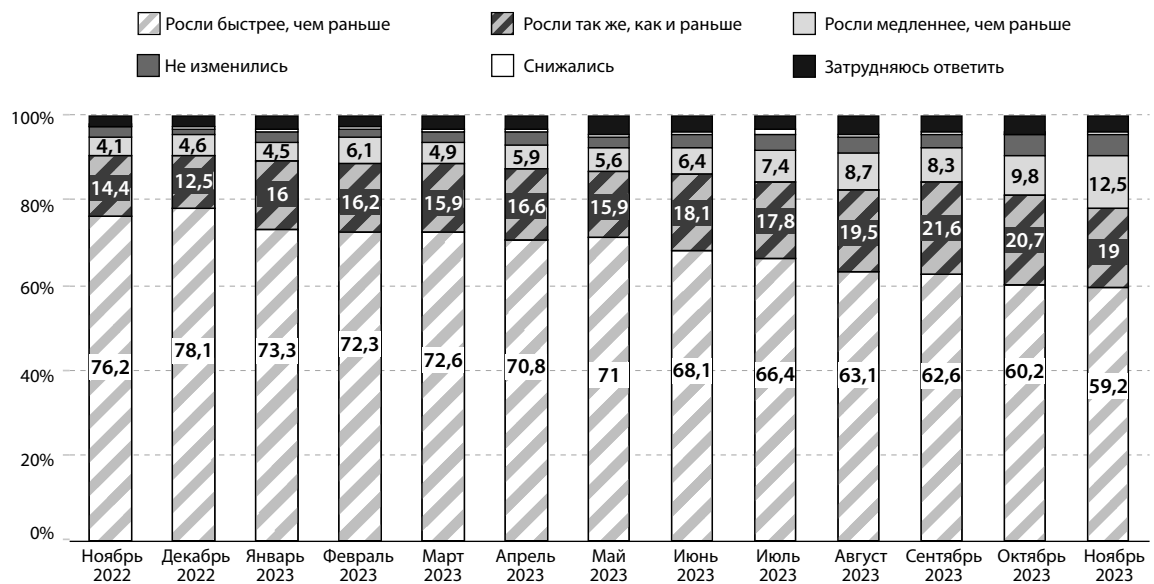
Источник: Kursiv Research

**Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)**



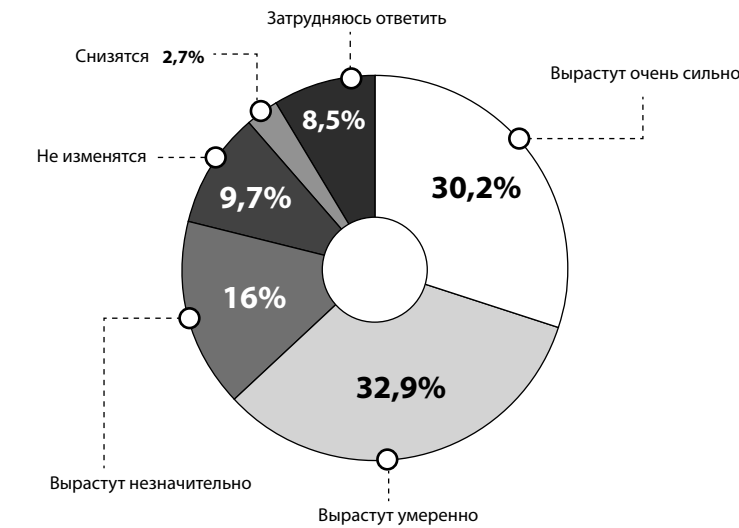
Источник: Kursiv Research

**Ожидания роста цен за прошедшие 12 месяцев, %**



Источник: Kursiv Research

**Ожидания роста цен в следующем месяце, %**



Источник: Kursiv Research

Однако каждый четвертый участник исследования (всего 26,9%) жаловался на то, что близкие люди испытывают тревогу. На проблему чаще всего обращали внимание женщины, а также люди предпенсионного и пенсионного возрастов. Кроме того, в этой группе оказалось значительное число опрошенных из Улытауской, Костанайской, Восточно-Казахстанской и Павлодарской областей.

Большинство участников исследования Kursiv Research (50,8%) в ноябре не испытывало стресс вообще. Около трети (30%) – сталкивалось с ним от нескольких раз в неделю до нескольких раз в месяц. Чаще всего о стрессовых переживаниях рассказывали женщины.



Фото: Shutterstock/Pavel Mikheyev

что через год безработных в стране станет больше: с 41,4 до 40,3%. Пессимистичные ожидания по поводу развития рынка труда преобладают в Атырауской области: с негативом смотрят на этот вопрос 57,9% опрошенных местных жителей. Негативно настроена и значительная часть (43,1%) респондентов в возрасте 45–59 лет.

**Время тратить, а не копить**

Все больше жителей Казахстана полагают, что сейчас – самое время взять кредит. В сентябре сторонников подобной точки зрения было 13,8%, в октябре – 14,8%, в ноябре – уже 16,6%. Аналогичным образом растет такой индикатор потребительского оптимизма, как индекс кредитного доверия. За последний месяц он увеличился до 36,6.

Привлекательнее всего кредиты были в ноябре для женщин, молодежи, жителей Кызылординской и Туркестанской областей.

Второй месяц подряд растет доля респондентов, которые

собираются привлечь заемные средства. В сентябре их было 17,9%, в октябре – 19,9%, в ноябре – 21,7%. Менее всего кредиты привлекают участников опроса в возрасте от 60 лет и старше, а также население Северо-Казахстанской, Абайской и Акмолинской областей.

А вот индекс депозитного доверия в ноябре, наоборот, упал до 52,7 пункта. На 2,9% выросло число тех респондентов, которые считают, что конец 2023 года – не то время, чтобы делать сбережения. При этом женщины по-прежнему охотнее доверяют депозитам, чем мужчины. Также этот метод накоплений привлекает молодежь, жителей Абайской, Западно-Казахстанской, Карагандинской областей и столицы нашей страны.

**Спокойствие, только спокойствие**

Большее половины респондентов (57,3%) в ноябре считало, что их окружают спокойные настроения. Эта доля увеличилась на один процентный пункт по сравнению с октябрём.

ны, люди от 30 до 44 лет, жители Восточно- и Северо-Казахстанской, Улытауской, Костанайской областей, Алматы и Астаны.

**Подведем итоги**

Предпоследний месяц 2023 года отметился для Казахстана ростом потребительской уверенности и оптимизма. Жители страны стали реже обращать внимание на изменение стоимости товаров и услуг, позитивнее оценивать перспективы на рынке труда и реже сталкиваться с тревогой и стрессом. В преддверии Нового года люди готовы меньше копить и больше тратить, в том числе – привлекая заемные средства.

При этом в будущем казахстанцы ждут роста цен и дальнейшего укрепления американского доллара. Как будет меняться мнение жителей нашей страны в дальнейшем – покажут грядущие исследования Kursiv Research.

Материал подготовлен Центром социологических исследований Kursiv Research



Фото: Shutterstock\_Storyph

**Купил – запости**  
*Медиа как источник исследований потребительского поведения и уверенности*

**В прошлом материале мы начали обсуждать частные потребительские практики и поведения, которые часто не охватывают в рамках макроэкономических исследований, несмотря на их важность для измерения уровня потребительской уверенности и потребительских расходов. В качестве одного из альтернативных подходов к измерению потребительского поведения выступает анализ метаданных социальных сетей. Его применяют для оценки представлений потребителей о будущем национальной экономики, состоянии рынка труда, планировании крупных покупок или сберегательного поведения.**

Анастасия САБЛИНА

**Экспертный текст как источник данных**

Одним из предшественников семантического анализа данных социальных сетей выступает индекс экономических новостей, а также другие индексы экономических настроений, основанные на средствах массовой информации. Подобные индексы чаще строятся на материалах заранее отобранных источников СМИ (обычно – специализированных на экономике и финансах) за определенный период – например, ежемесячно.

Вариации индекса экономических настроений на базе материалов СМИ чаще всего используют один из следующих подходов либо их комбинацию. Ранее более популярным подходом было использование существующих словарей («мешок слов»), чаще – финансовых и экономических, для количественной оценки настроений (позитивного/негативного) или эмоций (радости, грусти, удивления и т. д.) используемых в тексте слов. Результатом было выявление общего настроения на базе материала по определенной тематике.

Второй подход предполагает использование алгоритмов машинного обучения. Оно учитывает не только эмоциональную окраску самого слова, но также содержание и структуру текста. Это отличает данный подход от базового подхода «мешка слов».

**Анализируя потребителей в социальных сетях**

Интерес к анализу социальных сетей для понимания текущего отношения потребителей к бренду и потребительскому поведению возник благодаря PR- и маркетинговым исследованиям. Далее этот подход был расширен и стал использоваться не только для анализа отношения потребителей к конкретному бренду или продукту, но и для анализа их отношения к экономике в целом.

Учитывая невозможность ограничения количества данных социальных сетей (как это происходит в случае с анализом источников СМИ), активно развивающийся подход метаанализа данных соцсетей использует алгоритмы машинного обучения. Такой подход позволяет обра-

ботать все посты и сообщения пользователей, касающиеся, например, крупных покупок за последний месяц в наиболее часто используемых социальных сетях в отдельной стране.

**Настроения VS индикаторы**

В большей части исследований потребительских настроений с использованием анализа сообщений пользователей соцсетей его результаты сравниваются с индексом потребительского поведения.

Например, исследование 2010–2014 годов продемонстрировало, что изменения в настроениях пользователей коррелировали с изменениями ежемесячного индекса потребительской уверенности. Оба показателя – индекс потребительской уверенности и показатель настроений пользователей социальных сетей – демонстрировали схожую динамику изменений.

Исследование пользователей социальных сетей Великобритании, проведенное примерно в тот же временной период, продемонстрировало схожую связь настроений в соцсетях с ежемесячным индексом потребительской уверенности от GfK (хоть и с меньшей корреляцией).

Оба исследования показали, что изменения в настроениях в социальных сетях обычно предшествуют изменениям в уровне потребительской уверенности. Разница между изменениями составляет примерно неделю.

**От Европы к Азии**

Исследования, проводимые в Юго-Восточной Азии (Тайвань, Южная Корея), также демонстрируют долгосрочную и достаточно стабильную связь между сообщениями пользователей социальных сетей по темам, связанным с индексом CCI (планирование крупных покупок, уровень безработицы), и непосредственно индексом потребительской уверенности.

Исследователи также проверили направленность связи. Оказалось, что прогнозные данные, собранные в социальных сетях по сообщениям пользователей и поисковым запросам, опережали официальные статистические данные, агрегированные в индексе потребительской уверенности. Более того, точность прогнозирования потребительской уверенности по опросным данным была улучшена после добавления данных поисковых запросов пользователей по компонентам индекса в перспективе последующих шести месяцев.

Исследования настроений пользователей социальных сетей (а также поисковых запросов по компонентам индекса потребительской уверенности) крайне перспективны, поскольку являются опережающими по сравнению с опросными методами, используемыми для построения индекса потребительской уверенности. Если взаимосвязь между обоими показателями остается стабильной, а используемые данные отобраны с позиции их объяснительной силы в случае каждой конкретной страны, то показатели настроений пользователей социальных сетей и поисковых запросов могут публиковаться с большей частотой, чем основанные на опросных данных макроэкономические индексы. Также показатели экономических настроений пользователей могут быть использованы для уточнения индикаторов, собранных опросными способами.

## LIFESTYLE

На телеканале НТК идет сериал под названием «Түнде атылған оқ» («Ночной выстрел»), вышла уже половина сезона – восемь серий из 16. Кинообозреватель «Курсива» ознакомилась с творчеством дебютантов и попыталась понять, зачем экранизацию произведений казахского Артура Конана Дойля нужно было делать похожей на популярный криминальный веб-сериал про маньяков «5:32» – таким же кровавым бадди-муви с мрачными следователями, страдающими от чувства вины.

Галия БАЙЖАНОВА

Первая же открывающая сцена в «Түнде атылған оқ» начинается с ползушей куда-то окровавленной еле живой старушки, она пытается скрыться от преследователя, но человек, чье лицо мы не видим, не дает ей уйти, он безжалостно и довольно натуралистично добывает ее лопатой и закапывает. С этого убийства и начнется сериал. Позже окажется, что жертва – Матрена Онуфриевна, жена местного жителя, однорукого деда Андрея Петрушкина (Игорь Личадеев). Убитый горем муж идет в местный участок, чтобы объявить о ее пропаже. Поскольку пропавшая без вести пенсионерка в СССР – дело из ряда вон выходящее, за него берутся лучшие следователи: молодой опер с хорошей интуицией Талгат Майлыбаев (Ермек Шынболатов), его шеф, майор, которого в оригинальной повести звали Петр Петрович Кузьменко, – здесь он стал Куандык-ага (Кенжебек Башаров), а также ушлый опер, вечный оппонент Майлыбаева – Кожаш Байкин, превратившийся тут в отрицательного Каримова (Алихан Лепесбаев). Руководит операцией дежурный полковник (Жумагали Маханов). Интересно, что в оригинале «стариками» являются супруги, которым около 50 лет, не больше. Здесь же Петрушкины – пенсионеры 70+.

Авторы говорят, что в основу сериала легли три повести Кемела Токаева: «Қастандық» (в русской версии это произведение называется «Убийство перед закатом»), «Саргабанда болған оқиға» («Случай в Саргабанде»), «Түнде атылған оқ» («Ночной выстрел»). До восьмой серии разыграли первые две повести, вторая часть проекта, судя по всему, будет сконцентрирована вокруг третьего произведения. Советская эпоха здесь передана языком знаменитого веб-хита Алишера Утева «5:32», здесь, конечно, не сквернословят как там – все-таки выходит это не в сети, а сначала на телеканале, но очевидно подражают интернет-истории. К примеру, в сериале все так же выстроено вокруг взаимодействия коллег



– правда, это не напарники, а разные по статусу люди: один – старший лейтенант, другой его начальник – майор, но оба горят работой и хотят переловить всех негодяев. Оба – люди со своими травмами. Лейтенант Майлыбаев – детдомовец, на чьих глазах



## Молодые режиссеры сняли сериал по произведениям отца действующего президента – Кемела Токаева

убили его мать и сделали его сиротой, с тех пор сцена зверского убийства, свидетелем которой он стал, один из самых худших его кошмаров. Второй – человек, который в результате аварии (он был за рулем) потерял всю свою семью и с тех пор буквально живет в участке.

Маргинализованные, одинокие и неприкаянные советские милиционеры – это плод фантазии современных авторов и взгляд из 2023 года на органы правопорядка, в то время как милиционеры тех лет были гораздо более социализированными персонажами. Служить родине в милиции в СССР шестидесятых-семидесятых считалось делом престижным и благородным. У того же Кузьменко из повести был сын, крепкая семья, льготы от государства – все как полагаются. И если в девяностые (время, когда разворачиваются события в «5:32») легко можно представить громкую перепалку между сотрудниками в кабинете начальника или же слова доблестного милиционера, брошенные в лицо одной гражданке, что «за языком надо следить», то представить такое в застойные благообразные брежневские времена, кажется, невозможно.

Как и в «5:32» милиционеров здесь мучают депрессии и чувственные в майора от того, что не уберечь семью, а лейтенанта, что не смог помочь товарищу, когда было надо, и до сих пор не нашел убийцу своей матери. Но если в сериале Утева чувство вины перед погибшими и желание исправить было мотивом движения героя, то здесь это лишь дополнительная сюжетная линия, которая, будем надеяться, раскроется хотя бы к концу. Сериал «5:32» был притчей про неуловимость зла, в погоне за

которым ты сам можешь стать злом. Здесь же пока непонятно, во что выльется история. Может быть, это притча про то, что если хочешь экранизировать казахские романы советских времен, то стоило бы найти свежее их прочтение?

### Сериалы – тренировочный плацдарм

Шоурранером «Ночного выстрела» стал Олжас Нурбай, снявший популярный в народе сериал «Мошеники», половина из которого – это дидактическое, но полезное пособие о том, как не попасть в сети преступников. Этот же проект снимали два молодых режиссера: Думан Еркимбек и Шугыла Сержан. Неизвестно, какие задачи перед ними ставились, но заметно, что авторы старались снять затратную на костюмы и интерьер историческую эпоху в максимально спартанских условиях. К примеру, Шугыла – талантливая режиссерка, автор трогательной короткометражной диалогии («Самал» и «Мою маму зовут Счастье») о девушке, которая вынуждена выбирать между своими мечтами и заботой о родственниках. Особенно была хороша и пронзительна ее «Самал», где героиня заботится о душевнобольной матери. Пока ни Шугыла, ни Думан не дебютировали в большом кино, и сериалы для них хорошая площадка, чтобы поучиться. Хотя бы тому, что некоторым актерам необходимо избавляться от театральной манеры в кино, а эстетика шоу должна быть цельной. К примеру, в этом сериале есть эпизод, где снятый с дела опер Майлыбаев выходит из участка с коробкой вещей – как в американском кино, где уволенный агент отправляется на выход со своими пожитками. В советское время было казенным и кроме личного блокнота с места работы забирать было нечего.

Героиня выходит от портнихи (одной из подзреваемых в ее смерти) днем, а уже в следующей склейке ночь, где на нее нападают и убивают. Или это жирная подсказка зрителям, что она ни при чем? Детектив – чрезвычайно сложный жанр, который, помимо крепкого саспенса, должен изобилывать деталями, и там они очень важны. Здесь же при переносе истории на экран утеряна даже достоверность некоторых образов произведений Кемела Токаева, к примеру, соседка Петрушкина – Галина (в оригинале Глафира) была хоть и намного младше его, но согласилась выйти за него замуж, потому что была женщиной одинокой и дискриминируемой – она только что освободилась из мест не столь отдаленных. Здесь же видная сороколетья дама (Динара Урбисинова) внезапно собирается выходить замуж за однорукого 70-летнего старика, хотя не прошло и недели с момента убийства его жены. Очевидно, что даже нерасторопные советские милиционеры догадались бы, что тут налицо мотив для убийства.

Слежка на служебном автомобиле в маленьком городе (или даже ауле), где все друг друга знают, причем, автомашин были в те времена редким явлением – еще один момент, когда «Штирлиц как никогда близок к провалу». Образ главного антагониста из первой повести тоже передан на экране неудачно – шпиона



можно было подать как-то поинтереснее и поопаснее.

### Любопытные находки, которые можно было развить

Зато в первой же серии содержится самая, пожалуй, забавная романтическая сцена в современном казахском кино – встреча влюбленных в кабинете патологоанатома. Планировали ли авторы здесь шутить, непонятно, но смотрится все это как образец черного юмора. Оцените сами – к симпатичной девушке судмедэксперту по имени Сауле (Айгерим Жунусова) заходит равнодушный к ней холостой опер Талгат Майлыбаев (Ермек Шынболатов). Он стоит на пороге, но женщина его не видит. Она занята своей будничной работой – под издевательский звучащий здесь хит Эдиты Пьехи «Песня ты не скажешь до свидания, песня не прощается с тобой» она режет очередной труп и вынимает чьи-то органы. Девушка делает неосторожное движение, и кровь брызжет ей на щеку, она пытается вытереться салфеткой, но получается неловко. Со стороны за этим с большой нежностью и любовью наблюдает Талгат. Когда его присутствие обнаружится, он подойдет к нравящейся ему девушке и начнет помогать ей оттирать брызги крови с лица, и между ними еще раз пробежит искра. В другом эпизоде Сауле и Талгат (уже поженившиеся к тому моменту) завтракают и рассматривают за столом фото отрезанных кистей и трупов, буднично обсуждая кровавые детали преступления. На этой любовной истории можно было построить все.

Или другое – в сериале (в книгах этого нет) Талгату Майлыбаеву мерещатся страшные видения – они здесь черно-белые и сопро-

вождаются интересной музыкой. Герой будто чувствует кровь на месте преступления. Почему авторы не развили эту идею? Это ведь интересно: битва интуиции против советского милицейского протокола и бюрократии. Когда доказать не можешь, но интуитивно чувствуешь. Довольно актуальны монологи выявленного шпиона,

не могла ей помочь. Она так и не смогла оправиться от горя. Сыновей забрали в детдом. Спустя годы на войне погиб любимый брат Касым... После окончания войны в сентябре 1945 года Кемел Токаевич поступил на первый курс филологического факультета Казахского государственного университета им. Кирова (ныне КазНУ). Говорят, что пришел учиться в военной форме и на костылях. Он работал в самых больших изданиях того времени, был литературным советником Союза писателей Казахстана. Интересно, что юный Кемел Токаев, уходя на фронт, почти не знал русского языка. Его первым университетом и языковой школой стала война. Но он любил читать, сохранились его личные блокноты, где он конспектировал лучшие художественные произведения, заучивая наизусть целые абзацы. Кемел Токаевич научился хорошо писать на русском, но его книги на казахском были ценны вдвойне. Интересно, что когда авторы сериала почти полностью переходят на казахский, сериал тоже будто бы становится аутентичнее и интереснее.

### Чем интересны произведения Кемела Токаева современным казахстанцам?

Кемел Токаевич Токаев – отец не только нашего президента, но и первых казахстанских детективов, написанных на казахском языке и переведенных затем на русский. Кемелу Токаевичу самолично приходилось переводить свои произведения, поскольку качество перевода в то время разочаровывало. Он был одним из первых, кто популяризировал родной язык через самый востребованный жанр, что само по себе любопытно – писатель-фронтник, который пишет приключенческие детективы для народа. Его произведения проходят через суровые ножницы советской цензуры и умудряются оставаться интересными публике.

К слову, в этом году Кемелу Токаеву могло бы исполниться 100 лет – он родился 2 октября 1923 года в Каратайском районе Алматинской (бывшей Талдыкорганской) области. В 18 лет ушел на войну, пробыл на фронте три месяца, получил тяжелое ранение. Сохранить ногу ему помог молодой хирург-ортопед Гавриил Илизаров, чьим аппаратом пользуются в травматологии до сих пор. У Кемела Токаева была драматичная судьба, которая будто бы сама вела его к писательству – в 1930-х его семья бежала от голода в Кыргызстан, там на глазах у матери, упав в пещь, погибла маленькая сестра, а разбитая параличом женщина

не могла ей помочь. Она так и не смогла оправиться от горя. Сыновей забрали в детдом. Спустя годы на войне погиб любимый брат Касым... После окончания войны в сентябре 1945 года Кемел Токаевич поступил на первый курс филологического факультета Казахского государственного университета им. Кирова (ныне КазНУ). Говорят, что пришел учиться в военной форме и на костылях. Он работал в самых больших изданиях того времени, был литературным советником Союза писателей Казахстана. Интересно, что юный Кемел Токаев, уходя на фронт, почти не знал русского языка. Его первым университетом и языковой школой стала война. Но он любил читать, сохранились его личные блокноты, где он конспектировал лучшие художественные произведения, заучивая наизусть целые абзацы. Кемел Токаевич научился хорошо писать на русском, но его книги на казахском были ценны вдвойне. Интересно, что когда авторы сериала почти полностью переходят на казахский, сериал тоже будто бы становится аутентичнее и интереснее.

Были ли в СССР секс и наркотики? Знаменитая фраза про отсутствие секса в СССР, вырванная из контекста, в сериале опровергается с удовольствием. Впрочем, секса тут и нет, зато есть женщины, которые изменяют своим беспомощным мужьям у них же на глазах, имеются и раскованные героини с несветским поведением – одна фривольно усаживается на стол к главврачу, а потом будет намекать на более близкое знакомство первым попавшимся мужчиной, которых они с попутчиком встретят в степи, другая и вовсе будет работать на два фронта и станет оправдываться потом наличием алкоголя в крови. В одной из историй виновником всего и вся и вовсе окажется наркоторговля – зазвучат истории про передозировку (в книге жертв просто отравили), наркоманов и прочее. Были ли наркоманы тогда серьезной проблемой? А вот трупы с отрубленными частями тела, специально устроенные пожары, заматающие следы преступления, маскирующиеся эсэсовцы, «оборотни» в погонах и мафии, возглавляемые приличными с виду людьми, судя по всему, были. Интересно было бы опровергать такой сценарный ход, как якобы вырезанные цензурой подпольные записки писателя. Или хотя бы увидеть на экране более плотный по саспенсу и динамике материал. Но это, как говорится, в следующий раз. Обращаться к творчеству Токаева-старшего теперь наверняка будет часто.

**Новогодний бал сказок**  
Almaty Theatre, 27–30 декабря

**АВВА, оркестр Steppe Music в Алматы**  
Дворец Республики, 29 декабря, 19:30

**Новый год с BN Team Orchestra в Алматы**  
Дворец Республики, 22 декабря, 20:00

**Валерий Меладзе в Алматы**  
Дворец Республики, 23 января, 20:00

**«Уральские пельмени» – «Новогоднее» в Алматы**  
Дворец Республики, 27 января, 19:00

**ТИКЕТОН**

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу