

КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ГОРЮЧИЕ НАЛОГИ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КОГДА ЦБ КАЗАХСТАНА ВКЛЮЧАТ
В GBI-EM?

стр. 6

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ОЗОНОВЫЙ СЛОЙ

стр. 9

ИНДЕКСЫ:
ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И ФАКТОРЫ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ В РК

стр. 10

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

K Kursiv Research
Report

Нам не страшен ПОТОЛОК

Как «Самрук-Казына» и «Байтерек» соблюдают лимиты по внешнему долгу

На прошлой неделе правительство РК утвердило предельные значения внешнего долга ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек» на следующий год. Kursiv Research анализирует, не жмут ли обновленные лимиты двум гигантам казахстанского квазигоссектора.

Сергей ДОМНИН

Не оставляем должникам нашим

Ограничивать внешний долг компаний квазигосударственного сектора (КГС) в казахстанском правительстве решили после долгового кризиса ФНБ «Самрук-Казына» в 2015–2016 годах, когда крупные инвалютные обязательства портфельных компаний фонда стали проблемой на фоне падения цен на нефть и двукратной девальвации тенге (реализация риска изменения обменного курса). Дефолта тогда удалось не допустить, однако история активно обсуждалась публично, и правительство много критиковали депутаты и экспертное сообщество.

В сентябре 2017 года правительство РК приняло Правила согласования объемов внешних займов квазигосударственного сектора, в которых установило «определения предельного объема внешнего долга» КГС. Отчитывалось о показателе Министерство национальной экономики, которое направляло данные в аппарат правительства. При этом исполнение обязательств возлагали на самих субъектов КГС. Правительство оставляло за собой право изменять предельный объем внешнего долга КГС «в случае изменения бюджетных параметров или на основании скорректированных планов заимствования квазигосударственного сектора». Иными словами, такой формат не ограничивал квазигосос, а лишь обязывал уведомлять правительство об изменениях показателей долга.

> стр. 2



Фото: Илья КИМ

Доставка без сюрпризов

Почему казахстанские сети бытовой техники и электроники инвестируют в собственную доставку

Крупные ретейлеры БТиЭ в Казахстане продолжают развивать собственные службы доставки – отдать услугу на аутсорс они до сих пор не готовы. «Курсив» спросил у участников рынка, что заставляет их идти по самому дорогостоящему пути.

Анастасия МАРКОВА

«Последней милей» называют доставку товара из магазина или со склада непосредственно до клиента. Продавец может доставить товар с помощью собственной службы доставки, и это самый дорогой для компании-продавца ва-

риант: она строит службу доставки, нанимает штат курьеров, закупает автопарк. Другой путь – отдать доставку на аутсорс логистической компании, что гораздо дешевле. Можно объединить оба способа – при гибридном варианте часть товаров доставляется собственной службой, а часть – через партнеров.

Если FMCG-ритейлеры чаще всего выбирают второй или третий варианты, то для крупных продавцов БТиЭ приоритетным направлением является именно первый вариант. Для многих это выбор без выбора.

> стр. 9

Во что инвестировать в 2024 году

Хотя динамика рынков в предстоящем году может оказаться хуже, чем в текущем, отдельные сектора имеют шансы на рост. «Курсив» собрал прогнозы экспертов о том, на какие инструменты стоит обратить внимание в 2024 году.

Айгуль ИБРАЕВА

Рынок акций США останется на месте

Фондовый рынок США находится сейчас в непростом положении, и в 2024 году инвестиционная ситуация останется сложной, считает инвестиционный директор Morgan Stanley Майкл Уилсон. Хотя восстановление покупательской способности населения поддержит стоимость акций, на существенный рост индекса S&P 500 рассчитывать не приходится, полагает Уилсон. По его прогнозу, индекс закончит 2024 год на отметке 4500 пунктов – то есть останется примерно на том же уровне, что сейчас.

Эксперты, которых опросил «Курсив», в целом склоняются к тому, что динамика американского рынка акций в 2024 году будет хуже, чем в 2023-м.

В Halyk Finance считают, что экономика США находится в поздней стадии бизнес-цикла, что подтверждается консенсус-прогнозами замедления темпов роста ВВП США в первом полугодии наступающего года. Leading economic index (композиционный индекс опережающих индикаторов) с начала года подает негативные сигналы, значительно снизившись год к году на 7,6%. Промышленный индекс PMI уже больше года находится в отрицательных значениях, отражая замедление в производственном секторе.

Главный аналитик Halyk Finance Сакен Исмаилов советует обратить внимание на защитные сектора, к которым относятся потребительские товары первой необходимости, здравоохранение, коммунальные и телекоммуникационные услуги. Компании из этих секторов, как правило, демонстрируют стабильную динамику в периоды экономического замедления благодаря более устойчивому спросу на их товары и услуги. Кроме того, такие компании предлагают хорошую дивидендную доходность.

> стр. 8



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Постер к фильму

Аул с паранормальными явлениями

Первый казахский хоррор, который получился: рецензия на фильм «Дәстүр»

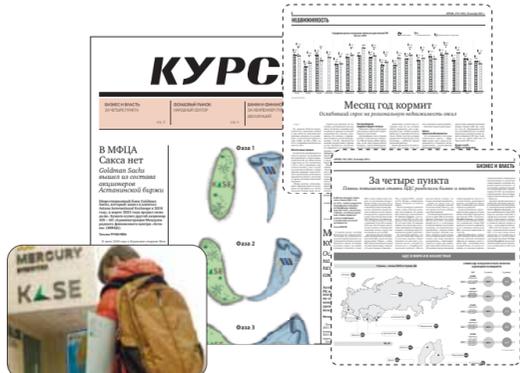
Под конец года бывший режиссер клипов популярной группы «Ирина Кайратовна» Куаныш Бейсек снял одну из лучших картин года, фильм ужасов «Дәстүр», посвященный жертвам изнасилований. Его дебютная работа получилась атмосферной, страшной, невероятно актуальной, очень близкой нашему менталитету, а главное, выполненной по всем законам жанра – саспенс там что надо.

Галия БАЙЖАНОВА

Совсем недавно «Курсив» публиковал материал о проклятии казахского хоррора, в этом тексте автор рассуждала, почему фильмы ужасов у нас не получаются. Среди отечественных кинематографистов считается, что это простенький жанр, в котором можно поупражняться, хотя на самом деле напугать человека довольно сложно. Особенно в стране, в новостной ленте которой практически ежедневно творится такая «техасская резня бензопилой» и такое «молчание ягнят», что американцам и не снилось. Дебютанту Куанышу Бейсеку удалось проникнуть в то самое иррациональное, темное коллективное бессознательное и задеть

самые потаенные страхи тех, кто всю жизнь живет в атмосфере кошмара и даже не замечает это. Он не копирует культовые западные или восточные образцы хоррора, как это делали до него, не загромождает фильм глупыми скримерами, тревожной музыкой (здесь, кстати, используется домбра), он берет самую болезненную тему в нашем обществе – домашнее насилие и молчаливое согласие его свидетелей, влетает в нее потусторонний мир, и в итоге у него действительно получается страшное, самобытное, по-настоящему казахское кино.

> стр. 12



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

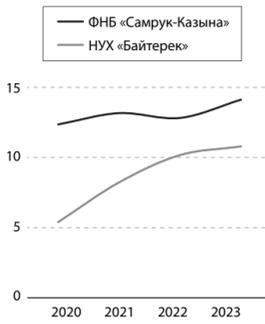
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

В последние годы стремительно растут только обязательства «Байтерек»

Совокупные обязательства ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек», трлн тенге

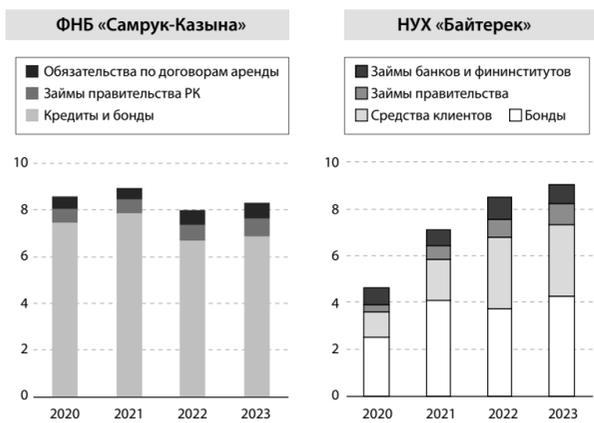


Примечание: в 2023 году данные на конец III квартала.

Источник: данные компаний

Займы «Самрук-Казыны» стабильны, обязательства «Байтерек» динамично растут

Структура займов ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек», трлн тенге

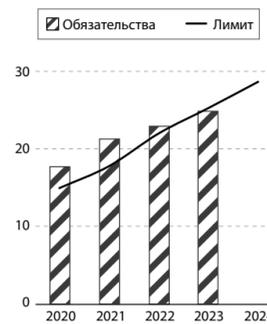


Примечание: в 2023 году данные на конец III квартала.

Источник: данные компаний

Квазигоссектор старается держать себя в рамках

Обязательства ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек», трлн тенге

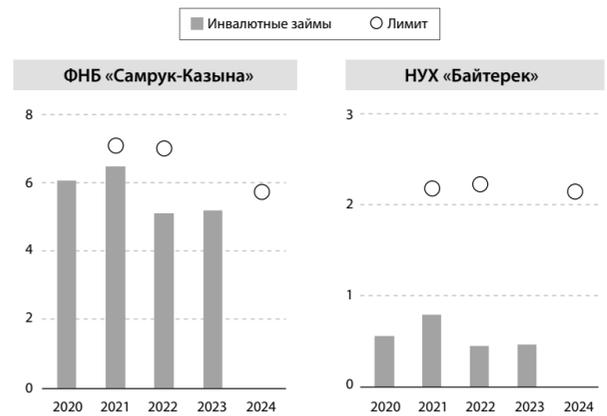


Примечание: на 2023 год данные по обязательствам на III квартал, в 2024 году – расчеты на базе прогноза МНЭ.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным отчетности компаний и правительства РК

С займами в валюте у квазигоссектора проблем нет

Инвалютные займы ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек» и лимиты по ним, трлн тенге



Примечание: в 2023 году данные на конец III квартала.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний и правительства РК

Kursiv Research Report

Нам не страшен потолок

Как «Самрук-Казына» и «Байтерек» соблюдают лимиты по внешнему долгу?

> стр. 1

В апреле 2018-го правительство утвердило другой документ – Правила мониторинга и контроля за внешними и внутренними займами квазигосударственного сектора. За пять лет эти правила обновлялись трижды, последний раз – в минувшем июле. В документе подчеркивается, что речь идет не обо всем объеме обязательств перед нерезидентами, а лишь о займах. Однако когда речь заходит о конкретных метриках, используется слово «долг».

При этом субъекты КГС обязаны ежеквартально отчитываться перед правительством о сумме всех полученных займов, состоянии выпущенных долговых бумаг, фактическом поступлении займов, платежах по их погашению, а также предоставлять план привлечения займов на пятилетнюю перспективу.

За период действия нормы существенные изменения касались лишь собственно лимитов. В исходном документе предельное значение госдолга и долга КГС установлено в 60% ВВП, а внешняя составляющая долга государственного и квазигосударственного секторов не должна превышать объем активов Нацфонда РК (НФ). В действующей редакции лимит по совокупному госдолгу и долгу КГС установлен в 53,2% ВВП, верхний предел долга КГС не может быть выше 21,2% ВВП, а совокупные внешние обязательства государства и КГС – не выше 75% активов НФ.

Последние правки в правила внесены с отсылкой к действующей Концепции управления госфинансами. «Предельный объем внешнего долга квазигосударственного сектора будет определяться в первую очередь исходя из соблюдения требования по недопущению превышения совокупным внешним долгом

валютных активов НФ РК. Кроме того, в целях снижения валютных рисков субъекты КГС при необходимости будут хеджировать новые займы в иностранной валюте по рекомендации Комиссии по вопросам определения предельного объема внешнего долга квазигосударственного сектора (при правительстве РК. – «Курсив»), – говорится в концепции.

Несмотря на значительное внимание со стороны государства, в ключевых публичных документах данных по исполнению метрик долга КГС нет. В статбюлетене Минфина РК отражен только государственный и гарантированный государством долг. В отчете Нацбанка РК по внешнему долгу отражены обязательства организаций, контролируемых государством (юрлица с более 50% владения) без детализации. Высшая аудиторская палата в своем ежегодном отчете по использованию средств республиканского бюджета лишь фиксирует, что «на 1 января 2023 года объем долга всего КГС относительно 2021 года увеличился на 13,8%, составив 19,7 трлн тенге (\$42,6 млрд), больше половины которого приходится на ФНБ».

План – факт

Львиная доля субъектов квазигоссектора сосредоточена в двух холдингах – ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек». В первом объединены компании реально сектора, во втором – финансовые институты (институты развития).

Если оценивать ситуацию в последние четыре постпандемных года (2020–2022), обязательства ФНБ выросли лишь на 14%, НУХ – вдвое. Объясняется такая динамика просто: у «Самрука» серьезных структурных изменений не происходило, тогда как в «Байтерек» передали активы другого госхолдинга – «КазАгро». Разудал долг «Байтерек» и увеличивающийся объем задач



Фото: Shutterstock/Mr.Thanakorn Kotpoontorn

по госпрограммам – в первую очередь жилищного строительства, которое прямо или опосредованно финансировало само правительство.

Совокупные обязательства двух холдингов не вписывались в установленный лимит (21,2% ВВП): в 2020-м при потолке в 15 трлн совокупные обязательства составили 17,7 трлн (отклонение 18%), в 2021-м при норме в 17,8 трлн КГС фиксировали долг на 21,3 трлн (отклонение 20%), в 2022-м при лимите в 22 трлн показали 22,9 трлн (отклонение 4%).

Отдельно займы в структуре обязательств обоих холдингов на конец III квартала 2023 года составляют 59% от всех обязательств в случае ФНБ и 44% – у НУХ. Займы «Самрука» – всего 8,3 трлн тенге – представлены кредитами и выпущенными долевыми бумагами (49% от

всех обязательств), займами правительства РК (6%) и обязательствами по договорам аренды (5%). Займы «Байтерек» – 4,8 трлн тенге – это бонды (40% всех обязательств), средства клиентов (29% обязательств; в основном деньги вкладчиков Отбасы банка), займы правительства (8%), займы банков и финансовых институтов (7%).

Анализ находящихся в публичном доступе финансовых показателей «Самрук-Казыны» и «Байтерек» показывает, что согласованные правительством лимиты оба холдинга не стесняют. По крайней мере, если речь идет об инвалютных займах, хотя у нерезидентов на руках могут быть и бумаги, номинированные в тенге, хотя на них не распространяется риск изменения обменного курса.

Объем наблюдаемых в финотчетности инвалютных займов

«Самрука» с 2020-го сократился на 14% и, по оценкам Kursiv Research, составляет 5,2 трлн тенге, притом что потолок на 2024 год – 5,7 трлн; расхождение между текущим и плановым значением составляет примерно 10%.

Займы в виде кредитов или бондов на конец III квартала 2023 года составляют около 4,6 трлн, с 2020-го объем инвалютных займов сократился на 18%. Это результат погашения ранее выпущенных бондов и привлеченных кредитов. В отчетности ФНБ сообщается, что в 2022-м холдинг погасил еврооблигацию на \$902 млн (эквивалентно 420 млрд тенге) и 185 млн швейцарских франков (83 млрд). «Самрук» досрочно расплатился по займу Eximbank в \$604 млн (260 млрд тенге), частично погасил синдицированный заем Unicredit Tiriac Bank, ING Bank, BCR и Raiffeisen Bank на \$191 млн (88 млрд тенге), а также досрочно рассчитался по рублевым и тенговым кредитам ВТБ и Сбербанка на общую сумму эквивалентную примерно 100 млрд тенге.

В 2023-м «Самрук» привлек \$290 млн (131 млрд тенге) на финансирование оборотки, а также 204 млн евро (100 млрд тенге) на приобретение грузовых и пассажирских локомотивов. На баланс «Самрука» висит около 648 млрд тенге инвалютных обязательств по договорам аренды – это лизинг воздушных судов «Эйр Астаны» (+26% к уровню 2020 года).

Иностранное фондирование все чаще замещается государственным. Например, в течение уходящего года «Самрук» разместил облигаций на 74 млрд тенге (справедливая стоимость – 59 млрд) для финансирования строительства вторых железнодорожных путей на участке Достык – Мойынты; бумаги были выпущены Нацфондом РК. А 15-миллиардная разница была

отражена как дисконт по займам правительства, которых у ФНБ на балансе 795 млрд тенге.

Инвалютный портфель «Байтерек» по финотчетности оценивается значительно скромнее – около 650 млрд. При этом потолок долга перед нерезидентами на 2024-й – 2,3 трлн; расхождение – 72%. Основу этой суммы составляют еврооблигации почти на 410 млрд тенге, но есть и несколько кредитов. В 2021 и 2022 годах НУХ занимал в валюте у Госбанка развития Китая – соответственно \$155 и \$104 млн – эквивалентно 66 и 48 млрд тенге (пересчет по среднему курсу). Еще один китайский кредит 2022 года – \$100 млн (46 млрд тенге) от China Construction Bank Corporation. Также в 2022-м управляющий холдинг привлек \$120 млн (55 млрд тенге) у JPMorgan Chase Bank N.A. Но в структуре инвалютных обязательств «Байтерек» не только долларовые займы: в 2022-м холдинг занял у ЕАБР 40 млн рублей (погасил к февралю 2023-го). Еще один заем – на 4 млрд рублей (28 млрд тенге) от ЕАБР – казахстанская сторона погасит до конца 2027 года.

Сложный подход

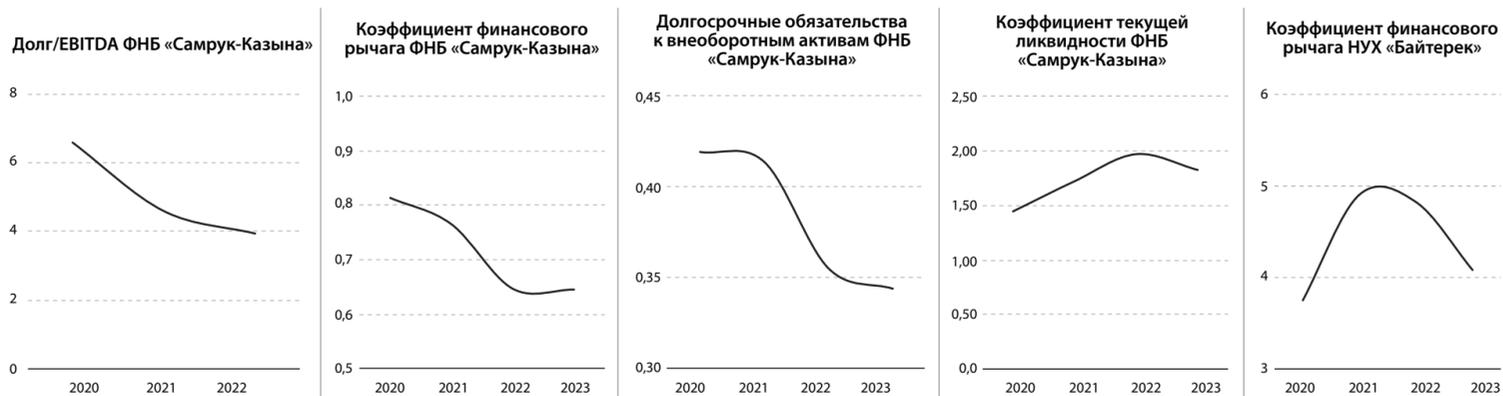
История с контролем долга субъектов квазигоссектора обращает внимание на системные проблемы казахстанского госуправления. Во-первых, как и в случае с большинством госпрограмм, прогресс по установленным индикаторам не отслеживается публично. Это создает для чиновников и топ-менеджеров компаний квазигосударственного сектора многочисленные «окна возможностей».

Во-вторых, правила и лимиты ограничений регулярно пересматриваются, что не позволяет дать четкое заключение, насколько внимательно подходят к управлению кредитным риском топ-менеджеры КГС и насколько корректно рассчитывают лимиты чиновники.

В-третьих, само регулирование построено так, что сколь жесткими бы ни были спускаемые из кабинета лимиты, строго говоря, ограничениями они не являются. Квазигоскомпания и правительство могут изменить их в любой момент, хотя и не в одностороннем порядке – требуется согласование с правительством.

В-четвертых, само регулирование через правила, ежегодно утверждаемые правительством, выглядит как лишняя надстройка. Контроль должен и может осуществляться через советы директоров «Самрука» и «Байтерек», где премьер-министр неизменно занимает должность председателя, а министр экономики – члена.

Коэффициенты долговой нагрузки ФНБ «Самрук-Казына» и НУХ «Байтерек»



Примечание: в 2023 году данные на конец III квартала.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным компаний

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»: Айгуль ИБРАЕВА

a.ibraeva@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»: Наталья КАЧАЛОВА

n.kachalova@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

Корректор: Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.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 РПИЖ «Джуир».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена для лиц, достигших 18 лет и старше

Горючие налоги

Что мешает независимым нефтяникам развивать проекты в РК?

В нефтегазовой отрасли, которая вместе со смежными секторами (транспортировка углеводородов, строительство добывающих объектов и геология) генерирует пятую часть ВВП и обеспечивает порядка 60% экспортных поступлений, накопились неочевидные системные «баги», часть которых маскирует рост нефтедобычи последних лет. Если их не исправить, то это грозит резким снижением добычи у независимых нефтяных компаний.

Адил КАСЫМОВ

За последние шесть лет спад добычи фиксировался два раза и был вызван внешними неблагоприятными обстоятельствами. В 2020 году коронакризис и сопровождавшие его локдауны по всему миру ужали глобальный спрос на углеводороды, соответственно, казахстанские нефтяники уменьшили производство. В 2022 году аварии на КТК, через который проходит порядка 80% экспортной нефти РК, и ремонтные работы на крупнейших проектах скорректировали производственные планы казахстанских нефтяников.

Без увеличения добычи РК по большому счету на подъеме. В прошлом году страна добыла 84,2 млн тонн, или на 3% больше, чем десять лет назад. Будущий рост кабын связывает с расширением трех крупнейших месторождений – Тенгиза, Карачаганак и Кашагана, что «постепенно увеличит объем добычи нефти к 2029 году до 97 млн тонн» (из обновленной в марте 2023-го Концепции развития ТЭК РК на 2023–2029 годы).

Но увеличение добычи в предыдущие годы и оптимистичные прогнозы на будущее скрывают перекося в отрасли. Они высвечиваются, если анализировать рынок отдельно по группам игроков. Добыча увеличивается и продолжает расти за счет трех крупнейших месторождений, упомянутых выше. Производственные показатели нацкомпании «КазМунайГаз» (КМГ), если не брать в расчет ее долю в трех этих мегапроектах, падают, но не так быстро, как независимых нефтяных компаний (НДО): –17% против –12% за последние пять лет.

Операционные активы КМГ и независимые компании разрабатывают зрелые месторождения, которые прошли пик добычи и поэтому переживают естественный спад, что является ключевой причиной, почему у них сокращается производство. Этот тезис, являясь общепринятым, не предполагает каких-либо усилий, направленных на уменьшение темпов падения добычи.

Но ситуацию можно улучшить, если пересмотреть правила игры, которые сейчас разные для различных игроков отрасли. В этом смысле самые уязвимые позиции у независимых нефтяных организаций, которые на фоне высокой налоговой нагрузки и других регуляторных требований не заинтересованы



Фото: Shutterstock/SpiritArt

вкладываться в развитие новых проектов и омоложение зрелых месторождений. Kursiv Research выяснял, какие правила игры сдерживают инвестиционную активность независимых нефтяников.

У каждого свой режим

Нефтедобывающие компании, работающие на территории РК, можно делить на разные категории. И классификация зависит от характера разрабатываемых ими месторождений и установленного для них режима госрегуляции.

Три крупнейших месторождения страны – Тенгиз, Карачаганак и Кашаган – генерируют почти 2/3 нефтедобычи. Их разрабатывают три международных нефтяных консорциума (МНК) – «Тенгизшевройл» (ТШО), Karachaganak Petroleum Operating B.V. (КПО), North Caspian Operating Company N.V. (NCOC) соответственно. Они формируют отдельную категорию игроков, поскольку с ними заключено соглашение о разделе продукции (СРП).

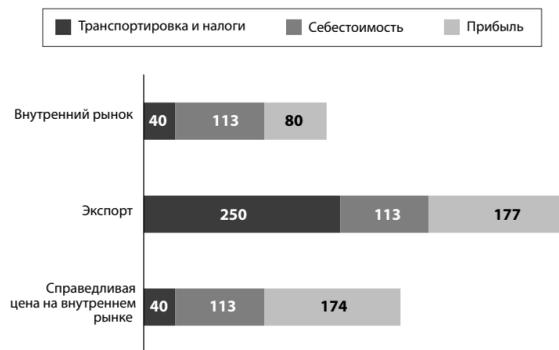
Контракт по модели СРП освобождает операторов от уплаты некоторых традиционных налогов, поскольку государство зарабатывает на продаже своей доли прибыльной нефти (роялти). Если общий налоговый режим для нефтедобывающих компаний предполагает уплату 14 налогов, то МНК платят не все.

Они уплачивают налог на прибыль, правда, ставка составляет 30% (по крайней мере, для ТШО и KMG Kashagan), а не 20%, как это принято по Налоговому кодексу. Консорциумы также обязаны уплачивать НДС, налог на имущество и роялти. Но не платят некоторые налоги, которыми облагаются другие нефтяные компании: рентный налог, экспортную таможенную пошлину (ЭТП), налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Еще МНК не обязаны, как другие компании, поставлять нефть на внутренний рынок, где сырье реализуется со значительным дисконтом от мировых цен. В том числе за счет этого государству удается удерживать потолок розничных цен на топливо, не

Цены на нефть внутри РК занижены

Стоимость реализации нефти на внутреннем рынке и на экспорт (\$ за тонну нефти)



Условия для расчетов: цена Brent – \$84, дисконт – \$10/баррель, курс доллара – 450 тенге.

Источник: PetroMining

провоцируя при этом системный дефицит горючего.

Особняком стоит национальная компания «КазМунайГаз», которая управляет активами по всему производственному циклу: от разведки и добычи углеводородов до транспортировки, переработки и предоставления сервисных услуг. В upstream-подразделении входят операционные активы, которые разрабатывают зрелые месторождения (например, компании с 100%-ным участием – «Озенмунайгаз», «Эмбамунайгаз», «Кашагатуркунай», «Урихтау Оперетинг»). КМГ также имеет долю в трех мегапроектах. И поскольку нацкомпания представляет интересы государства в нефтегазовой отрасли, то наделена преимущественным правом недропользования по стратегическим участкам недр, среди которых нефтяные месторождения с запасом более 50 млн тонн, и на шельфе Каспия.

С учетом долей в Тенгизе, Карачаганаке, Кашагане добыча нацкомпании растет, но сокращается без этих объемов, к примеру, по итогам минувшего года операционные активы обеспечили 16,3% всей нефтедобычи в РК (десять лет назад – 19,7%).

Разнообразная производственная структура определяет специфику налогообложения нацкомпании. Поскольку КМГ, как и другие компании в мегапроектах, является акционером, все выплаты по условиям СРП производятся на уровне операторов (ТШО, КПО и NCOC). Государство получает доходы в качестве роялти и налогов, а также через прибыль КМГ в проектах.

Другая налоговая специфика КМГ связана с его операционными активами, которые разрабатывают зрелые месторождения, – они пользуются льготными режимами. Для иллюстрации приведем пример того, по какой ставке оплачивает НДПИ один из операционных активов КМГ. В ноябре 2022 года Freedom Broker опубликовал отчет, в котором оценивается рыночный потенциал акций КМГ. Аналитики подробно описали налогообложение нацкомпании. Напомним, что у НДПИ плавающая ставка, которая

зависит от объема годовой добычи и варьируется в пределах 3–18%. Поэтому для каждого операционного актива ставка НДПИ рассчитывается отдельно. К примеру, если недропользователь добывает от 5 до 7 млн тонн нефти, то ставка составляет 13% от стоимости нефти. При этом для нефти, которая продается на внутреннем рынке, ставка снижается в 2 раза. Как результат, «Озенмунайгаз» оплачивает НДПИ по льготной ставке в 2,3%, указано в отчете Freedom Broker.

зависит от объема годовой добычи и варьируется в пределах 3–18%. Поэтому для каждого операционного актива ставка НДПИ рассчитывается отдельно. К примеру, если недропользователь добывает от 5 до 7 млн тонн нефти, то ставка составляет 13% от стоимости нефти. При этом для нефти, которая продается на внутреннем рынке, ставка снижается в 2 раза. Как результат, «Озенмунайгаз» оплачивает НДПИ по льготной ставке в 2,3%, указано в отчете Freedom Broker.

Ножницами по цене

Высокая налоговая нагрузка в отношении СП и независимых нефтяных компаний (НДО) наряду с другими негативными бизнес-условиями гасит инвестиционную активность этих игроков. На некоторые из проблем прямо указывают разработчики правил-технических документов.

Налоговая нагрузка на недропользователей

Налог	КПН	НСП	НДС	НДПИ	Рентный налог	ЭТП	Налог на имущество	Прочие	Роялти
Недропользователи УВС с текущим налоговым режимом	20%	да	да	да	да	да	да	да	нет
Недропользователи ТПИ	20%	нет	да	да	нет	нет	да	да	нет
СРП	30%	нет	да	нет	нет	нет	да	да	да

Источник: PetroMining

На нефтяном рынке помимо МНК и КМГ также выделяют совместные предприятия с иностранным участием (преимущественно китайским) и независимые нефтедобывающие организации (НДО), где учредителями в большинстве случаев выступают казахстанские бизнесмены. Доля этой группы игроков, по расчетам ассоциации PetroMining, за последние пять лет варьируется в пределах 20%.

Их выделяют в отдельную категорию, поскольку к ним применяется общий налоговый режим, подразумевающий уплату 14 видов налогов и платежей. В конце сентября 2023 года ассоциация PetroMining, представляющая интересы независимых нефтяников и СП, презентовала министру энергетики РК Алма-садаму Саткалиеву дорожную карту, посвященную проблемам нефтедобывающих организаций.

В документе указывается, что одна из ключевых проблем отрасли – высокая налоговая нагрузка на эту категорию нефтяных компаний. Среднее

значение налоговой нагрузки к годовой выручке, по подсчетам PetroMining, достигла 64%. Самый низкий показатель у недропользователей твердых полезных ископаемых – 44%. Налоговая нагрузка международных нефтяных консорциумов, работающих в РК в режиме СРП, составляет 55% (ТШО).

Как прокомментировали «Курсиву» в PetroMining, налоговая нагрузка на СП и независимые нефтяные компании продолжает расти. «Анализ финансовых документов 73 нефтедобывающих организаций за 2021–2022 годы показал: годовая налоговая нагрузка у них выросла с 51,5 до 64,1%. Важный момент: на фоне других участников нефтяного рынка это самый высокий уровень уплаты налогов», – отметили в ассоциации, уточнив, что при расчете годовой налоговой нагрузки использовалась международная методика, основанная на показателе EBITDA.

В Концепции развития ТЭК РК на 2023–2029 годы указано, что большинство месторождений, которые обеспечивают до 40% объема нефти, находятся на 3-й и 4-й стадиях разработки, соответственно, там добыча падает по естественным причинам. Но помимо естественного истощения есть и другие факторы, добавляющие авторы документа. По их мнению, одной из основных причин падения добычи «является недостаточное инвестирование в капзатраты и геологоразведку из-за обязательств поставок нефти на внутренний рынок, где цены в разы ниже экспортных».

треть, согласно контрактным условиям, тогда они заработали бы 181,5 млрд тенге и заплатили бы в бюджет 255,4 млрд тенге.

По оценкам PetroMining, в минувшем году тонна казахстанской нефти на внешних рынках в среднем торговалась по \$540, при этом на внутреннем рынке она стоила \$233 (разница в 2,3 раза). По мнению экспертов ассоциации, справедливая цена на внутреннем рынке должна быть \$327, или \$44,8 за баррель (при следующих условиях: мировая цена Brent – \$84 за баррель, дисконт – \$10, курс доллара – 450 тенге).

На честном жирке

Высокая налоговая нагрузка и обязательство поставлять нефть, которое на практике существенно превышает закрепленный в контракте на недропользование нижний порог в 30% от добычи, сокращают денежный поток независимых нефтяников до критического уровня, который не позволяет существенно наращивать инвестиции.

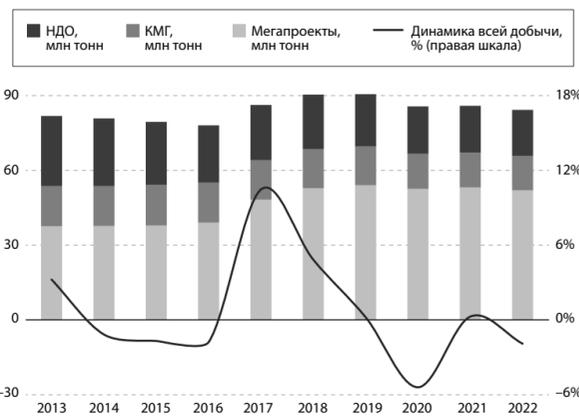
«Инвестиции недропользователей в геолого-разведочные работы в период 2020–2022 годов по сравнению с 2017–2019 годами снизились на 25% (2017–2019 годы – 417,6 млрд тенге, 2020–2022 годы – 314,4 млрд тенге). Таким образом, наблюдается отрицательная динамика инвестиций в дальнейшее развитие и повышение эффективности разработки месторождения», – следует из Концепции развития ТЭК РК на 2023–2029 годы.

Вялая инвестактивность отражается на эффективности отрасли. К примеру, среднее значение текущего коэффициента извлечения нефти в целом по всем месторождениям республики составляет около 0,152, тогда как анализ мировой практики применения методов извлечения нефти говорит о возможности достичь значения в 0,357.

Эффективность будет снижаться дальше, считают в ассоциации. Независимые нефтедобывающие организации (НДО), как объясняют в PetroMining, сегодня используют потенциал, нарабатанный за счет инвестиций в предыдущие годы. «При существующих в отрасли перекосах долго так продолжаться не может. Поскольку дорожает производство, растут другие расходы – к примеру, затраты на логистику и зарплату. Соответственно, у компаний все меньше и меньше возможностей реинвестировать как для поддержания полки добычи, так и в геологоразведку», – отмечают в ассоциации.

Доля мегапроектов в 2022 году достигла 62%

Объем добычи КМГ, МНК и НДО и динамика совокупной добычи РК



Источник: расчеты по данным БНС РК и КМГ

В PetroMining говорят, что сейчас строительство только одной разведочной скважины для поиска нефти обходится частному инвестору от \$1 до \$20 млн, а для промышленной эксплуатации открытой залежи необходимо не менее пяти добывающих скважин. При этом разведочное бурение сопровождается операционными рисками: лишь каждая четвертая-пятая скважина обнаруживает промышленные объемы углеводородов.

Такая инвестиционная математика вкупе с высокой налоговой нагрузкой и другими требованиями государства, ухудшающими условия для независимых нефтяников, демотирует частников. «Позиция нефтедобывающих организаций заключается в сохранении, а не в повышении налоговых обязательств на текущем уровне при принятии нового налогового законодательства. Дальнейшее увеличение налогов может привести к критическим последствиям для ряда предприятий, подвергая их риску прекращения деятельности», – отмечают в PetroMining.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Какие функции в казахстанском нефтесервисе можно отдать на сторону

Геополитическая ситуация, новые поручения президента и государственные программы оказывают существенное влияние на все сферы деятельности в Казахстане. В первую очередь это касается нефтяной отрасли. О том, какие инструменты оптимизации могут пригодиться в период перемен крупным нефтесервисным компаниям, «Курсив» поговорил с Тимуром Бакиевым.

Антонина КРЫЛОВА

Эксперт в нефтесервисной отрасли Тимур Бакиев сотрудничал с крупными казахстанскими нефтяными компаниями, получал профессиональный бэкграунд за рубежом, в одной из крупнейших мировых организаций, оказывающих услуги нефтесервиса, – Schlumberger.

– Расскажите о ситуации, которая сложилась в нефтегазовом секторе Казахстана за 2022 и 2023 годы. Произошли ли радикальные изменения? Если да, то какие они имеют последствия для сектора и собственно компаний, задействованных в работе?

– Радикальных изменений не наблюдалось, но все же есть важные подвижки в следующих направлениях. В первую очередь это увеличение местного содержания. На данный момент средний показатель доли местного содержания по отрасли уже превышает 60%. Также необходимо отметить увеличение участия казахстанских нефтесервисных компаний во всех направлениях (строительство, буровые работы, геофизические и прочие исследования месторождений, проектирование и инжиниринг, ТО и ремонтные работы). Еще один существенный момент – это открытие производственных центров рядом ведущих международных производителей нефтегазового оборудования. Все это необходимо и является некой работой над экономической независимостью сектора.

– Меняется ли сейчас отношение к соблюдению правил экологии, устойчивого развития, ESG?

– Отмечу, что 2022 и 2023 годы были переломными для многих, в том числе и для нефтегазовой сферы. Было проделано много работы по созданию или коррекции существующих стратегий для предприятий – наконец-то наблюдалось в них должное внимание снижению углеродоемкости производства. Причем это было заметно по всем направлениям – от крупных операторов до маленьких нефтесервисных компаний. Даже некоторые вспомога-

тельные подрядные организации превзошли ожидания. Хочется верить, что такие кампании смогут затронуть более широкий пласт граждан в общих вопросах экологии.

– Считаете ли вы, что сейчас организации уделяют повышенное внимание охране труда и обеспечению промышленной безопасности?

– К сожалению, произошли несчастные случаи, в том числе и в других промышленных сферах, которые нам напоминают, что нельзя расслабляться в этом направлении. Тема очень важная, так как каждая организация обязана заботиться о жизни людей и улучшении каждого рабочего места.

– У вас за плечами 15-летний опыт работы с крупными зарубежными и казахстанскими компаниями. Расскажите, насколько необходим аутсорсинг и в каких случаях стоит к нему прибегать?

– Это не такая простая система, как может показаться вначале. Да, конечно, ряд функций можно передать третьим лицам: это и бухгалтерия, и оказание юридических услуг, и даже логистика. Но всегда были и есть службы, которые в нефтесервисной компании должны быть в обязательном порядке не сторонними. В основном это продиктовано спецификой и технологиями.

Что дает аутсорсинг? На ряде предприятий, которые я консультировал, во время роста объемов объединили вспомогательные функции и централизовали их. Высвободившиеся сотрудники заняли позиции там, где был недостаток в кадрах.

В список обязательных «своих» отделов входят:

1. Отдел труда и промышленной безопасности;
2. Отдел HR;
3. Отдел продаж маркетинга и технологий.

То же касается и основной рабочей силы на производстве, в котором, безусловно, есть тонкости. Существуют ключевые для технологии задачи, заниматься которыми могут только специально обученные кадры.

Существуют некоторые официальные данные о том, что за последние годы значительно выросли затраты на обучение специалистов в отечественных учебных заведениях. Многие компании вынуждены также развивать местные кадры из-за вышеупомянутой локализации (увеличение местного содержания). Считаю, что это очень хорошая тенденция, которая позволяет создавать и развивать отечественных экспертов в Казахстане.

– Усиление местного содержания – это повод перестроить работу компании?

– Да. Прежде всего нужно вкладывать в те профессии, которых раньше не держали – например,



Фото: Shutterstock/vildbd

инженер-конструктор, разработчики софта и прочие, то, что раньше импортировалось по умолчанию.

В целом подход большего владения всем циклом требует лучшего отношения к кадрам (подбор, развитие и тренинг, удержание); лучшей системы планирования и грамотной системы менеджмента качества. Добавлю, что параллельно эти изменения позволяют развивать и другие сферы.

– Что дает компании работа с привлеченными со стороны кадрами?

– Начнем с плюсов. Аутсорсинг помогает компаниям передавать дополнительные задачи внешним поставщикам услуг, освобождая время и ресурсы. Благодаря ему можно сэкономить на найме и обучении персонала, оплачивая внешним поставщикам только необходимые услуги. Кроме того, аутсорсинг сокращает расходы на оборудование и инфраструктуру, так как поставщики услуг обычно предоставляют их.

Еще одно преимущество – повышение эффективности бизнеса. Отказавшись от несвойственных функций и сосредоточившись на ключевых компетенциях, компании могут лучше соответствовать потребностям заказчиков, в нашем случае – заниматься исключительно сервисом компаний-операторов нефтяного сектора.

Аутсорсинг также помогает оптимизировать процессы, нарастить производительность. Например, передав бухгалтерию на аутсорсинг, компания может освободить время для оптимизации бизнес-процессов и сосредоточить все ресурсы на прибыльной деятельности.

– Что дает аутсорсинг организациям именно нефтегазового сектора? В чем его основные плюсы? Есть ли какие-то потенциальные риски? Есть ли у аутсорсинга минусы?

– Аутсорсинг позволяет предприятиям делегировать вспомогательные функции внешним профессионалам в сфере той или иной услуги (поставщикам услуг), высвобождая время и ресурсы. С помощью аутсорсин-

га предприятия могут избежать расходов на найм и обучение собственного персонала за счет оплаты внешним поставщикам только тех услуг, которые необходимы. Кроме того, аутсорсинг позволяет экономить на оборудовании и расходах на инфраструктуру, поскольку поставщик соответствующих услуг, как правило, предоставляет их самостоятельно.

– Что такое централизация и зачем она нужна? Пригодится ли этот метод компаниям МСБ или рассчитана только на крупные организации?

– Мы говорим о централизации вспомогательных функций, таких как HR, бухгалтерия, юридическая служба, IT-поддержка. Кандидатом №1 являются группы компаний. Также в компаниях/предприятиях, где имеется много филиалов, раскинутых по разным областям/городам.

Можно иметь меньше штат работников (до 20% на каждую функцию в среднем на нефтесервисном предприятии), в наше время иногда тяжело найти кадры нужной квалификации. Быстрое применение необходимых нововведений даст компании больше гибкости, не говоря уже об основных плюсах.

Вообще централизация – это процесс эффективной организации вспомогательных функций. Когда деятельностью, связанная с планированием и принятием решений по определенным направлениям внутри организации, сосредоточена у конкретного лица или в определенном месте. Когда речь идет о группе компаний, централизация помогает сэкономить деньги на персонале, убрав, например, лишних сотрудников из дочерних компаний. По данным экспертов, централизация управления может сэкономить до 20% расходов на персонале.

Есть несколько способов сделать централизацию в группе компаний. Можно переместить важные задачи в главную компанию и убрать их из дочерних компаний. Или можно сделать так, чтобы управляющая компания занималась всеми вспомогательными делами.

Очень важно учесть сумму факторов, чтобы правильно решить, как организовать все изменения.

Например, нужно посмотреть, как работают вспомогательные функции, и подумать, как изменения повлияют на работу компании. Важно найти баланс между централизацией и сохранением хорошего управления в группе компаний. Для этого нужно разработать план для всех функций бизнеса.

– Покажите, пожалуйста, основные плюсы и минусы на примерах.

– Возьмем такую ситуацию: четыре предприятия нефтегазового сектора входят в группу компаний. Реструктурируем для централизации функции бухгалтерского учета и отчетности и юридического сопровождения бизнеса.

Чтобы сэкономить деньги на бухгалтерии, создаем общий центр управления этой функцией для всех компаний в группе. Это означает, что подразделения бухгалтерии на каждом предприятии будут закрыты, а функции объединены. Решение позволит убрать дублирование бухгалтерских задач на разных участках, таких как начисление зарплаты или банковские операции. В новой системе будет всего один главный бухгалтер в группе, у которого будет четыре заместителя. Каждый заместитель отвечает за бухгалтерию и отчетность на одном из четырех предприятий группы. У заместителей будут свои специалисты, разделенные по обязанностям.

Отчетность группы отправляем удаленно через электронные системы взаимодействия с налоговыми органами и другими организациями. Решение бухгалтерских вопросов, требующих присутствия на месте, можно осуществлять через руководителей предприятий группы.

– В чем может быть минус решения с централизацией?

– Работникам на местах раздают дополнительные функции в области ведения бухгалтерского учета и отчетности в части работы с документами первичного бухгалтерского учета (счетами, универсальными передаточными документами и пр.). На это придется потратить некоторую сумму, провести обучение. Но расходы на него невелики по сравнению с тем, сколько денег мы сэкономим благодаря централизации. До реорганизации на каждом предприятии работали по пять бухгалтеров. После реорганизации в центре управления главной компании останется всего два бухгалтера, которые будут вести каждую компанию. Разовые затраты на обучение и переквалификацию сотрудника перекрываются общей экономией за счет сокращения штата – расходы сокращаются практически вдвое. Бухгалтерия головной компании группы после реорганизации будет вести весь учет.

Еще одна важная вещь, которую нужно сделать вместе, – это

организовать юридическую поддержку бизнеса. Лучше всего создать центр, который будет заниматься юридической работой для всех четырех компаний. Это имеет смысл по двум причинам. Во-первых, сотрудники юридических служб в разных местах делают одно и то же. У них даже часть обязанностей совпадает, например при работе с договорами. Во-вторых, в эпоху цифровых технологий можно электронно согласовывать договоры с помощью внутренней системы электронных документов для всей группы компаний.

До централизации на всех четырех предприятиях группы компаний работало одинаковое количество работников, которые выполняли одни и те же типовые функции. При этом на каждом предприятии группы есть система электронного документооборота, которая позволяет обмениваться документами между предприятиями группы и внутри каждого предприятия.

– А как можно, например, централизовать юридическую службу нефтесервисной компании?

– Вначале надо перераспределить юридические функции внутри компании и сократить специалистов на местах, создать единый общий центр управления. Затем – доработать систему электронного документооборота, чтобы все договоры проходили через нее, обеспечить за счет этого формирование единой электронной базы хранения документов юридической службы и договоров. Подчеркну: важно обеспечить жесткую дисциплину внутри предприятий, чтобы ни один договор не согласовывали вне системы.

На этапе централизации юридической службы очень важна обратная связь с клиентами. Я бы посоветовал каждый месяц проводить опрос об удовлетворенности работой юристов по ключевым направлениям работы: доступности юридической службы для внешних пользователей, скорости реагирования на претензии, скорости подписания договоров, качества обратной связи. Анализ результатов ежемесячных опросов и разработка планов действий по улучшению работы юридической службы помогут довести работу юридического центра до оптимального уровня.

Какие минусы могут проявиться при централизации юристов: незначительно, но растут командировочные расходы, поскольку иногда существует потребность в защите интересов группы предприятий в региональных судах.

По моим данным, централизация функций юридического сопровождения с учетом разовой доработки системы электронного документооборота группы предприятий позволяет сократить расходы на юридическое сопровождение на 20%.

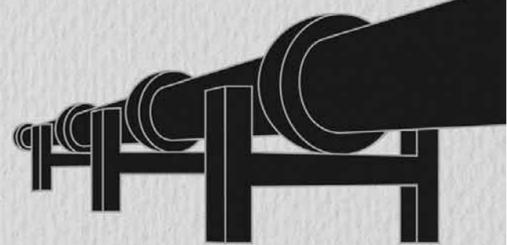
Объявления

- ТОО «СЕВЕРЛЕР-QQ», БИН 190140030458, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Бостандыкский район, ул. Радостовца, дом 223, кв. 40а. Тел. + 7 701 716 35 63.
- ТОО «АРҚА KZ ХРОМ», БИН 170940008229, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Қосшы, ул. А.Жангельдина, д. 26. Тел. + 7 775 455 74 81.
- ТОО «SMART GOODS», БИН 200140023495, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Талшын, д. 14. Тел. + 7 707 108 98 88.
- ТОО «Ер-Ас торг», БИН 201240030479, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Балхаш, мкр. Русакова, 2,94. Тел. 8 777 344 09 94.
- ТОО «Нұрай & Со», БИН 230940027695 сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алмалинский район, ул. Караоткел, д. 197. Тел. 87473800812
- ТОО «AGN-Companу», БИН 170240005714, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Каскелен, ул. Ағынтай батыра, д.1а, кв. 3. Тел. + 7 778 988 22 88.
- ТОО «Adm invest group», БИН 180740022655, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Алматы, мкр. Шугыла, д.341/3/, корпус 6, кв.52. Тел. + 77787955724.

- ТОО «Lider DK company», БИН 180740027696, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Карасайский р-н, с. Иргели, жилой массив Асыл-Арманд. 18, кв.22. Тел. + 7778 795 57 24.
- ТОО «Алаш-ПВ», БИН 160240016738, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Култегин, 11. Тел. + 7 701 441 50 78.
- ТОО «SE GOLD SERVIS ASTANA», БИН 120340013204, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ирченко д. 31, офис 83. Тел. 8 707 208 43 45.
- ТОО «GVAIT KZ», БИН 191140001219, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, 10., н.п. 25. Тел. 8 701 518 39 85.
- ТОО «Б.Н.Қазына», БИН1702400211161, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Алматы, ул. Бейімбет Майлин, дом 7/1, офис 63. Тел. + 77754472206
- ТОО «Bibi-Aja», БИН200640025286, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Байқоңыр, ул. Кенесары, дом 69. Тел. + 77754472206
- ТОО «Измурд 2020», БИН200540025381, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Алматы, пр. Рахымжан Қошқарбаев, дом 80/1. Тел. + 77754472206
- ОФ «Содействия борьбе с преступностью», БИН 040340007586, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Азаттық, 61. Тел. + 7711212072.

- ТОО «Құнбағыс АГРО», БИН 211240023081, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Нурпеисова, д.11/4. Тел: + 7 707 700 5677.
- ТОО «Нефтьпромстрой», БИН 150640020627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Емцова, д. 9в. Тел. + 7 701 526 0122.
- ТОО «MVZ Group», БИН 160240007491, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Омарова, дом 72, кв 25. Тел. + 77770022959.
- ТОО «Talfruit», БИН 180140026884, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Н. Тлендиева, д. 50/1, кв. 14. Тел. + 7 701 395 8544.
- ТОО «РЛС ЭЛЕМЕНТ», БИН 210240010186, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, район Есиль, пр. Кабанбай батыра, д.17, н.п.14. Тел. + 77015515533.
- ТОО «ХанЕл», БИН 140640008788, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Кабдолова, д. 22, кв. 30. Тел. + 7 707 726 61 22.
- ТОО «VQ Connect», БИН 211140014108, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Мирас, д. 31/1, кв. 44. Тел. + 7 778 861 58 76.
- ТОО «Сафия Gold», БИН 160740005483, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сакена Сейфуллина, д. 14, кв. (офис) 3. Тел. + 7 701 471 71 23.

211 МЛРД ТЕНГЕ

ИНВЕСТИРОВАНО
В ЭКОНОМИКУ
КАЗАХСТАНА
РЕАЛЬНЫМИ
ПРОЕКТАМИВВЕДЕНО В
ЭКСПЛУАТАЦИЮ
НОВОЕ ГАЗОВОЕ
МЕСТОРОЖДЕНИЕ
«АНАБАЙ»

ГАЗИФИЦИРОВАННЫ

412 НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТА

628 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК



КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ

ЗАВЕРШЕН ПЕРВЫЙ ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА
ГАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ
АЛМАТИНСКИХ ТЭЦЗАПУЩЕНА ВТОРАЯ НИТКА МГ
«БЕЙНЕУ-ЖАНАОЗЕН»
В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИЗАВЕРШЕНО СТРОИТЕЛЬСТВО ЛУПИНГА
МАГИСТРАЛЬНОГО ГАЗОПРОВОДА
«МАКАТ-СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ»ГАЗИФИЦИРОВАНА МЕСТНОСТЬ САРША
И КУРОРТНАЯ ЗОНА «ТЕПЛЫЙ ПЛЯЖ»УСТРАНЕНЫ БОЛЕЕ
2,6 ТЫСЯЧ
КРИТИЧЕСКИХ ДЕФЕКТОВ НА
СИСТЕМАХ МАГИСТРАЛЬНЫХ
ГАЗОПРОВОДОВСУБСИДИРОВАНЫ
ЦЕНЫ НА ГАЗ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ НА СУММУ
389 МЛРД ТЕНГЕУТВЕРЖДЕНА СТИМУЛИРУЮЩАЯ ФОРМУЛА ЦЕНЫ ЗАКУПА НОВЫХ
ОБЪЕМОВ ГАЗА У НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.

12

РАЗРАБОТАНА КОМПЛЕКСНАЯ СТРАТЕГИЯ
QAZAQGAZ, СОСТОЯЩАЯ ИЗ 12 НАПРАВЛЕНИЙ
РАЗВИТИЯ И БОЛЕЕ 50 ПРОЕКТОВ

50

Инфраструктура, «цифра», инвестиции в разведку. Итоги 2023 года в газовой отрасли РК

С начала 2022 года национальная компания QazaqGaz инвестировала в различные казахстанские проекты более 400 млрд тенге собственных средств. Кроме того, при поддержке руководства, правительства, Министерства энергетики и фонда «Самрук-Казына» компания провела масштабные реформы в газовой отрасли. За счет собственных средств компания модернизировала газотранспортную систему, построила системные инфраструктурные проекты. Проведенная работа дает измеримые результаты. Так, например, выплачены дивиденды «Самрук-Казына» на сумму 27 млрд тенге. Впервые в истории.

Жанболат МАМЫШЕВ

Стратегические инфраструктурные проекты

Среди значимых проектов, реализованных в 2023 году, можно отметить запуск второй нитки магистрального газопровода Бейнеу – Жанаозен в Мангистауской области, протяженность которого составляет 308 км. Строительство велось в рамках комплексного плана социально-экономического развития региона на 2021–2025 годы.

Проект обеспечит стабильное газоснабжение населенных пунктов, крупных промышленных объектов, а также основного энергопредприятия Мангистауской области – ТОО «МАЭК», генерирующего тепловую и электроэнергию. Пропускная способность второй нитки газопровода составляет 5,8 млрд кубометров в год. Ранее газопровод Окарем – Бейнеу обеспечивал прокачку по этому маршруту чуть более 3 млрд кубометров. Общая пропускная способность двух газопроводов достигнет около 9 млрд кубометров в год.

В регионе также запустили газопровод от села Курык до местности Сарша и курортной зоны «Теплый пляж», что позволило газифицировать пять баз отдыха и обеспечить газом будущие туристические и развлекательные объекты на побережье Каспийского моря. При этом к газу подключат и опреснительный завод.

В 2023 году удалось завершить и строительство лупинга (участок трубопровода, прокладываемый параллельно основному, позволяющий увеличить его пропускную способность) магистрального газопровода Макат – Северный Кавказ. Стоимость составляет 86 млрд тенге. Благодаря проекту газом будут обеспечены все потребители в регионе, включая резидентов атырауской специальной экономической зоны «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк».

«Целью проекта является прежде всего обеспечение и усиление энергетической безопасности Атырауской области. Кро-



Фото: архив QazaqGaz

ме того, речь про обеспечение людей газом, что приводит к улучшению их социального положения, условий труда. Также проект способствует переходу крупных промышленных потребителей на газ», – сказал председатель правления QazaqGaz Санжар Жаркешов.

Темпы газификации

По официальным данным Министерства энергетики РК, уровень газификации в стране неуклонно растет. За 2022–2023 годы к системе газоснабжения подключено 412 населенных пунктов, в которых проживают 628 тыс. человек. Несмотря на беспрецедентные вызовы в энергетической сфере и высокий износ газотранспортной системы, обеспечено бесперебойное круглогодичное газоснабжение жителей республики.

По состоянию на конец 2023 года 11 млн 700 тыс. человек пользуются газом в быту, подключено к природному газу 85 400 новых абонентов, общее количество абонентов превысило 2 409 тыс. единиц, тогда как протяженность газопроводов увеличилась на 3757 км и составила 67 474 км.

В 2023 году по городу Астане подключены к газу более 2 тыс. абонентов. Общее количество газифицированных абонентов в столице составляет более 10 тыс. Кроме того, акционерным обществом «КазТрансГаз Аймак» подключены к природному газу ТЭЦ-1, ТЭЦ-2, ТЭЦ-3, газовые котельные «Юго-Восток» и «Туран», успешно осуществлена подача газа в кольцевой газопровод высокого давления на левом берегу столицы. Все эти проекты позволили исключить дефицит теплоснабжения и существенно улучшить экологию Астаны.

Цифровизация отрасли

QazaqGaz продолжает работу по модернизации существующих сетей (устранено более 2,6 тыс. критических дефектов на системах магистральных газопроводов) и строительству новых. В частности, большое внимание уделяется цифровизации пользовательского

опыта: с октября 2023 года казахстанцы имеют возможность получать технические условия для газификации своих домов и других объектов посредством онлайн-сервиса на портале eGov.kz.

Стоит отдельно отметить, что в 2023 году QazaqGaz и один из мировых лидеров в области цифровизации Presight (G42) подписали соглашение о сотрудничестве в сфере цифровой трансформации газовой отрасли, что в перспективе позволит повысить прозрачность учета газа, обеспечивая более эффективное управление.

Ресурсная база и цена вопроса

QazaqGaz продолжает расширение ресурсной базы газа за счет новых проектов разведки. Кроме того, в рамках реформы ценообразования в газовой отрасли утверждена стимулирующая формула цены закупки новых объемов газа у недропользователей.

Средняя закупочная цена на газ в Казахстане составляет около \$40–50 за 1 тыс. кубометров, новая же формула позволит компаниям продавать газ за \$110–120. Это, очевидно, привлечет инвестиции в разведку и освоение залежей газа.

Развитие ресурсной базы газа также происходит за счет сотрудничества с зарубежными партнерами. Например, в 2023 году подписано соглашение о сотрудничестве по совместному освоению месторождений Придорожное и Придорожное Южное с китайской Geo-Jade Petroleum Corporation. Китайская компания по согласию сторон предоставляет полное финансирование разработки месторождений. Проектные работы начнутся в 2024 году.

«Мы принимаем все возможные меры по усилению энергетической безопасности страны. Поэтому QazaqGaz совместно с Министерством энергетики РК и фондом «Самрук-Казына» проводит масштабные реформы газовой отрасли для обеспечения инвестиционной привлекательности отрасли, в числе прочего

привлекая инвесторов к разработке газовых месторождений», – прокомментировал Санжар Жаркешов.

В IV квартале 2023 года введено в эксплуатацию новое газовое месторождение Анабай в Мойынкумском районе Жамбылской области. ТОО «Разведка и добыча QazaqGaz» («дочка» QazaqGaz) обустроило месторождение, расконсервировало три пробуренные скважины, построило газопровод Анабай – Жаркум.

«QazaqGaz ведет активную работу по наращиванию ресурсной базы. В принятом компанией проекте дорожной карты по увеличению объемов товарного газа предусмотрены реализация и запуск нескольких газовых месторождений, в числе которых новое месторождение Анабай. Кроме того, QazaqGaz работает над получением контрактов на геологоразведку новых участков», – сказал Жаркешов.

Ожидается, что в 2028 году уровень добычи достигнет 44 млн кубометров.

Достижения и перспективы

В 2023 году начат транзит российского газа в Узбекистан через территорию Казахстана в реверсном режиме. Это стало возможным благодаря завершению за рекордные 3,5 месяца проекта по подготовке комбинированного выделенного маршрута магистрального газопровода «Средняя Азия – Центр», его протяженность составляет 823 км. Кроме того, подписан новый экспортный контракт на 2023–2026 годы с PetroChina International, который позволит компаниям вывести сотрудничество по экспорту казахстанского газа в Китай на новый уровень.

Напомним, в течение 2023 года глава QazaqGaz провел серию переговоров с руководством China National Petroleum Corporation (CNPC) и PetroChina International касательно условий и перспектив нового экспортного контракта с Китаем.

Для достижения поставленных целей была разработана комплексная страте-

гия QazaqGaz, состоящая из 12 направлений развития и более 50 проектов. Особое внимание нацкомпания уделяет подготовке молодых специалистов для ответственной газовой отрасли.

В планах QazaqGaz реализация новых проектов в блоках upstream, downstream и midstream, капитальные вложения в которые составят более 3 трлн тенге. В их числе расширение ресурсной базы газа, геологоразведка за счет инвестора путем саггу-финансирования, увеличение мощности второй нитки магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент, строительство заводов по производству сжиженного природного газа (СПГ) и сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) на автотрассах Казахстана.

К важным итогам уходящего года необходимо также отнести тот факт, что международное рейтинговое агентство Morningstar Sustainability впервые оценило устойчивость деятельности группы компаний QazaqGaz на мировом уровне. Получив рейтинг ESG – 19,2, QazaqGaz подтверждает лидирующие позиции в газовой отрасли не только на национальном, но и на глобальном рынке. Данный рейтинг стал ключевым шагом в стратегии развития компании, направленной на выход на мировые рынки капитала и развитие перспектив Initial Public Offering (IPO).

Стратегическая инфраструктура

АО «Интергаз Центральная Азия» («дочка» QazaqGaz) приступило к реализации второго этапа подготовки газовой инфраструктуры для перевода алматинских ТЭЦ на газ.

В его рамках начато строительство второй нитки магистрального газопровода Алматы – Байсерке – Талгар, протяженность которой составит 62,4 км. Этот проект обеспечит бесперебойную поставку природного газа на ТЭЦ-2 и ТЭЦ-3, а также позволит избежать нештатных ситуаций, связанных с остановкой действующего однониточного газопровода. Помимо этого газопровод позволит реализовать полномасштабное обеспечение газом Алматы через автоматизированную газораспределительную станцию (АГРС) «Талгар» и осуществить капитальный ремонт на первой нитке без остановки газоснабжения подключенных ГРС.

В рамках второго этапа строительства газовой инфраструктуры для алматинского энергокомплекса в 2023 году состоялся запуск АГРС и открытие переключки ПР-04 между магистральными газопроводами Алматы – Байсерке – Талгар и Казахстан – Китай. АГРС-3 предназначена для обеспечения природным газом ТЭЦ-3.

«Первый этап подготовки газовой инфраструктуры для алматинских ТЭЦ, начатой по поручению главы государства, завершен с опережением срока. Мало того, мы уже приступили к реализации второго этапа – строительству второй нитки магистрального газопровода Алматы – Байсерке – Талгар», – отметил Санжар Жаркешов.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: пресс-служба TAS GROUP

Микрофинансовый 2023 год: каким он был



Дулат ТАСТЕКЕЙ,
глава группы компаний TAS GROUP
(включает бренд TASCREDIT)

Входящем 2023 году микрофинансовые организации, в том числе и TASCREDIT, пережили период значительного роста и развития. Для нас этот год стал очередным периодом важных трансформаций и укрепления команды. Мы сосредоточились на грандиозном развитии IT-сферы, усилении HR-направления и анонсировали четвертый выход наших корпоративных облигаций на KASE.

В начале этого года мы запустили два новых проекта в направлении усиления HR – «Модель ценностей и ее понимание» и «Жизненный цикл сотрудника». В рамках первого проекта нами была обновлена наша миссия, ценности и видение компании. Быстро меняющаяся бизнес-среда требует постоянного внимания к инновациям. Наше обновленное направление подчеркивает стремление к использованию передовых технологий и креативных подходов для обеспечения клиентов лучшими финансовыми решениями. Второй проект – «Жизненный цикл сотрудника» – укрепил наше понимание в основных аспектах: поиск сотрудников согласно нашим ценностям, адаптация, развитие навыков и удержание талантов, а также «экологичный» процесс увольнения работников. При коллективе в более чем 500 человек в трех странах мы достигли критически маленького коэффициента текучести кадров, который составил всего 2,8%. Это большое достижение, которое говорит о том, что наши сотрудники не уходят от нас годами и предпочитают развиваться вместе с компанией!

В июне 2023 года TAS GROUP получила кредитный рейтинг от агентства Fitch Ratings на уровне «B» с прогнозом «стабильный». Эта оценка отражает хороший запас прочности относительно регуля-

тивных требований и диверсифицированный кредитный портфель. За последние годы прибыльность нашей компании оставалась на стабильно высоком уровне, а качество активов приемлемым на фоне быстрого роста объемов бизнеса.

На середину декабря кредитный портфель бренда TASCREDIT, входящего в состав TAS GROUP, уже составил 49 млрд тенге. Для сравнения: по итогам 2022 года этот показатель составлял 34,7 млрд тенге. Для понимания скорости роста можно привести следующее сравнение: за первые 10 лет работы компании прирост кредитного портфеля составил 14,2 млрд тенге, тогда как только за текущий год мы достигли более оптимистичного результата. За год мы значительно увеличили количество клиентов, а чистая прибыль выросла на 175% по сравнению с предыдущим годом. По прогнозам, до конца 2023 года кредитный портфель TASCREDIT вырастет до 49,5 млрд тенге, а чистая прибыль – до 9 млрд тенге.

Большинство наших клиентов используют полученные средства для предпринимательских целей. Росту спроса на наши продукты способствовала кредитная стратегия компании: мы предоставляем микрозаймы на лучших условиях и в кратчайшие сроки.

Как активный игрок на внутреннем финансовом рынке, мы стремимся сохранять традиции высокого уровня ответственности перед клиентами и инвесторами. В рамках этого подхода мы продолжаем развивать фонди-

рование для ускоренного масштабирования и роста рынка МСБ.

Тренд сохранения высокого уровня ответственности перед нашими клиентами и инвесторами – наша давняя традиция, которой мы никогда не изменим! Нам доверяют не только казахстанские инвесторы, но и зарубежные. Наряду с получением международного рейтинга от агентства Fitch мы прошли сложный аудит по оценке кредитного качества от международного инвестиционного фонда развития Enabling Capital Ltd. По итогу аудита был отмечен высокий уровень IT-компонентов, систем отчетности и процессов внутренней интеграции, а также качество менеджмента и прозрачность ведения бизнеса. И как итог – был получен заем на сумму \$3 млн. Также нужно отметить наше успешное выполнение обязательств по третьему выпуску облигаций 2021–2023 годов на сумму 10 млрд тенге.

В декабре мы анонсировали четвертый выпуск наших корпоративных облигаций на 10 млрд тенге. Выпуск был реализован 14 декабря 2023 года и привлек инвестиции на сумму 84% от общего объема эмиссии в первые дни. Этот значительный интерес инвесторов свидетельствует о высокой конкурентоспособности предложения, при этом спрос на ценные бумаги компании оказался выше ожиданий. Halyk Finance и BCC Invest, выступившие в роли андеррайтеров, эффективно реализовали стратегию размещения ценных бумаг, что подчеркивает

доверие инвесторов к стабильности и перспективам развития нашей компании.

Кроме того, мы планируем в ближайшем будущем анонсировать еще один выпуск облигаций с целью усиления своего присутствия на финансовом рынке. Спрос на облигации компании остается высоким, что отражает активный интерес со стороны инвесторов к финансовым возможностям и перспективам роста.

На конец ноября 2023 года капитал TAS GROUP составил 49 млрд тенге, из которых доля собственного капитала – 54%, а остальное – это заемные средства фонда «Даму», Народного банка, а также деньги, которые мы привлекли, выпустив облигации.

На 2024 год TAS GROUP ставит перед собой самые амбициозные цели. Мы планируем увеличить число клиентов до 40 тыс., а кредитный портфель – до 90 млрд тенге. Мы активно работаем над привлечением иностранных инвестиций и расширением каналов фондирования без потери качества и с соблюдением инновационных методов ESG-подхода, не забывая о социальной ответственности. В этом году мы начали активную подготовку к выходу на международные рынки и планируем провести IPO в 2026 году.

Все эти усилия и достижения делают нас надежным партнером в отношении финансовых вопросов не только на уровне нашей страны, но и на международном рынке.

Когда ГЦБ Казахстана включат в индекс развивающихся рынков J.P. Morgan?

В 2024 году состоится очередной опрос инвесторов о привлекательности рынка гособлигаций Казахстана для перехода ГЦБ на следующий этап, в список Index Watch J.P. Morgan. В первый этап предварительного наблюдения ГЦБ попали еще в 2021 году. «Курсив» узнал у Нацбанка и Минфина, какие процедуры уже проведены и что еще предстоит сделать Казахстану, чтобы его госбумаги вошли в индекс GBI-EM (The JPMorgan Government Bond Index-Emerging Markets).

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

По сообщению Минфина РК, ГЦБ Казахстана пока не готовы к переходу на следующий этап и включению в список Index Watch – в опросе инвесторов Азиатского региона, проходившем в августе 2023 года, только 31% респондентов поддержали включение гособлигаций в индекс GBI-EM.

Следующий опрос будет проведен в первой половине 2024 года, и в случае его положительного результата Казахстан попадет в список Index Watch, который подразумевает мониторинг и тестирование локальной инфраструктуры в течение трех-шести месяцев. Попадание ГЦБ в данный список является последним этапом перед непосредственным включением ценных бумаг в индекс.

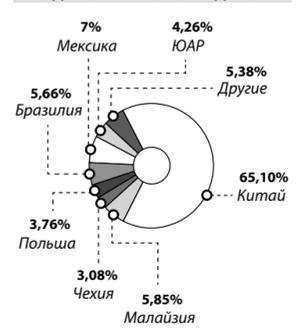
После включения казахстанских ГЦБ в GBI-EM ожидается повышение узнаваемости и привлекательности гособлигаций, приток иностранных инвесторов, увеличение ликвидности на вторичном рынке данного вида ценных бумаг, а также уменьшение доходности по ценным бумагам и, соответственно, сокращение стоимости внутреннего долга.

Наталья Лим, партнер Strategy& и лидер консультационной практики PwC в регионе Евразия, также считает, что «такое участие создаст бенчмарк на казахстанский рынок долгового капитала, что облегчит корпоративным эмитентам размещение своих облигаций». По ее словам, включение в индекс будет способствовать повышению уровня ликвидности не только гособлигаций, но и корпоративных облигаций. «С учетом того, что капиталы банков Казахстана ограничены, рынок долгового капитала – хорошая альтернатива заимствования для корпораций», – продолжает Наталья Лим.

Для включения в индекс Минфин РК еще должен провести консолидацию и укрупнение текущих выпусков. Недостаточный уровень ликвидности вторичного рынка гособлигаций служит еще одним препятствием для включения. В связи с этим Минфин и Нацбанк планируют создать институт первичных дилеров. «Данный проект предполагает сокращение количества участников, имеющих доступ к первичному аукциону Минфина», – сообщает Нацбанк. По задумке первичные дилеры будут иметь привилегию доступа, но и будут обязаны выполнять функции маркетмейкера по гособлигациям. При этом на вторичном рынке ГЦБ будут доступны к покупке неограниченному количеству участников. Банк первого уровня также осуществляет

ГЦБ стран, входящих в индекс J.P. Morgan GBI-EM (по состоянию на 1 ноября 2023 года)

Удельный вес в индексе



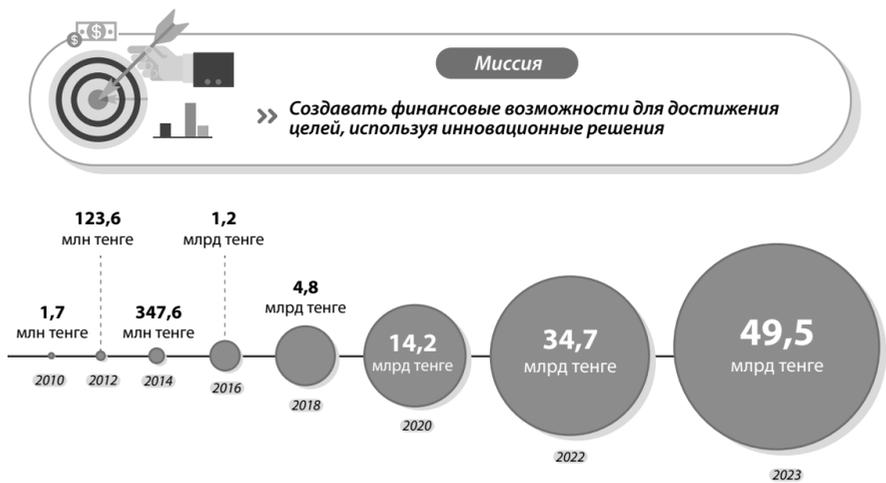
Источник: J.P. Morgan

работу по переводу активов фондов под своим управлением в конкурентную среду в целях обеспечения рыночного ценообразования.

Для развития рынка ценных бумаг также проводится юридическая экспертиза казахстанского законодательства для построения международной линии расчетов с Euroclear. Осуществление расчетов в системах глобальных кастодианов нужно для упрощения доступа иностранных инвесторов к казахстанским госбумагам. С этой же целью в 2018 году ГЦБ Казахстана были включены в систему Clearstream, а в 2020-м расчетная инфраструктура с этим кастодианом была улучшена до типа Delivery versus Payment.

Помимо Казахстана претендовать на включение в индекс GBI-EM, по мнению Натальи Лим, может Узбекистан. «Министерство финансов Узбекистана действительно проделало огромную работу по открытию дороги своим корпоративным и квазигосударственным эмитентам на международный рынок долгового капитала, выпустив ряд еврооблигаций, даже сделал еврооблигации в узбекских суммах, а также зеленые облигации и исламский сукук, – считает она. – Таким образом Минфин Узбекистана выстроил безрисковую кривую на различных сроках и инструментах, что позволит внешним инвесторам легко ориентироваться по доходности в разных валютах на первичном и вторичном рынках».

На данный момент ГЦБ Казахстана уже включены в индекс развивающихся стран FTSE Frontier Emerging Markets Government Bond Index – с 2022 года. По состоянию на 30 ноября 2023 года удельный вес Казахстана в индексе составляет 7,67%.



Объявления

● ТОО «Лима Солошнс», БИН 220440009746, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Производственная, д. 26, оф. 4. Тел. +7 701 424 88 81.

● ТОО «Авеста Консалтинг», БИН 141040029305, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Диваева, 21.

● ТОО «АЛМАТЫ УТИЛИЗАЦИЯ», БИН 180440008827, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Бостандыкский р-н, мкр. Казахфильм, д. 6, кв. 76.

● ТОО «ASLAN SERVIS», БИН 150940024138, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Линейная, 31-20. Тел. +7 777 571 29 21.

● ТОО «МАМАТ GROUP», БИН 211140025430, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня пу-

бликации объявления по адресу: г. Алматы, Медеуский р-н, Кульджинский тракт, д. 16/19. Тел. +7 747 878 62 08.

● ТОО «Tamerlan-N», БИН 180540037557, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Абылай хана, д. 4/2, кв. 55. Тел. +7 707 960 90 08.

● ТОО «Комбу», БИН 220740018141, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кайым Мухамедханова, д. 8, кв. 314. Тел. +7 747 831 24 36.

● ТОО «M-Company-M», БИН 180940030881, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Павлодар, ул. Алданская, д. 26. Тел. +7 707 364 47 48.

● ТОО «Хорвинг Трейдинг», БИН 221240018999, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Чуланова, д. 145, оф. 63. Тел. +7 705 486 73 77.

● ТОО «ПрофстройКомпани», БИН 170540015702, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, садовое общество «ОСО АНУ», д. 51. Тел. +7 701 503 12 71.

● ТОО «Шындык» құқық қорғау орталығы», БИН 191040034221, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматынская обл., с. Каскелен, ул. Сарыарка, д. 28. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Orken Auto», БИН 230840031818, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Ахмет Байтұрсынұлы, д. 23/2, оф. 91а. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «RONI PLUS», БИН 180140020558, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бейімбет Майлин, д. 13, оф. 2а. Тел. +7 708 485 48 05.

● ТОО «Maxway Systems», БИН 110840010927, сообщает о своей ликвидации. Претензии принима-

ются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Абдуллина, д. 30, кв. 19. Тел. +7 701 721 76 63.

● ТОО «UIA (ю ай эй)», БИН 181040030514, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Женис, д. 50, н. п. 1. Тел. +7 705 581 78 43.

● ТОО «TENGIZ MOTORS», БИН 181240007190, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Брусиловского, д. 167, блок 5, кв. 1317. Тел. +7 701 944 11 11.

● ТОО «RadaServis» сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Алматы, ЖМ «Юго-Восток» (правая сторона), ул. Балқантау, д. 35. Тел. +7 700 60 555 55. Фактический адрес, зарегистрированный госорганами: ТОО «RadaServis», БИН 171140018785, г. Астана, р-н Алматы, ЖМ «Юго-Восток» (правая сторона), ул. Балқантау, д. 35.

Инновационная активность в Казахстане стимулируется давно, но зачастую бессистемно и безрезультатно. Одним из немногих действенных механизмов стимулов этой активности стала площадка недропользователей в автономном кластерном фонде «Парк инновационных технологий», выступающем под брендом Tech Garden. Она сводит заказчиков из среды недропользователей и казахстанских инноваторов для реализации НИОКР. По информации АКФ, в течение последних восьми лет Tech Garden перекачал в НИОКР около 21 млрд тенге. Большая часть средств пошла на Индустрию 4.0, а также на проекты, совершенствующие экологичность и безопасность производств.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Забота об R&D

Один из ключевых показателей инновационной активности на международном уровне – соотношение расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР, R&D) и ВВП. Среднемировой показатель, отслеживаемый ЮНЕСКО и Всемирным банком, в последние несколько лет переместился с отметки 2,5%. При этом в странах с высоким уровнем дохода он составляет около 3,0%, в странах с верхним средним уровнем дохода (к ним же относится Казахстан) – 2,2%.

Однако средние значения не вполне показательны – во всех группах велик разрыв между экономиками, где исследовательская активность высока и где мизерна. Например, Казахстан отличается тем, что его уровень НИОКР/ВВП не превышает 0,2%, тогда как в странах с сопоставимым уровнем дохода на душу населения – Китае и России – на разработку тратится около 2,4 и 1,0% соответственно. И это учитывая, что около половины расходов на исследования и разработки – средства государства.

«В 2022 году отмечается увеличение расходов на НИОКР, проводимых в Республике Казахстан, с 109,3 до 121,6 млрд тенге. Однако увеличение затрат более чем на 12 млрд тенге не отразилось на наукоемкости ВВП, которая в отчетном году снизилась на 0,01% и составила 0,12%», – отмечается в выпущенном Министерством науки и высшего образования РК Национальном докладе о науке за 2023 год. Маленькую долю затрат на НИОКР в Миннауку связывают со слабой эффективностью проектов локальных инноваторов.

Расходы на НИОКР в Казахстане не только низки, но и неравномерны: примерно 50% затрат на внутренние и внешние разработки делается в Алматы и Астане, а из регионов с мощной промышленной специализацией сколько-нибудь значимой долей могут похвастаться лишь Мангистауская (11%), Северо-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области (по 6%) и Карагандинская область (5%). Поэтому важная часть инновационного развития – не только загрузка инновационной системы деньгами, но и смятение региональных дисбалансов.

И этим уже озаботились в Акорде, где делают упор на создание инновационных экосистем. «Сейчас основной упор в инновационном развитии делается на создании соответствующих экосистем в Астане и Алматы. Однако этого недостаточно, – подчеркнул президент Касым-Жомарт Токаев в послании-2023. – Важно создавать условия, чтобы они могли в полной мере реализовать свой потенциал. Ставлю задачу в тесной координации с реальным сектором на базе региональных университетов выстроить целостную инновационную экосистему во всех областных центрах». Однако никакой экосистемы не будет, если инновационные компании не будут получать заказы и набирать опыт в реализации проектов.

Но и здесь государство предприняло стимулы. Дей-

ственным инструментом государственной политики развития инноваций стало обязательство компаний-недропользователей инвестировать не менее 1% от затрат на добычу (или совокупного годового дохода) в НИОКР. Это требование Кодекса РК о недрах.

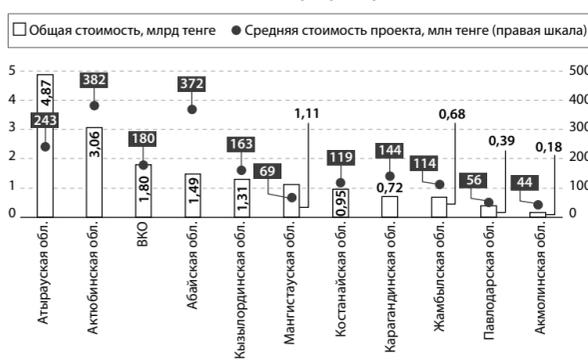
Данные расходы компания имеет право поставить на вычет по корпоративному подоходному налогу. Важная деталь: недропользователи имеют право сами выбирать аккредитованные научные организации или организации образования, которые должны финансировать.

В Казахстане действует около 600 операторов, аккредитованных Министерством науки и высшего образования РК, для выполнения НИОКР. В этот список входят крупнейшие НИИ и автономные организации образования.

Если речь идет о НИОКР в сфере добычи, транспортировки и переработки нефти и газа, помочь недропользователю могут в Казахском институте неф-

На три области приходится 59% финансирования

Стоимость проектов площадки недропользователей Tech Garden в 2020–2023 годах в разрезе регионов РК



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Tech Garden

ти и газа (КИНГ) и Казахстанско-Британском техническом университете. В докладе по науке упоминается, что Институт механики и машиноведения имени академика У. А. Джолдасбекова выполняет НИОКР в сфере машиностроения и робототехники. Разработки по большому списку направлений ведут в КазНТУ имени К. И. Сатпаева.

Встреча денег и идей

Одним из способов выполнения обязательств недропользователей по финансированию НИОКР является модель автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий», выступающего под брендом Tech Garden. Согласно этой модели фонд финансирует проекты участников инновационного кластера «ПИТ», что повышает инновационную активность недропользователей и служит поддержкой высокотехнологичных проектов и компаний. По факту модель стимулирует цифровизацию базовых отраслей экономики РК. «Финансирование инновационных проектов за счет 1% совокупных годовых доходов недропользователей осуществляется АКФ по принципу одного окна, что обеспечивает доступность информации и прозрач-

Синергетическая модель

Сколько инвестируют в казахстанские НИОКР?

ность процедур, поддержку на всех этапах реализации проекта, своевременное решение возникающих вопросов», – сообщают в Tech Garden.

Механизм работы площадки недропользователей выглядит так: компания перечисляет свой процент от затрат в Tech Garden, формирует техзадание, а затем вместе с представителем фонда выбирает поставщика и заключает с ним и фондом трехсторонний договор. Выбор поставщика происходит прозрачно – на конкурсной основе.

«Преимущество этой модели в том, что недропользователь контролирует проект с момента постановки технического задания, участвует в оценке и выборе исполнителя, пользуясь поддержкой фонда на всех стадиях реализации», – рассказывает Бауржан Канкин, генеральный директор автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий», действующего под брендом Tech Garden. Кумулятивный эффект для недропользователя от участия АКФ – сокращаются затраты и сроки выполнения проекта. Недропользователь делит с фондом риски, связанные с подбором исполнителя и налоговыми процедурами (вычет по КПП фиксируется в момент перечисления средств в АКФ). В Tech Garden подчеркивают, что процесс заключения договора

здесь есть проекты по четырем направлениям из пяти (кроме «новых материалов»). При этом вес проектов Индустрии 4.0 самый большой в общей структуре в шести регионах из 11.

Нарастающий эффект

Как сообщили «Курсиву» в Tech Garden, модель финансирования НИОКР через площадку недропользователей была запущена в 2015 году. За этот период объем финансирования НИОКР через фонд превысил 21 млрд тенге.

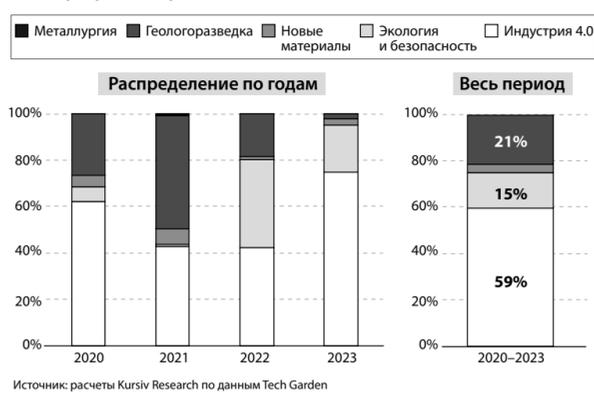
Только за последние четыре года через площадку недропользователей Tech Garden прошло 96 проектов на общую сумму 16,5 млрд тенге. Если соотносить этот объем средств (см. подробнее «Как учитывают НИОКР в Казстате?») с общереспубликанскими внешними затратами на НИОКР в 2020–2022 годах, то окажется, что в среднем 8 из 100 тенге таких расходов – или около 12% – обеспечивали проекты Tech Garden. Учитывая резкий всплеск количества проектов, одобренных в течение 2023 года (6,1 млрд тенге; рост в 2,3 раза в годовом выражении), в уходящем году доля площадки, по-видимому, пробьет уровень в 20%.

Средняя стоимость проекта Tech Garden в 2020–2023 годах – 172 млн тенге, и если в 2020-м этот показатель был на уровне 162 млн, то в 2023-м – 234 млн. Тон в последние годы задают заказчики из горно-металлургического комплекса: средняя стоимость их проектов за четыре года выросла с 123 млн тенге до 292 млн. Для сравнения: проекты в интересах компаний, добывающих углеводородное сырье, «подешевели» с 191 до 78 млн тенге. При этом общий вклад нефтяников и горняков в четырехлетней ретроспективе примерно одинаков – 49 и 51% соответственно.

В портфеле площадки недропользователей Tech Garden проекты в 11 регионах страны из 20. Наиболее крупный портфель сосредоточен в Атырауской области – 20 проектов на общую сумму 4,9 млрд тенге, в Актюбинской области – 8 проектов на 3,1 млрд, в Восточно-Казахстанской области (ВКО) – 10 проектов на 1,8 млрд. Самая высокая средняя стоимость проекта зафиксирована в ВКО – 382 млн тенге, на втором месте область Абай с 372 млн, на третьем – Атырауская с 243 млн.

Индустрия 4.0 – главное направление исследований

Структура проектов площадки недропользователей Tech Garden в разрезе направлений исследований в 2020–2023 годах, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Tech Garden

занимает в среднем один месяц, срок реализации определяется техническим заданием. Упрощает дело то, что АКФ может проводить закупки из одного источника.

Модель устраняет и инновационные компании: на свои проекты они получают гарантированные заказы, а участие третьей стороны в лице АКФ выступает стопроцентной гарантией выполнения обязательств заказчика.

Tech Garden обозначает приоритетные направления исследований, которые недропользователи готовы финансировать: разработка и внедрение элементов цифрового месторождения, автоматизация и роботизация, промышленная безопасность, внедрение систем экологического мониторинга и других. «АКФ «ПИТ» на постоянной основе ведет работу по обновлению перечня участников инновационного кластера. Активность казахстанских инноваторов особенно высока в секторе «Индустрия 4.0», потому что эти технологии востребованы у недропользователей, поскольку позволяют им оставаться конкурентоспособными», – указывают в пресс-службе Tech Garden.

Здесь есть проекты по четырем направлениям из пяти (кроме «новых материалов»). При этом вес проектов Индустрии 4.0 самый большой в общей структуре в шести регионах из 11.

Все бизнесы в деле

Измерять влияние площадки недропользователей Tech Garden только объемом затрат недостаточно. «Проекты цифровизации промышленности способствуют эффективному взаимодействию недропользователей и инновационных компаний, что в результате приводит к росту инновационной активности и развитию высокотехнологичного МСБ, – говорит Бауржан Канкин, генеральный директор Tech Garden. – Кроме того, реализация таких проектов позволяет увеличить производительность предприятий и коэффициенты извлечения нефти и золота, снизить операционные расходы и внеплановые простои, повысить квалификацию сотрудников и их безопасность, оперативно контролировать выбросы, качество продукции и другие экономические показатели».

В Tech Garden приводят несколько показательных примеров работы площадки недропользователей.

По заказу «Каспий нефти» был реализован проект «Smart Field Айранколь» по интегрированному моделированию и разработке архитектуры предприятия на основе международных стандартов Индустрии 4.0 (RAMI 4.0). Умное месторождение на Айранколе включает в себя корпоративную промышленную базу данных (с записями дебитов скважин, объемов сдачи товарной нефти, данных об остановках и о резервуарном парке), инструменты анализа потерь и простоев, термодинамическую модель системы сбора и транспортировки в программе PIPESIM и ERP-систему Odoо, которая интегрировала все бизнес-процессы предприятия, включая управление закупками, складом и платежами. Оперативные промышленные данные отражаются в мобильном приложении. «Проект позволит снизить темпы падения добычи на 8–10%, операционные затраты на 15–20%, а также увеличить коэффициент извлечения нефти на 10%», – говорит Галымжан Нурманов, директор департамента цифровой трансформации и промышленности автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий», действующего под брендом Tech Garden.

Похожий проект реализован в KAZPETROL GROUP – DigitalSmartOilfield. Все основные производственные объекты умного месторождения должны оснастить контрольно-измерительными приборами, информация с которых будет передаваться в центр управления. Автоматизированный сбор и обработка информации о месторождении позволит компании сократить простои и операционные затраты на 10% и повысить эффективность управленческих решений на 20%.

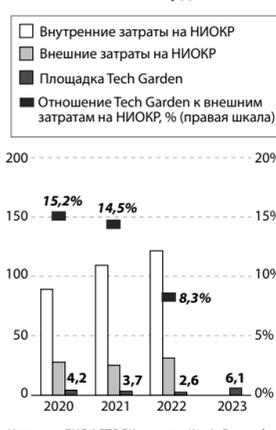
В АКФ подчеркивают, что часто проекты Tech Garden позволяют недропользователям убить двух зайцев. Например, проект ТОО «КОМ-МУНАЙ» и ТОО «Тасбулат Ойл Корпорэйшн» по внедрению системы учета добываемых углеводородов позволил не только повысить эффективность, но и выполнить требования Кодекса о недрах по обязательному подключению к информационной системе учета нефти (ИСУН).

На «ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз» при участии Tech Garden внедрили проект переработки жидких нефтесодержащих отходов. Ранее определяемую как отходы производств нефтяную эмульсию теперь пропускают через центробежный сепаратор (используется оборудование немецкой GEA Westfalia Separator), что позволяет получить из общего объема отходов 40% товарной нефти.

На Бакырчиномском горнодобывающем предприятии был автоматизирован экомониторинг и отчетность предприятия по экопоказателям. Теперь компания автоматически собирает и хранит данные по эмиссиям

Объем финансирования НИОКР через Tech Garden в 2023 году вырос почти втрое

Финансирование инноваций в РК в целом и через площадку недропользователей Tech Garden, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК, расчеты Kursiv Research по данным Tech Garden

В 2023 году портфель проектов опять расширился

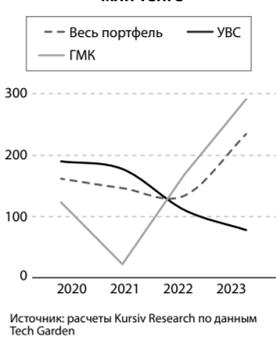
Стоимость проектов площадки недропользователей Tech Garden в 2020–2023 годах



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Tech Garden

Средняя стоимость проектов растет благодаря проектам горняков и металлургов

Средняя стоимость проекта площадки недропользователей Tech Garden в 2020–2023 годах, млн тенге



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Tech Garden

парниковых газов и передает ее в ИСО. «Как и в проекте ИСНУ, данная информация является обязательной к передаче в уполномоченный орган», – подчеркивает Бауржан Канкин.

На месторождении Варваринское было внедрено локальное позиционирование персонала и определение его физического состояния на основе биометрических данных. Как отмечает господин Канкин, проект позволит оперативно выявлять узкие места и проблемные зоны в бизнес-процессах, предотвращать несчастные случаи на производстве и в целом повысить безопасность труда работников, а также приведет к сокращению числа аварий, в том числе со смертельным исходом, что крайне актуально для казахстанской промышленности.

«Эти примеры говорят о высокой эффективности применения цифровых технологий в промышленности и необходимости дальнейшей инвестиционной поддержки реализации проектов Индустрии 4.0 для экологической устойчивости и роста конкурентоспособности промышленных предприятий Казахстана», – резюмируют в Tech Garden.

Как учитывают НИОКР в Казстате?

Бюро национальной статистики Агентства РК по стратегическому планированию и реформам понимает под НИОКР как фундаментальные, так и прикладные исследования, при этом разделяя затраты на них на внутренние и внешние.

Согласно определению БНС, внутренние затраты – затраты на НИОКР, выполненные внутри предприятия в течение отчетного периода, а также вне предприятия, но для обеспечения внутренних НИОКР. Внешние затраты – стоимость научных исследований и разработок, выполненных сторонними организациями по договору или приобретению результатов НИОКР, выполненных другими предприятиями в течение отчетного периода.

Когда речь идет о влиянии на инновационную активность через модель Tech Garden, корректно соотносить проекты этой площадки с общим объемом внешних затрат компаний на НИОКР. Детализированная – с разбивкой по регионам – статистика по этому виду затрат появилась в публичном доступе лишь по итогам 2022 года. Эти данные обновляются раз в год.

ИНВЕСТИЦИИ

Во что инвестировать в 2024 году

> стр. 1

Сектор здравоохранения, просевший в этом году, может наверстать свою просадку с сильными фундаментальными показателями, а социальные факторы ESG могут привести к увеличению корпоративных расходов на здравоохранение, отмечает **Елдар Шакиров**, аналитик Freedom Finance Global. Также он советует обратить внимание на энергетику – при напряженности в мире энергетическая безопасность остается в приоритете.

Аналитики Halyk Finance также делают акцент на секторах, имеющие драйверы для роста, несмотря на возможное замедление экономической активности в следующем году. Это сектора жилой недвижимости, производства безалкогольных напитков и табачной продукции, облачных технологий и полупроводниковой промышленности, а также сектора электромобилей и e-commerce.

Облигации лучше акций

В 2024 году облигации могут показать динамику лучше акций на фоне сокращения процентных ставок и замедления темпов роста мировой экономики, отмечает **Дамир Сейсебаев**, директор департамента управления активами UD Capital.

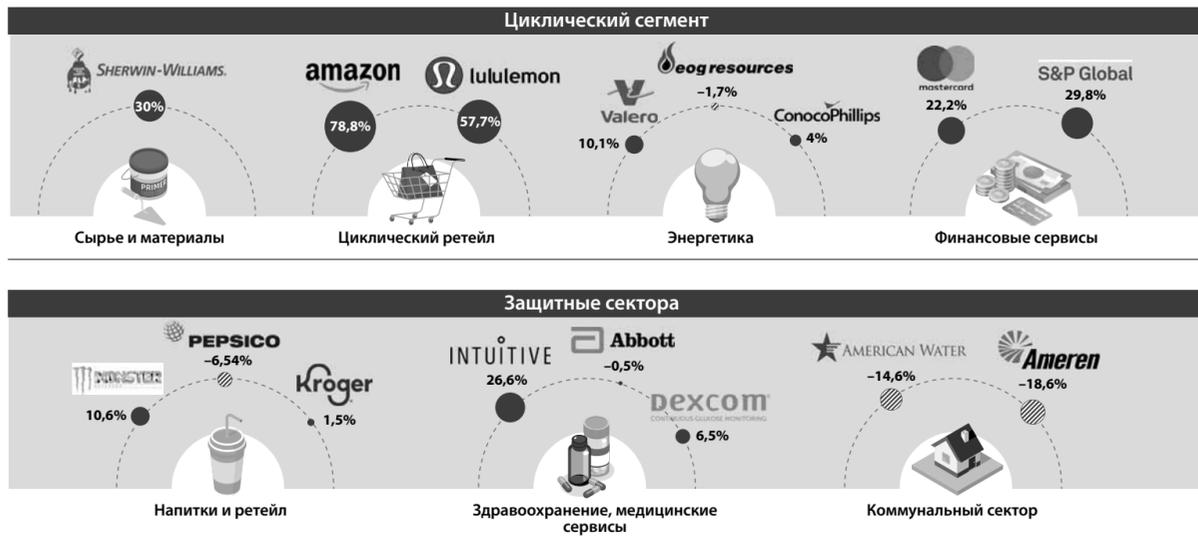
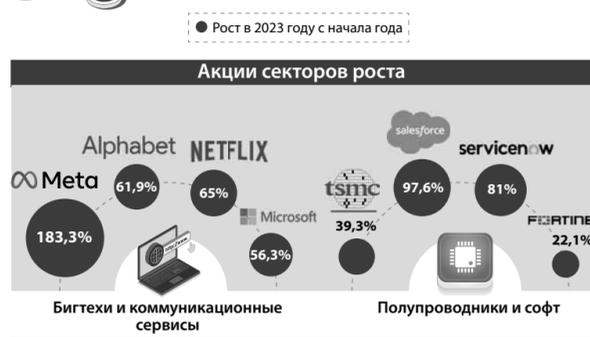
«В 2022–2023 годах мы видели значительное падение стоимости облигаций, в особенности номинированных в долларах США. Это было обусловлено резким повышением ставок многими центральными банками в ответ на резкий всплеск инфляции. В текущий момент мы видим замедление темпов роста инфляции и растущие ожидания по снижению ставок в следующем году. Это уже приводит к росту стоимости облигаций», – говорит Сакен Исмаилов.

В Halyk Finance ожидают, что этот тренд продолжится и в 2024 году. Аналитики видят перспективу в инвестициях в облигации с дюрацией 5–10 лет – сейчас еще можно зафиксировать сохраняющуюся высокую доходность, а также получить доход от прироста стоимости облигаций при продолжении снижения доходностей. Стоит обратить внимание на государственные облигации США, а также корпоративные облигации, номинированные в долларах, с инвестиционным кредитным рейтингом. При этом потенциальным инвесторам не стоит увеличивать долю высококорисковых облигаций в своих

портфелях, так как при снижении ставок может значительно расширяться спред по ним, что может привести к снижению их стоимости, предупреждает Исмаилов.

В качестве альтернативы облигациям можно рассмотреть низкорискованные дивидендные фонды ETF, которые состоят из компаний, выплачивающих стабильный доход в виде дивидендов, предлагает **Мурат Кастаев**, генеральный директор DAMU Capital Management: такие фонды сильно не растут, однако приносят невысокий, но надежный и долгосрочный доход. В качестве

Акции из США с большим потенциалом роста в 2024 году



Источник: по данным Freedom Finance Global

защитного инструмента от потенциальных рыночных шоков небольшую часть портфеля (по 5–10%) эксперт советует инвестировать в биржевые фонды недвижимости и золота.

Казахстанские бумаги сохраняют потенциал

Индекс KASE за 2023 год вырос на 30%, значительно обогнав индексы США (S&P 500 +17%), Европы (Stoxx 600 +12,5%) и Азии (Hang Seng -17,5%, Kospi +11,5%, Nikkei 225 +28,2%). Индекс MSCI Emerging Markets (индекс рынков акций стран с развивающейся экономикой) за это время прибавил лишь 1,6%. Основными рыночными драйверами роста казахстанского фондового индекса в текущем году стали улучшение макроэкономических показателей, рост привлекательности казахстанских активов и стабильные позиции тенге, указывает **Ансар**

Абуев, аналитик Freedom Finance Global.

Инфляция в Казахстане с февральских пиков (21,3%) уменьшилась до 10,3% в ноябре. Базовая ставка снизилась с 16,75% в начале года до 15,75%. После прохождения пика инфляции стал заметен высокий спрос на казахстанские государственные облигации как у внутренних игроков, так и за счет притока иностранного капитала. А курс доллара к тенге в текущем году потерял 0,6%, смотря на снижение цен на нефть на 12%. Для сравнения: рубль ослаб почти на 34%. При этом высокое влияние на увеличение спроса на тенге оказали продажи валютных средств из Национального фонда РК для трансфертов в бюджет, отмечает Абуев.

Сегодня индекс KASE находится на своих исторических максимумах, указывают в Freedom Finance Global: практически все бумаги в индексе демонстрировали рост в 2023 году. Снижение наблюдается лишь по бумагам KEGOC, которые с начала года потеряли 8,5%. Довольно ощутимую лепту в рост индекса внесли акции «Казатомпрома», которые выросли на 41% за счет мощного ралли цен на уран. Отличились и акции «КазМунайГаза», которые поднимались в течение года после IPO в конце 2022-го. Наибольший прирост оказался в банковском секторе – Народный банк вырос на 29%, Kaspi.kz – на 40%, лучшую динамику показали акции Банка ЦентрКредит – они выросли на 84,4%.

Дальнейшее снижение базовой ставки НБ РК может стать хорошим драйвером роста как для долевого, так и для долгового рынка. Поэтому при отсутствии внутренних и внешних шоков тренд на рост может сохраниться и в 2024 году, считает финансовый консультант ТОО «LK Finance» **Борис Кожуховский**. С другой стороны, снижение ставок может повысить привлекательность долларовых активов, что может оказать давление на казахстанский рынок акций, добавляет Дамир Сейсебаев.

Многие казахстанские компании в наступающем году сохраняют потенциал для роста, отмечают в Halyk Finance. Например, «Казактелеком» может начать получать отдачу от осуществляемых капитальных затрат в развитие сетей 5G. KEGOC также имеет потенциал для роста в 2024 году благодаря росту тарифов на их услуги и регуляторным изменениям по введению рынка единого закупщика. Дополнительное внимание к фондовому рынку Казахстана может привлечь планируемое в 2024 году IPO Air Astana. Государственные облигации Казахстана, а также

слабый спрос на инвестиции был компенсирован сильными покупками центральных банков, отмечает эксперт.

В BCC Invest смотрят на золото с умеренным оптимизмом в 2024 году, учитывая предполагаемое смягчение денежно-кредитной политики ФРС США. Аналитики также ожидают, что политика сыграет значительную роль в 2024 году – президентские выборы в США, войны Израиль – ХАМАС и Россия – Украина, а также продолжающаяся конкуренция между Соединенными Штатами и Китаем могут оказать глобальное воздействие на

Крипта может получить толчок

Первые биткоин-ETF могут появиться уже скоро. Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) рассматривает сразу несколько заявок на регистрацию спотовых фондов криптовалют в 2024 году, сообщает Fox Business со ссылкой на свои источники.

«Крупнейшие инвестиционные дома уже несколько лет пытаются зарегистрировать криптовалютные фонды. И конечно, если это случится, это даст отличный толчок цен на крипту. Многие инвестфонды в своих модельных портфелях уже включают криптовалюту как новый класс активов. Поэтому при регистрации первого серьезного ETF на американском рынке рост криптовалют будет обеспечен», – полагает Борис Кожуховский.

Потенциальное одобрение спотового биткоин-ETF может повлечь за собой значительный приток нового спроса со стороны как профессиональных, так и розничных инвесторов, соглашается Сакен Исмаилов: инвесторы получают облегченный доступ к этому типу активов, оставаясь в регулятивном поле и избегая риска контрагентов и прочих операционных рисков. Также спотовый ETF на биткоин, в отличие от существующего фьючерсного ETF на биткоин, будет иметь под собой «реальный» актив, что повысит доверие к фонду и предоставит экспозицию на текущую цену на биткоин, а не на фьючерсную цену, которая может существенно отличаться.

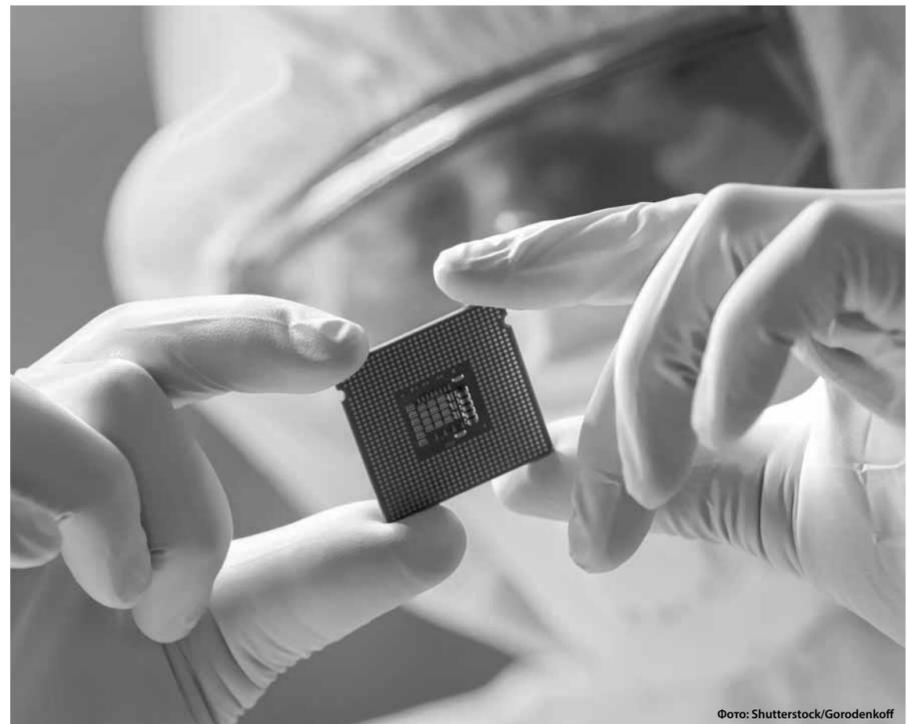


Фото: Shutterstock/Gorodenkoff

Лучшие секторы для инвестирования в 2024 году

Энергетика (XLE)	<ul style="list-style-type: none"> Повышение цен на нефть. Высокая дивидендная доходность и защита от инфляции. Энергетическая безопасность – приоритет при напряженности в мире.
Финансы (XLF)	<ul style="list-style-type: none"> Региональные банки составляют незначительную часть сектора. Высокое качество и низкое кредитное плечо. Исторически недорогой в периоды восстановления.
Недвижимость (XLRE)	<ul style="list-style-type: none"> Высокая дивидендная доходность. Недорогой и непопулярный среди долгосрочных фондов. Реальный актив и прокси-облигаций. Снижение доходности казначейских облигаций позитивно для сектора.
Здравоохранение (XLV)	<ul style="list-style-type: none"> Оборонный сектор обещает долгосрочный рост. Сильные фундаментальные показатели. Факторы ESG могут привести к увеличению корпоративных расходов на здравоохранение. Показывает лучшие результаты в периоды падения инфляции.
Коммуникации (XLC)	<ul style="list-style-type: none"> Снижение доходности облигаций благоприятно для сектора. Внедрение технологии 5G и рост потребления данных. Рост потребления цифрового контента.
Циклическое потребление (XLY)	<ul style="list-style-type: none"> Преимущество от структурного дефицита в жилье. Рост реальной заработной платы и стабильность потребителей. Переход к электронной коммерции и электромобилем.
Технологии (XLK)	<ul style="list-style-type: none"> Долгосрочные темы роста – искусственный интеллект и облачные технологии. Сильные финансовые показатели и растущий EPS.

Источник: по данным Freedom Finance Global

высоконадежные облигации корпоративных эмитентов, особенно с высокой дюрацией, также могут продемонстрировать рост при снижении ставки регулятора. Однако стоит учитывать, что в случае роста рисков на мировых фондовых рынках может начаться политика ухода от рисков иностранных инвесторов и отток капитала с казахстанского фондового рынка, указывает Сакен Исмаилов.

В 2024 году индекс KASE продолжит свой рост, однако он будет гораздо скромнее, чем в уходящем году, считает Мурат Кастаев. «Для экономики страны в целом следующий год будет более сложным, темп роста ВВП замедлится. С другой стороны, индекс этот показатель составляет 8%, в России – 25%, а в США и Германии – более 68%. Аналитики полагают, что Народный банк Китая продолжит покупку золота в целях дедолларизации экономики. «С учетом изменений в мировой экономике, дефляции и ожидаемого цикла смягчения ставок инвесторы будут обращать внимание на золото как защиту от волатильности. Повышенный интерес центральных банков, включая Народный банк Китая, к покупке золота подчеркивает его роль в диверсификации и долгосрочном сохранении стоимости в условиях фрагментированных геополитических отношений. Мы прогнозируем, что золото будет торговаться в диапазоне \$1956 – 2061 за унцию в 2024 году», – резюмирует Жумагали.

Золото имеет шансы на рост

Курс золота хорошо держался в 2023 году на фоне высоких ставок центробанков и укрепления доллара, говорит начальник управления аналитики BCC Invest **Султан Жумагали**. Рынок видел значительные оттоки из золотых фондов, так как более высокие доходы казначейских бондов сделали золото менее привлекательным активом для инвестиционного сообщества. Тем не менее

политические решения о масштабном и нефинансируемом фискальном расходовании создают как позитивные, так и негативные риски для базовых экономических прогнозов, указывают они.

Центральные банки продолжают покупать золото. В текущем году одним из самых активных покупателей золота был Китай. НБК уже 12 месяцев подряд приобретает драгметалл. Объем чистых закупок Китая за год составил 204 тонны, а заявленные золотые резервы увеличились до 2215 тонн. Несмотря на значительное увеличение, объем золотых резервов по-прежнему составляет всего 4% от совокупных международных резервов банка. В Индии этот показатель составляет 8%, в России – 25%, а в США и Германии – более 68%. Аналитики полагают, что Народный банк Китая продолжит покупку золота в целях дедолларизации экономики.

«С учетом изменений в мировой экономике, дефляции и ожидаемого цикла смягчения ставок инвесторы будут обращать внимание на золото как защиту от волатильности. Повышенный интерес центральных банков, включая Народный банк Китая, к покупке золота подчеркивает его роль в диверсификации и долгосрочном сохранении стоимости в условиях фрагментированных геополитических отношений. Мы прогнозируем, что золото будет торговаться в диапазоне \$1956 – 2061 за унцию в 2024 году», – резюмирует Жумагали.

Еще один привлекательный момент – запуск спотового ETF на биткоин может стабилизировать цену на него и снизить волатильность, что снизит риски инвестирования в этот актив.

Эксперт обращает внимание и на риски инвестирования, если одобрение спотового биткоин-ETF все-таки состоится: прежде всего рынок может оказаться недостаточно ликвидным, так как спрос на биткоин при формировании фондов может не встретить достаточного предложения.

«Нужно отметить, что запуск подобных фондов не значит, что цена на биткоин точно вырастет. Спрос на биткоин через ETF может оказаться ниже ожиданий, так как будет взиматься комиссия за управление фондом», – отмечает Исмаилов.

Кастаев добавляет, что государства в будущем будут ужесточать регулирование криптовалюты и постепенно ограничивать ее распространение, отдавая предпочтение цифровым валютам центральных банков (CBDC), что играет не на руку криптоинвесторам.

Эксперты сходятся в одном: крипторынок очень волатилен и имеет повышенные риски, а криптовалюты не поддаются прогнозированию. Фундаментальные факторы, влияющие на цену криптовалют, остаются малоизученными, поэтому цена на биткоин может снизиться по причинам, которые в данный момент могут оставаться неучтенными инвесторами и аналитиками.

Доставка без сюрпризов

Почему казахстанские сети бытовой техники и электроники инвестируют в собственную доставку

> стр. 1

«В Казахстане, к сожалению, нет таких компаний, которые могли бы дать качественный сервис (соответствующий нашим стандартам. – «Курсив») по доставке «последней мили» именно в секторе БТиЭ. Сложно найти того, кому мы бы могли доверить аутсорсинг, чтобы они могли взять наш товар, отвезти его клиенту так, как мы того хотим», – рассказывал журналисту «Курсива» операционный директор компании Evrika Дулат Меирбаев в апреле этого года.

Особенно сложно, когда речь идет о полноформатных магазинах с широким ассортиментом, в которых продается как мелкая электроника, так и крупногабаритная техника.

«На рынке Казахстана нет логистического оператора, который бы консолидировал рынок и имел прогнозируемый клиентский опыт. Драйверами рынка электронной коммерции являются финтех (удобство и дешевизна оплаты) и логистика. Если с финтехом в Казахстане все хорошо, кроме высокой банковской комиссии, то логистика – это зона развития», – подтверждает слова Меирбаева CEO маркетплейса Satu.kz Максим Мельник.

Лицо компании

Еще одна важная причина, по которой продавцы БТиЭ не готовы полностью делегировать доставку, – это потеря контроля. При аутсорсе продавец не может отследить и устранить возможные ошибки при комплектации или доставке заказов. А это в свою очередь влияет на его репутацию.

«Для того чтобы улучшить клиентский сервис и иметь возможность его контролировать и оптимизировать, мы развиваем собственную доставку. Например, у курьеров есть наше IT-решение. Мы также проводим тренинги, как себя вести с клиентом и что ему говорить. Все это контролируется с нашей стороны. Мы специально как компания инвестировали в это», – рассказал «Курсиву» директор департамента развития цифровых технологий электронной коммерции Technodom Марат Жунусов.

У сети работает собственная служба доставки. «Также мы привлекаем на помощь аутсорс в дни, когда высокая загруженность. Но принципиально это полностью свой штат курьеров и своей парк автомобилей», – пояснил спикер. Доставку в крупных городах компания осуществляет день в день. В самые отдаленные от центров районы товар может идти до двух недель. Всего сеть насчитывает более 80 магазинов и более 100 ПВЗ практически по всей республике. В селах и районах доставка осуществляется только до магазина или ПВЗ.

«У нас есть собственное приложение Evrika Delivery. Мы обучаем наших курьеров, выдаем им форму. Мы ежедневно контролируем, как они выглядят. Для нас это не просто отдать заказ на доставку. Мы понимаем, что это часть наших продаж. Клиент, может, никогда не был в нашем магазине, а заказал товар на сайте. Единственный человек, с которым он будет коммуницировать, – это курьер. Какой курьер отработает, такое впечатление о компании и останется у клиента», – заметил Меирбаев.

«На долю собственного сайта у Evrika приходится около 10% всех онлайн-продаж. Остальное – это различные маркетплейсы. При этом, сотрудничая с маркетплейсами, сеть также использует свою доставку. Их автопарк насчитывает около полусотни автомобилей».

К услугам партнеров ретейлер прибегает только в тех регионах, где сеть не представлена. В таком случае товары отправляются через маркетплейсы Kaspi.

В гибридном формате работает Sulrak. В марте этого года компания запустила экспресс-доставку в партнерстве с «Яндексом» параллельно с собственной службой. Но работает такая опция только для жителей крупных городов, а также при заказе товара весом до 15 кг.

«Параллельно с этим мы продолжаем развивать собственную службу, так как доставка курьерами «Яндекса» не покрывает 100% потребности наших покупателей», – сообщили в компании. Собственный автопарк Sulrak насчитывает около 200 машин.

Особенности доставки БТиЭ

В Evrika рассказали, что вели переговоры с одним из крупных игроков на рынке доставки, но не сошлись в условиях, так как потенциальный партнер не предоставлял страховку на товар. Доставка техники и электроники, где один телефон может стоить больше миллиона тенге, подразумевает дорогостоящие риски, которые не каждая служба готова на себя взять.

«У техники есть своя специфика. Это не продукты, которые курьер может просто передать в пакете. В нашем случае нужно вскрыть коробку, проверить, работала ли техника. Также наши курьеры обучены отвечать на базовые вопросы клиента», – отметил Меирбаев.

Несмотря на большую финансовую нагрузку, которую несет собой такой подход, в компании считают, что пока это самое оптимальное решение в условиях сегодняшнего рынка.

«Ретейл как бизнес требует больших вложений. Мы выбираем развивать наш сервис, имея на то определенные ресурсы, несмотря на то, что это дорого. Отдать доставку на аутсорс и ждать хороших продаж неправильно», – заключил спикер.



Сравнение цен* на электронику и бытовую технику

Дешевле, чем в сетях БТиЭ Цены в сетях БТиЭ

<p>Samsung Galaxy A14 4/64 GB</p>	<p>OZON** 58 430 тг. 22%</p> <p>*** 74 890 тг.</p>
<p>Пылесос LG VK6962N</p>	<p>OZON** 28 440 тг. 27%</p> <p>*** 38 990 тг.</p>
<p>Стиральная машина LG F2J3NS2W</p>	<p>OZON** 144 946 тг. 27%</p> <p>*** 199 990 тг.</p>
<p>Холодильник LG GC-B5095EUM</p>	<p>OZON** 294 901 тг. 30%</p> <p>*** 419 990 тг.</p>
<p>Телевизор LG 43NANO769QA 43" 4K UHD</p>	<p>OZON** 177 391 тг. 23%</p> <p>*** 229 990 тг.</p>
<p>Автоматическая кофемашинка Philips EP2236/40</p>	<p>OZON** 222 395 тг. 36%</p> <p>*** 349 990 тг.</p>
<p>Тостер Bosch TAT3P423</p>	<p>OZON** 20 993 тг. 30%</p> <p>*** 29 990 тг.</p>
<p>Индукционная варочная панель Bosch PUC61RBB5E</p>	<p>OZON** 208 445 тг. 40%</p> <p>*** 345 990 тг.</p>
<p>Чайник Tefal Confidence K1270D30</p>	<p>OZON** 18 444 тг. 32%</p> <p>*** 26 990 тг.</p>
<p>Погружной блендер Braun 4191-MQS235WH</p>	<p>OZON** 20 143 тг. 37%</p> <p>*** 31 990 тг.</p>

* Цены по состоянию на 26 декабря (без учета клубных карт, кешбэков и бонусов).
 ** В качестве продавца выступает сам маркетплейс - Ozon Kazakhstan.
 *** Учитывались цены четырех крупных казахстанских сетей БТиЭ - Evrika, Technodom, Sulrak и «Мечта».

Источник: сайты магазинов и маркетплейса

Озоновый слой

Усилит ли конкуренцию на рынке БТиЭ появление рассрочки от российского маркетплейса

Маркетплейс Ozon запустил рассрочку для покупателей из РК и этим усилил свои позиции на рынке бытовой техники и электроники – львиную долю таких покупок соотечественники делают в кредит или рассрочку. Хотя цена на аналогичный товар в российском маркетплейсе может быть ниже, чем в казахстанских сетях, отечественные ретейлеры утверждают, что угрозы их бизнесу нет.

Анастасия МАРКОВА

Отечественные магазины бытовой техники и электроники (БТиЭ) во многих случаях продают товары дороже, чем российские маркетплейсы, работающие на территории РК. Разница в цене может достигать 40%*.

В такой ситуации рассрочка и кредиты были важным преимуществом отечественных сетей БТиЭ. Но с конца прошлого месяца они его лишились – российский маркетплейс запустил эти способы оплаты и у себя, местными партнерами стали Nalyk Bank, Home Credit Bank, Евразийский Банк и МФО «Фридом Финанс Кредит».

По данным Ozon, казахстанцам уже доступны десятки тысяч товаров от разных продавцов, которые можно приобрести в рассрочку или кредит. «Поскольку каждый предприниматель самостоятельно принимает решение о подключении финансового инструмента, расширение числа товаров, доступных в рассрочку, занимает время. Продавцы знакомятся с инструментом, оценивают эффективность и затем масштабируют его использование. Тем не менее уже сейчас мы видим интерес предпринимателей к продукту: в первой неделе декабря число товаров, подключенных к рассрочке, выросло более чем в три раза», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе маркетплейса.

По прогнозом Ozon, список таких товаров продолжит существенно расширяться. «Ведь для наших продавцов это отличная возможность нарастить оборот – для более чем 60% покупателей в Казахстане важна возможность купить товары в рассрочку», – добавили в пресс-службе.

Не рассрочкой единой

«Курсив» обратился ко всем крупным ретейлерам на отечественном рынке БТиЭ, чтобы узнать их позицию по поводу произошедших изменений. И

все, кроме сети магазинов Evrika, от комментариев отказались. В Evrika считают, что глобально для крупных устойчивых игроков рынка электроники ничего измениться не должно.

«Здесь работает эффект привычки покупать у проверенных продавцов. Техника не является продуктом первостепенным, поэтому любому маркетплейсу необходимо время, чтобы у людей сформировалась потребность покупать именно у них. А крупные игроки рынка держат руку на пульсе, развиваются и продолжают создавать конкурентную среду. Важное наше преимущество – мы аккредитованные поставщики известных мировых брендов, в наших магазинах только оригинальная продукция. Тут мы снова возвращаемся к вопросу доверия к бренду, которое сформировано за долгие годы работы», – считает финансовый директор Evrika Азиз Теймуров.

Сильной стороной, по мнению спикера, также являются офлайн-магазины. Там, в отличие от маркетплейсов, у клиента есть возможность ознакомиться с товаром более детально: пощупать, посмотреть, прикинуть габариты, получить консультацию.

Теймуров добавляет, что сети БТиЭ выигрывают и в скорости доставки – в крупных городах получить свой товар можно за несколько часов.

Также для сохранения своих позиций ретейлеры систематически проводят различные акции. «Например, разыгрываем автомобили. Кроме этого у нас действует выгодная система бонусов для покупателей, мы дарим подарки к покупкам. Увеличиваем свое присутствие в онлайн-продажах», – отмечает спикер.

«Любой новый маркетплейс может завлечь аудиторию очень низкими ценами на товары в рассрочку. Но смогут ли они долго работать эффективно для себя и клиента в таком формате – это большой вопрос. Я думаю, что маркетплейсам есть смысл забирать себе ниши, где представлены более эксклюзивные товары. В разрезе бытовой техники и электроники в Казахстане ассортимент очень широкий, поэтому и здесь у крупных игроков есть конкурентное преимущество», – считает финдир Evrika.

*При сравнении журналист «Курсива» для корректности учитывал только те товары, продавцами которых выступает сам маркетплейс Ozon Kazakhstan. Площадка заявляет о подлинности товаров и распространении стандартных гарантийных условий на них.



Фото: Shutterstock/Phvec

Итоги 13 волн исследований

Основные тренды и факторы потребительской уверенности в Казахстане

Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА, аналитик Kursiv Research, аналитик-макроэкономист исследовательской компании United Research Technologies Group

В завершение года в дополнение к традиционным ежемесячным обзорам Kursiv Research подводит итоги по 13 волнам исследований, выделяет основные тренды и факторы, повлиявшие на потребительские настроения казахстанцев с ноября 2022 года по ноябрь 2023 года включительно. Также мы сравнили результаты исследования с данными официальной статистики. Расширенную версию статьи читайте на сайте kz.kursiv.media в разделе «Курсив Research».

О силе тренда

Индекс потребительской уверенности в рассматриваемом периоде оказался довольно волатильным, проявив высокую чувствительность к изменениям, происходящим в экономике, с наибольшим реагированием на инфляционные явления. Так, в первой половине периода CCI демонстрировал тренд на снижение, потеряв шесть пунктов от первоначального уровня, с достижением в мае 95,7 пункта. Но уже после обозначенного дна наблюдаем практически постоянное восстановление уверенности, с достижением максимального за все время исследования уровня в ноябре – 108,2 (среднее 13-месячное – 100,5). Таким образом, ноябрь показал значение на 12,6 п. выше майского, а также имеет наибольшее ежемесячное приращение (+4,9 п. к уровню октября). Рост инфляции, выпавший на рассматриваемый промежуток времени, является вторым рекордным со времен турбулентных 1990-х (февраль 2023-го – 21,3% годовых), с последующим более чем двукратным сокращением в ноябре (10,3%).

расхождение с уровнем ожидаемой инфляции. К тому же месячный рост инфляции в ноябре оказался наибольшим за последние девять месяцев (1% против 0,6–0,9%), что более всего было связано с очередным ростом цен на коммунальные услуги (в ноябре: отопление +16,1%, горячая вода +8,1%).

Забегая вперед, отметим, что при довольно позитивной динамике и значениях CCI в последние месяцы, дополнительные конъюнктурные вопросы, которые мы задавали респондентам на протяжении 13 волн исследований, все же фиксировали обеспокоенность респондентов относительно тех

косрочной (136,2). Чуть ниже ожидания в части перспектив «собственного материального положения» (135,9).

Таким образом, можно говорить о том, что более чем годовой мониторинг потребительских настроений демонстрирует сохранение отложенного оптимизма, тогда как в каждом опросе оценка текущей ситуации остается пессимистичной (ниже 100 п.). Такая динамика может указывать на постоянство психологического аспекта, а в некотором роде и когнитивного диссонанса в восприятии информации, что в целом прослеживается и в результатах подобных опросов мировых агентств, проводимых на иных, чем Казахстан, рынках.

CCI в разрезе гендера, возраста и регионов

В разрезе гендерной принадлежности в течение 13 периодов исследований, несмотря на периодическую смену оптимизма между мужчинами и женщинами, основная тенденция заключалась в том, что в итоге женщины не только проявили чуть меньше оптимизма по сравнению с мужчинами (средний CCI за период: 100,2 против 100,9 у мужчин), но и выразили

уверенности, что позволило им прийти к концу периода практически на равных с мужчинами (CCI: +8,3, до 108,2, против +4,7, до 108,3, у мужчин). Таким образом, несмотря на большую чувствительность потребительского поведения у женщин, последние все же оказались более устойчивы к шокам как внешнего (в экономике), так и личного (материального положения) характера.

Некоторую «поддержку» мужскому оптимизму находим в историческом превышении размера медианной заработной платы у мужчин по сравнению с женщинами. Так, по данным БНС, в пользу мужчин в 2022 году +9% и за шесть месяцев 2023 года +17%. Такая диспропорция в заработных платах также коррелировала с тем, что мужчины в течение года меньше волновались о безработице.

В разрезе возрастных групп наибольшая уверенность в течение 13 периодов удерживалась за самым молодым потребителем в рамках опроса (18–29 лет: 116,8). Также, судя по ответам, неплохо

региональном разрезе на душу населения (ВРП) и средняя заработная плата в разрезе регионов (СЗП), объясняют только половину ответов респондентов, с некоторым превалированием положительной корреляции между CCI и ВРП, нежели чем CCI и СЗП. Но есть и исключения. Так, Атырауская область подтвердила первое место по всем трем показателям (ВРП, СЗП и CCI).

Неоднозначно отреагировали на экономическую ситуацию жители городов и сельской местности. Так, горожане, традиционно проявляя более пессимистичные настроения по сравнению с сельскими жителями (в среднем за 13 волн, CCI: 98,9 против 103 у сельчан), неблагоприятное влияние экономической ситуации ощутили раньше – в апреле (–5,9 п. м/м, до 93,9), в то время как сельские жители – в мае (–5,1 п. м/м, до 95,4). Также сельские жители показали лучшее восстановление в последующем, дойдя в ноябре до 110,6 (+15,2 п. к майскому дну) против 106,6 у горожан (+12,7 п. к апрельскому дну).

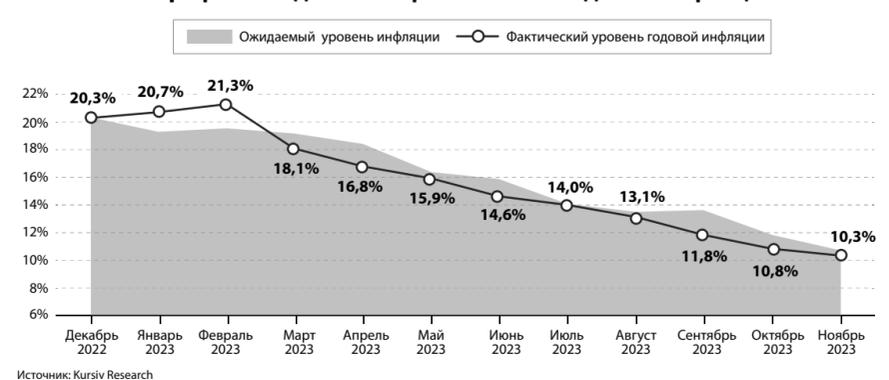
В моменте, несмотря на некоторое улучшение ситуации, разница продолжает превалировать над историческим многолетним значением.

Прошедшие и предстоящие 12 месяцев: инфляционные настроения

Вслед за снижением официальных цифр снижаются и показатели восприятия инфляции населением, с постепенным сокращением разрыва в последние два месяца после высокого расхождения в сентябре.

В рассматриваемом периоде тот или иной рост цен фиксировало большинство опрошенных (+/-93%), с некоторым улучшением восприятия к ноябрю (91%). Так, сократилась доля тех, кто считает, что цены «росли быстрее, чем раньше» (59,2%, –17,1 п. п. за год), с перетоком голосов в «росли так же, как и раньше» (19%, +4,6 п. п.), «росли медленнее, чем раньше» (12,5%, +8,4 п. п.), а также «не

График ожидаемой и фактической годовой инфляции

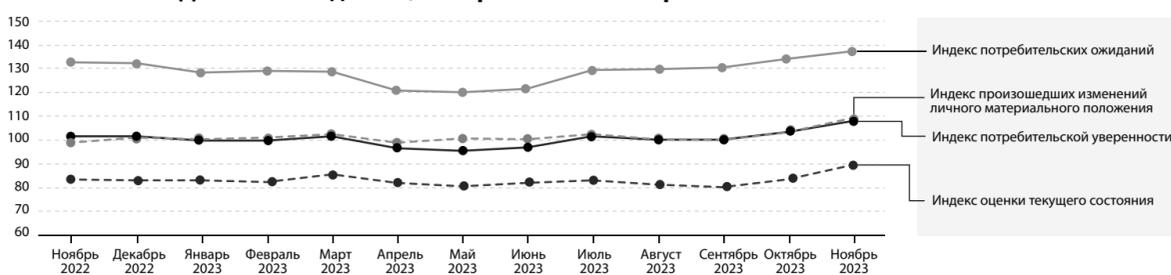


Источник: Kursiv Research

Курсив Research на регулярной основе проводит исследования потребительской уверенности (CCI) с ежемесячной публикацией результатов. В основе – комплексная методология United Research Technologies Group (URTG) с использованием наиболее продвинутых методик опережающих индикаторов.

Метод сбора данных – телефонный опрос (CATI). В каждой волне исследования CCI мы ежемесячно опрашиваем 3600 респондентов в возрасте от 18 лет, с охватом всех регионов и городов республиканского значения. Выборка – репрезентативная по полу, возрасту и региону проживания.

Динамика индексов, ноябрь 2022 г. – ноябрь 2023 г.



Источник: Kursiv Research

В целом восстановление последних шести месяцев коррелировало с относительно «позитивной» макроэкономической ситуацией в стране. Так, помимо снижения инфляционного давления, произошло поэтапное снижение базовой ставки, снижение волатильности курса нацвалюты. Также, по данным статистики, наблюдается относительно спокойная ситуация на рынке труда. Но проблемы структурного харак-

или иных факторов. Тем самым прямая корреляция с данными статистики и результатами самого CCI прослеживалась не всегда. Подробнее ниже.

В русле отложенного оптимизма

Положительную динамику показали оба субиндекса (текущей ситуации и будущих ожиданий) за счет практически каждого из факторов, их формирующих. Тем

большую обеспокоенность относительно текущей экономической ситуации (81,3 против 85,1 у мужчин). В то же самое время замечено, что именно женщины больше полагаются на лучшее будущее (субиндекс потребительских ожиданий: 130,9 против 126,5 у мужчин). Другой тренд – женщины, начав с более низких уровней в ноябре 2022-го, в течение года демонстрировали более сильное восстановление

обстояли дела в возрастной группе 30–44 лет (102,1). Скептицизм в отношении происходящих событий наблюдается у людей старшего возраста (60+ лет). За год их уверенность возросла более значимо (+9 п., до 95,2), но все еще ниже критической отметки в 100 п.

Регионы в течение рассматриваемого периода показали разнонаправленную динамику. Характерным для большинства было падение оптимизма в апреле-июне текущего года. В топ-3 оптимистично настроенных регионов попали (среднее 13 волн: 105,9–109,8) Атырауская, Туркестанская области и Шымкент.

Топ-3 пессимистичных (89–96) – Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская области. Наиболее волатильными, со значимым отрывом от всех остальных, оказались Атырауская (ноябрь к такому же месяцу прошлого года –15,3 п.) и Жетысуская (+18,4 п.) области.

При этом такие макроэкономические показатели, как валовый внутренний продукт в

Финансы поют романсы

Несмотря на то, что респонденты во второй половине текущего года все чаще отвечали, что их «ничего не волновало» (в среднем 26% ответов с учетом нормализации полученных данных, т. е. приведения к 100% всех ответов при возможности выбора респондентом нескольких вариантов), проблемы экономического характера все же беспокоили их довольно часто, составив в совокупности 29%, что не сильно ниже совокупности проблем неэкономического характера (31%). Так, «финансовые трудности» занимали первое место среди всех факторов снижения потребительской уверенности (19%). На втором месте – «инфляция» (8,4%). При этом вариант ответа «ничего не волновало» немного сильнее коррелировал с «финансовыми трудностями» (обратная связь), чем с «инфляцией». К концу года наблюдается некоторое снижение финансового и инфляционного давления на потребительскую уверенность. Другие наиболее важные темы, волновавшие респондентов в течение года: семейно-бытовые и здоровье (в совокупности 15%).

Подтверждают настроения потребителей и официальные данные. Так, в рассматриваемом периоде индекс номинальной заработной платы находился в понижающей динамике и в ноябре все еще был ниже I квартала 2021 года. Максимальное расхождение с индексом реальной заработной платы наблюдалось в IV квартале 2022 года и I квартале 2023 года в период максимального роста инфляции.

изменились» (4,8%, +2,1 п. п.). Неизменна доля считающих, что цены снижаются (0,8%). При этом наиболее чувствительными к быстрому росту цен респонденты оказались в декабре 2022 года (78%).

В рамках субъективной оценки материального положения к концу года все категории респондентов показали некоторое снижение давления в части быстрого роста цен, кроме тех, кто изначально относился к категории с более высокими доходами. Так, в категории тех, кто «мог позволить себе без труда покупать достаточно дорогостоящие вещи» (автомобиль, квартира и др.), в течение года количество респондентов, отметивших значительный рост цен, увеличилось с ноября на +7 п. п. г/г, до 49,1%. В то же самое время менее обеспеченные слои населения продемонстрировали ослабление такого давления (в среднем по –16,5 п. п.), хотя их доля остается высокой: так, отмечающих наличие проблем с покупкой продуктов – 68,4%, одежды – 64,1%, предметов длительного пользования – 61,2% и крупных покупок – 54%. Таким образом, наблюдаем относительно более высокую чувствительность в крайних точках: покупка продовольствия (наибольшая доля ответов) и дорогостоящих предметов (заметный годовой прирост).

Отметим, что в III квартале текущего года, по данным БНС, доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума (уровень бедности), составила 5,6% (1,11 млн человек). Это один из максимальных уровней за

Индексы реальной и номинальной заработной платы, г/г

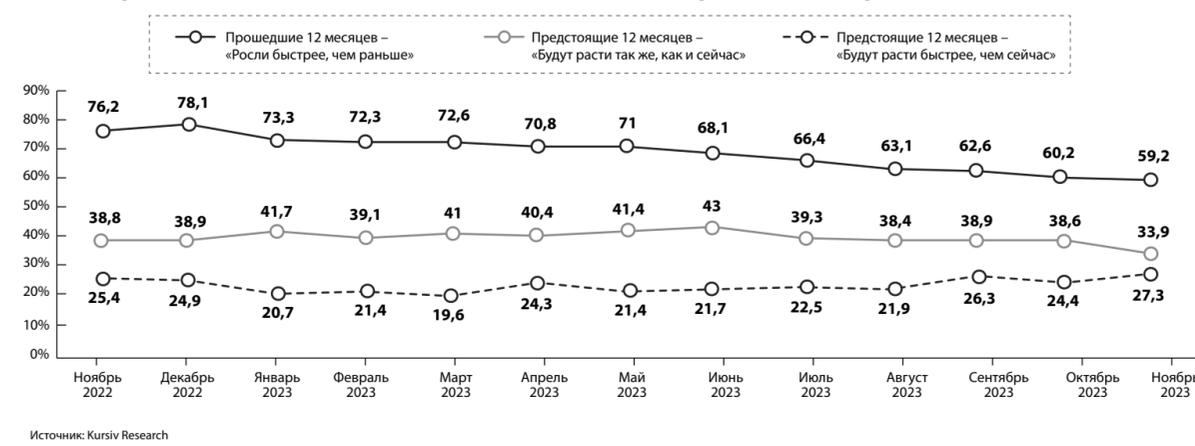


Источник: БНС

тера остаются. Среди основного в рамках нашей тематики – снижение доходов с одновременным увеличением уровня бедности. Это указывает на неослабевающую зависимость основной массы населения от жизни в долг или в рассрочку, либо перемещение акцента на более простой, а где-то и спартанский образ жизни. Косвенно инфляция, несмотря на официальное снижение, все еще оказывает неблагоприятное воздействие на потребительские настроения, поскольку покупки товаров и услуг обычного современного гражданина выходят за пределы продовольственной корзины и социально значимых продовольственных товаров, и продолжает демонстрировать

не менее оценка текущего состояния традиционно продолжает находиться в «красной» зоне (ниже 100 п.), несмотря на достижение максимального значения в ноябре (+6,3 п. м/м, до 89,7). Субиндекс проседает под давлением таких факторов, как возможность «благоприятных условий крупных покупок» (74,3) и восприятие «текущей экономической ситуации в стране» (85,4), находившихся в течение года на довольно низком уровне. В то же самое время ожидания, как обычно, позитивны, с максимальным значением за все время обзоров в ноябре (+3,1 п. м/м, до 137,2). Такой оптимизм более всего связан с «экономической ситуацией в стране», как долгосрочной (139,6), так и крат-

Варианты ответов с наибольшей долей голосов за прошедшие и предстоящие 12 месяцев



Источник: Kursiv Research

Кредитный и депозитный портфели населения, 2022–2023 годы, трлн тенге



* Оценочно по НБ РК на основании ежеквартальной отчетности кредитных товариществ и ломбардов в связи с их переходом на ежемесячную отчетность.

Источник: НБ РК

последние менее чем 13 лет, с наибольшей сопоставимостью уровня с периодом II-III кварталов 2020 года (5,7%, или 1,06 млн человек).

Несмотря на довольно неблагоприятное восприятие текущей ситуации, ожидания на перспективу ближайших 12 месяцев выглядят лучше: ожидающих какого-либо роста цен – порядка 76% против 91% фактически фиксировавших рост цен в предыдущие 12 месяцев. Здесь преобладающими являются ответы «будут расти так же, как и сейчас» (ноябрь 2023: 33,9% с сокращением за 13 периодов на -4,9 п.п.). «Более быстрый рост» – 27,3% (+1,8 п.п.), «более медленный рост» – 15,7% (+3,3 п.п.).

При этом мнения респондентов выглядят менее оптимистично по сравнению с прогнозами инфляции НБРК (на 2023 год 9,3–10,3% и на 2024 год 7,5–9,5%).

Восприятие потребностей как оно есть

На протяжении 13 волн исследований восприятие респондентов относительно того, на какие группы товаров и услуг рост цен был наиболее заметен, не сильно изменилось. Так, чаще всего отмечались продовольственные товары (в среднем за период – 78%), далее с большим отрывом шли непродовольственные (16%) и услуги (6%). При этом если доли продовольственных товаров и услуг ноябрь к ноябрю показали снижение (-10 и -1 п.п. соответственно), то доля непродовольственных – увеличилась (+11 п.п.).

В опросе речь идет о товарах и услугах, рост цен на которые наиболее заметен, но тем не менее попробуем сравнить их с данными статистики по параметру, какие именно товары вошли в «лидеры» быстрорастущих продуктов. При этом в разрезе продовольственных товаров респонденты более всего отмечали чувствительность к росту цен на продукты, которые так или иначе входят в список социально значимых продовольственных товаров (СЗПТ), тогда как остальные отмечались реже.

Условно данные СЗПТ были сгруппированы и проранжированы по среднему значению в группе. Так, в топ-3 групп товаров наблюдается схожесть в части молока/молочной продукции, но с существенным отличием в товарных группах на первых местах: мясо у респондентов против овечьей у статистики.

К концу рассматриваемого периода наиболее значимо респонденты снизили чувствительность к ценам на сахар/соль, растительное масло и хлеб/хлебобулочные изделия. Наименьшее изменение наблюдается в овощах/фруктах.

В группе непродовольственных товаров наибольшее беспокойство респондентов вызывали бытовая химия, чистящие и моющие средства (12,5%), одежда и обувь (9,6%) и бензин/ГСМ (9,5%). Последний показал более чем 3,5-кратный рост чувствительности в момент роста цен, поднявшись в апреле до 18,2%, и, как видно, к текущему моменту вновь спустился, показав почти двукратное сокращение. Среди услуг – услуги ЖКХ (9,7%), которые максимально поднимались в августе (до 12,8%); далее с большим отрывом – интернет/

мобильная связь и бытовые услуги (по 3,7%).

Размышления о курсе доллара

Ожидания относительно изменения курса USD/KZT в горизонте 12 месяцев в течение года претерпели неблагоприятное влияние экономических факторов. Обеспокоенность респондентов опережала фактические изменения курса валюты. Так, доля респондентов, ожидающих обесценения нацвалюты, к ноябрю увеличилась до 55,4%. Максимальное значение было зафиксировано в сентябре (56,4%), когда курс показал наибольший за весь год прирост (+3,5% м/м). В то же самое время октябрьское обесценение, с достижением годового максимума (476,65 USD/KZT), уже не так значимо отразилось на восприятии населения.

Доли считающих, что курс сохранится на прежнем уровне, и затруднившихся с ответом расцениваются практически поровну (по 20–21%). За укрепление нацвалюты – всего 9%.

Наиболее чувствительными к курсу нацвалюты оказались мужчины и молодежь, горожане и часть населения, находившаяся затруднительным совершением крупных покупок. Последнее подтверждается более высокой положительной корреляцией между ожидаемым обесценением нацвалюты и чувствительностью респондентов к ИПЦ непродовольственных товаров (0,66). В то же самое время взаимосвязь с фактическим изменением курса нацвалюты выглядит более умеренной (0,51). Среднее между ними – взаимосвязь с индексом реальных доходов (0,62).

О безработице

За год беспокойство относительно безработицы увеличилось, сдвинув индекс к концу периода ниже среднего (-4,8 п., до 75). Тем не менее вторая половина года ознаменовалась

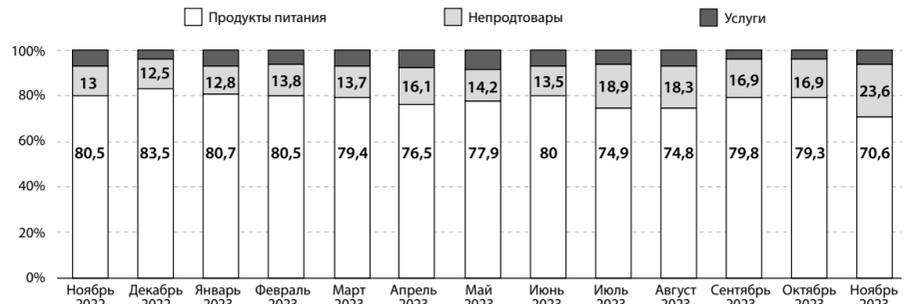
(на основании преобладающих данных в разрезе категории): женщины, категория 35–44 лет и городское население.

После многолетнего удержания общей безработицы в среднем на уровне 4,8% со II квартала 2023 года наблюдается ее снижение до 4,7%. Но одновременно с этим растет уровень зарегистрированной безработицы (3,1%), что коррелирует с повышенным беспокойством респондентов.

Разнонаправленная динамика данных статистики может указывать, с одной стороны, на рост официальной регистрации самозанятых, что влияет на снижение общего уровня безработицы, с другой, на рост тенденции среди незанятого населения к получению официального статуса безработного. Либо на самом деле присутствует потеря рабочего места, что приводит к росту уровня зарегистрированной безработицы.

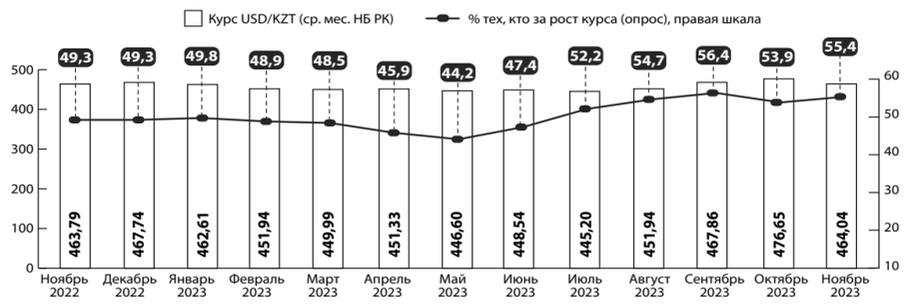
Методология в расчете индексов кредитного и депозитного доверия была обновлена в июле. Был добавлен нейтральный вариант ответа, который взял на себя 25% в части доверия к кредитам и 29% к депозитам. И так как

Структура товаров и услуг: восприятие цен респондентами, %



Источник: Kursiv Research

Динамика курса USD/KZT и % ожидающих роста



Источник: НБ РК и Kursiv Research

приятно» – всего 15%. Проявляют оптимизм в отношении кредитов женщины, молодежь, сельские жители, а также те, кто может без труда купить дорогостоящие предметы.

В структуре депозитного доверия разница между положительными, нейтральными и отрицательными ответами не столь велика (33,5%, 29% и 26% соответственно). Это может указывать на довольно высокую по-

приятно» – всего 15%. Проявляют оптимизм в отношении кредитов женщины, молодежь, сельские жители, а также те, кто может без труда купить дорогостоящие предметы.

В структуре депозитного доверия разница между положительными, нейтральными и отрицательными ответами не столь велика (33,5%, 29% и 26% соответственно). Это может указывать на довольно высокую по-

года), в том числе рост по кредитам БВУ (0,78 против 0,81), с одновременным снижением по депозитам (0,96 против 0,57). Сбережения населения особенно значимо выросли в IV квартале 2022 года (+15,3%), далее – росли умеренно.

Выводы

Рост ССИ в ноябре до рекордных значений, а также выявленное на основании дополнительных

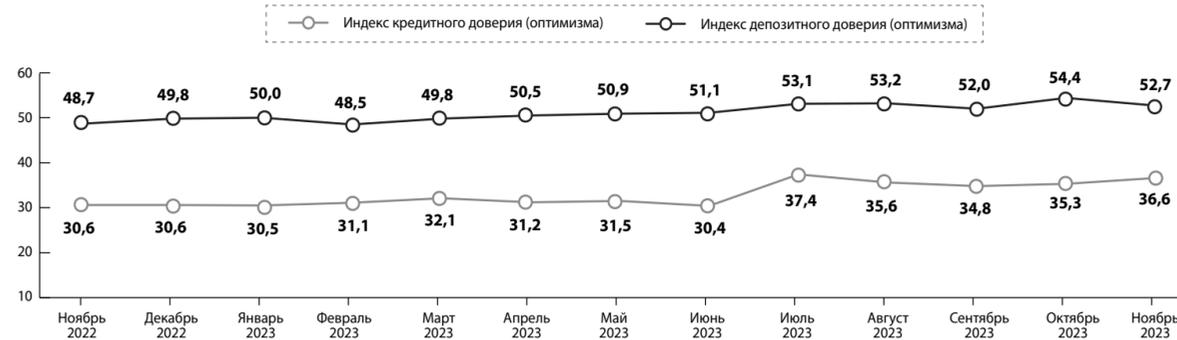
Ранжирование товаров по значимости роста цен: опрос vs статистика

Ранг по наибольшей доле ответов	Список продуктов (Kursiv Research)	Доля указавших значительный рост цен, ноябрь 2023 г.*	Список социально значимых продовольственных товаров (БНС)	ИПЦ (на конец ноября 2023 г.)	Ранг по размеру ИПЦ товара (БНС)	Ранг по размеру ИПЦ – при усреднении группы товаров (Kursiv Research)
1	Мясо, птица	35,0	Капуста белокачанная	153,3	1	1
			Морковь	117,1	3	
			Лук репчатый	94,8	15	
			Картофель	89,2	16	
2	Хлеб и хлебобулочные изделия	32,8	Молоко пастеризованное 2,5%	115,2	4	2
			Кефир 2,5%	114,2	5	
			Масло сливочное несоленое	112,9	6	
			Творог	110,6	8	
3	Молоко и молочные изделия	31,6	Яйца, 1-я категория	111,7	7	3

*Применены ненормализованные результаты, т. е. учтены все ответы, при этом респондент мог выбрать неограниченное количество товаров.
**Полный вариант таблицы – на сайте kz.kursiv.media в разделе Kursiv Research.

Источник: БНС и Kursiv Research

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: Kursiv Research

некоторым восстановлением относительно апрельского дна.

Продолжает превалировать доля «ожидающих роста безработицы» (+1,9 п.п. г/г, до 40,3% в ноябре). За «сохранение на прежнем уровне» – 37,2%, за «снижение» – 15,3%.

Наиболее обеспокоенные респонденты: горожане, люди в возрасте 45–59 лет, а также проживающие в Атырауской и Западно-Казахстанской областях и в Алматы. Гендерно более сильное беспокойство – у женщин.

Для сравнения, условный портрет официального безработного, по данным статистики

к нейтрально настроенным в основном перешли те, кто ранее выбирал ответ «скорее плохое», это сдвинуло значение индексов в сторону позитивного тренда.

Замер динамики с июля по ноябрь показал небольшое снижение индексов. При этом кредитное доверие в ноябре зафиксировалось на отметке чуть выше среднего за период (36,6 против 35,9), а депозитное – ниже (52,7 против 53).

Отрицательное отношение к займам является преобладающим в структуре ответов кредитного доверия: в среднем за период – 50,2%, тогда как «благо-

ребность в живых деньгах либо отсутствие излишков к сбережению. Наибольшее депозитное доверие у той же категории лиц, что и у кредитного, но с разницей в преобладании горожан.

Несмотря на некоторое усиление тренда, связанного с благоприятным отношением к накопительству, с середины осени наблюдается увеличение желающих получить кредит, что может быть связано с сезонным фактором и отложенными покупками. Так, доля не планировавших брать кредит или приобретать товары в кредит в ближайшие 12 месяцев снизилась до 75,8%

прирост на 1 ноября составил: по кредитам в расширенном определении (БВУ и др.) – порядка +29%, до 17,4 трлн тенге, по депозитам – +28%, до 18,7 трлн тенге. Несмотря на то, что очередной рост базовой ставки в конце 2022 года притормозил темпы выдачи кредитов в последующие месяцы, все же в течение 2023 года их темпы опережали депозитные. Так, при сравнении среднеквартальной динамики по годам наблюдаем относительно схожее изменение по кредитам в расширенном определении (2022 год: 0,88 против 0,86 трлн тенге за три квартала 2023

конъюнктурных вопросов постепенное привыкание потребителей к непростым экономическим реалиям все же не позволяют нам однозначно позитивно оценивать реакцию потребителей на экономические события, происходившие в течение 13 волн исследований.

Рассматриваемый период оказался действительно турбулентным со всеми вытекающими последствиями, которые с большой долей вероятности еще проявятся в 2024 году, забирая с собой тренд на снижение качества жизни населения. Картина статистически значимых цифр омрачается отрицательной динамикой, которую показали наиболее уязвимые слои населения и слабо развитые регионы. К тому же планируемое государством прекращение контроля цен за СЗПТ, продолжение инфляционного давления на наиболее важные для населения услуги и товары, существующая долговая нагрузка вместе с ужесточением условий потребительского кредитования могут значимо усугубить потребительскую уверенность респондентов в следующем году.

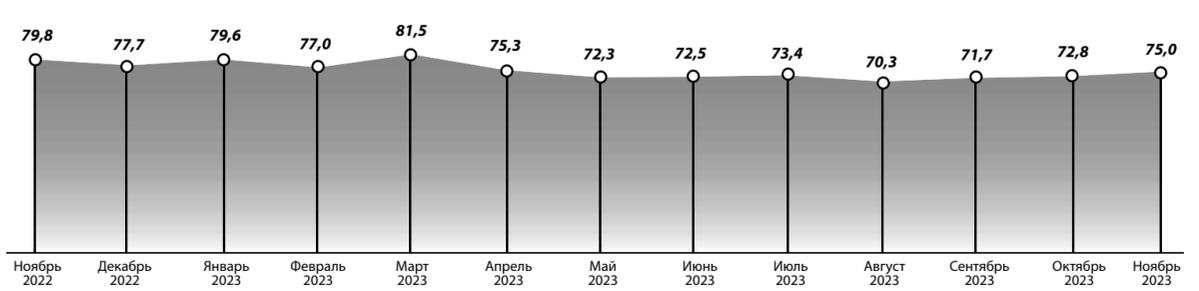
Материал подготовлен Центром социологических исследований Kursiv Research

Уровни безработицы, %



Источник: БНС

Индекс ожидания безработицы



Источник: Kursiv Research



Аул с паранормальными явлениями

Первый казахский хоррор, который получился: рецензия на фильм «Дәстүр»

> стр. 1

Потрясающей его работу делает именно очень точное погружение в местную культуру со всей ее бытовой жутью (социальная подоплека в любом хорошем хорроре невероятно важна), со всем сонмом суеверий и экзистенциальным религиозным ужасом перед лицом Зла. К слову, когда «Курсив» анализировал материал о наших неудачах в этом жанре в сравнении с тем же якутским хоррором, одной из вероятных причин называлась такая: якуты – язычники, казахи – мусульмане, поэтому якуты раскованнее мыслят в этом направлении, наши демонические фантазии сковывают религиозные каноны, которые так или иначе определяют тип мышления. Однако здесь убиты оба зайца: «Дәстүр» – это первый получившийся хоррор и первое зрительское казахское кино, сделанное в исламской эстетике и этике, причем с большим уважением к материалу. При этом фильм очень подробно погружает нас в инфернальный мир и территорию суеверий, а тут, как ни крути, аудитория получится пошире. Не все казахи знают наизусть суры, считая при этом себя истинными мусульманами, но зато в слаз и проклятия верят подавляющее большинство. А теперь детальнее, постараемся без сильных спойлеров.

О чем картина «Дәстүр» («Традиция»)

Логлайн картины предельно простой: «Новоиспеченная келинка, которую выдали замуж после изнасилования, превращает жизнь семьи в настоящий кошмар». По сюжету красивая и нежная домбристика Диана (Нурай Жеткерген), которая только оканчивает школу, оказывается жертвой изнасилования местного самодура Болат (Ермек Шынболатов), сына аульного скотовладельца Нурсултана (Алдабек Шалбаев). Обратите внимание на их имена. Девушка в шоке, ее родители в ярости, но дело не доводит до суда и, чтобы замять конфликт, решают выдать замуж за насильника. Именно с этого момента в ауле под названием Болашак начнется сущий ад. Если в западной культуре сделка с повелителем темного мира случается в обмен на вечную жизнь, то у казахов в тот момент, когда самые родные люди – родители – соглашаются на грязную и аморальную сделку-примирение и все же бьют по рукам с теми, кто изнасиловал их дочь. Даже находится для этого конкретная цена. После позорного пакта



дом новоиспеченной келин становится не крепостью, не теплым домашним очагом, каким он был до, а опасной и чужой территорией, на которой творится страшное.

Места, где происходят холодящие кровь вещи – это не большой красивый особняк на отшибе с высокими колоннами и венком на двери, сворованный из западного кино, а обычный сельский дом с темным двором, в котором все время выпрыгивает из-за угла какая-нибудь живность; или это кошара, где перерезан весь скот; да хоть школьный неухоженный сад, где обычно происходят все преступления.

Как Куаныш Бейсек погружает нас в историю

Интересно, как режиссер строит свою атмосферу ужаса – он вплетает туда всем знакомые элементы, а потому они работают на 100% – это заевший вдруг звук на пульте телевизора, взлетевший до максимального уровня; странные звуки, которых полно в любом частном доме; одинаковые лица зрителей дурацких молодежных ток-шоу, на которых на миг появляется адская улыбка; зомбированные люди, твердящие что-то про счастье и домашние обязанности. Венец всей жути – чрезвычайно вредная мантра «просто мы хотели, чтобы вы были счастливы».

Любопытная вещь, режиссер отмечает, что в семейной идиллии, о которой все грезят, есть что-то мертвое, демоническое. В жизни обычных людей бывают небольшие конфликты, непонимания, споры, отстаивание территории, и это нормально, а безупречность отношений, о которой мечтают, и где все как из рекламы чая – это будто из потустороннего, неживого мира. Еще один важный момент в том, как авторы говорят с каждым героем на его языке страха – например, до скотовладельца доходит весь ужас происходящего, только когда весь его скот пережрет непонятно кто – на почерк волков непохоже, на людей тоже. А у домохозяйки весь страх из телевизора. И так с каждым героем.

Когда в одном из эпизодов новоявленный муж лежит возле супруги в позе эмбриона, как символ того, что в нем зародилась новая, духовная, жизнь, кажется, что авторы уйдут в морализаторство, но, к счастью, не уходят. Месседж ясный, но команда действует строго

в рамках заданного жанра (это в Казахстане вообще мало кто умеет), режиссура здесь математически точная, сценарий, написанный Алдияром Жапарханом и Казыбеком Оралбеком – отличный. Кстати, Алдияр – это один из участников «Ирины Кайратовны», которому досталась тут еще роль управляемого «карманного» полицейского.

Актерские работы невероятные: Алдабек Шалбаев создал стопроцентно достоверный образ того самого архетипического агашки, для которого материальное важнее духовного, так же точно Нуражан Бексултанова, сыгравшая мать Болат. Ермек Шынболатов в роли лоботряса смотрится куда интереснее, чем в



роли следователя в сериале по произведениям Кемела Токаева «Түнде атылган оқ», а в Нурай Жеткерген действительно есть что-то магическое, загадочное и неземное. Отдельные комплименты исполнителю роли имама Асету Есжану.

Никто не сомневался, что в картине бывшего режиссера «ИК» будет достойная операторская работа (Азамат Дулатов) и хитовая местная музыка – в трейлере звучит «Дала ерлері» от Al Nasr (feat. RaiM), которая фрагментами напоминает музыку из вестернов, только здесь не Дикий Запад, а Восток. Качество неудивительно, экс-клипмейкер ведь делал. Точно так же все знали, что будет фирменная легкая критика общества – свадьбы по средневековому закону на фоне модных ветряков, ручные акимы, полицейские и прочие. Но не верилось, что получится цельное кино, которое еще и передает приветы Адильхану Ержанову (упоминается аул Каратас) и Эмиру Байгазину (одна сцена у школы будто отсылает к «Урокам гармонии»). Однако это получилось.

Почему молодежь нельзя захваливать

На закрытой премьере фильма «Дәстүр» независимый продюсер картины Алмас Жали сказал, что средний возраст участников команды – около 25 лет, и это хорошо. Однако дебютантов стоит все же ругать, но конструктивно, иначе они начинают бронзоветь с первой же удачной работы, поэтому есть пара-другая претензий, часть – идеологическая, часть – сценарная. Идеологическая проскальзывает мельком всего лишь в паре фраз, но может со временем создать довольно рискованную риторичку. К примеру, один из героев оброняет, мол, книг читайте больше вместо того, чтобы в религию ударяться, но контекст там такой, что случай требует не книг, а вмешательства духовенства, а

противопоставление светского способа получения знаний (образования, если хотите) и религиозного неправильно, тем более в конституционно светской стране. В другой сцене герой говорит: «лучше бы ветеринаров вызвали, а не муллу», но говорит это человек, которому как раз-таки необходимо общение с имамом, он то сам единственный, который не верит в силу молитв.

А теперь сценарные несовершенства – сценарию отчаянно не хватает хотя бы одного разговора жертвы с отцом и матерью – почему она не сопротивляется замужеству, не сбегает или хотя бы не предъявляет им претензии, а покорно выполняет волю родителей. Куаныш объясняет это разницей менталитетов, в ауле девушки так и поступают, но Диана выглядит довольно свободной, мечтает о большой сцене, и даже есть эпизод, где камера выхватывает ее красивые голые плечи и хрупкую спину, значит, она все же девушка современных взглядов. Но это все мелкие замечания по сравнению с мощным произведенным эффектом, к тому же картина выходит в нужное время, когда волна насилия по отношению к женщинам не прекращается, а криминализации насилия не происходит.

В заключение добавим лишь, что маркетинг у команды такой, которому стоит поучиться (только трейлер не стоило делать подробный и спойлерить в подкастах). Даже слоганов у «Дәстүр» два, и один другого лучше. Первый, который авторы тиражировали в соцсетях, провокационен, ведь гласит: «Басқа ұрпақ, басқа дәстүрлер!» («Другое поколение, другие традиции»). Он для тех, кто участвует в позиции невест, ссылаясь на «традицию» – мол, наши предки так делали, и мы так делали, ничего страшного, стерпится – слюбится, все так начинали свой брак и ничего – столько счастливых лет прожили вместе. Второй слоган, под которым собственно и идет прокат, звучит так: «Қолыңмен істегенді, мойныңмен көтер» – буквально эту фразу можно перевести как «Пусть шея ответит за то, что сделали руки», и говорит об ответственности человека за каждое свое деяние.

«Дәстүр» – это безусловно яркое, талантливое и очень нужное кино, и пусть такие качественные фильмы станут для нашего кинематографа традицией.

ДЛЯ СПРАВКИ:

Кто такой Куаныш Бейсек и почему от автора картины ждали многого

Куаныш Бейсек (или Бейсек) – тот самый молодой режиссер (он родился в Таразе в 1995 году), покоривший всех яркими клипами и вдумчивым интервью Юрию Дудю два года назад (этот выпуск набрал 11 млн просмотров). Он давно мечтал заниматься настоящим кино. Но прежде чем прийти к своей теме, прошел весь путь молодого кинематографиста – красивые клипы, сумбурные короткометражки, не очень удачные сериалы про эскортниц, юмористическое кино про распространителей наркотиков и наконец дошло до главного. К примеру, его короткометражка «Шокан» была интересна идеей, но воплощение страдало. В ленте показывали голодомор 30-х годов, но позже оказывалось, что это на самом деле голограмма, реконструкция трагических событий для урока истории в Казахстане будущего. Но программу по воспроизведению прошлого, видимо, покупали по старинке у китайцев, поэтому она дает технический сбой. Из-за этого один из учеников – Шокан – оказывается в том Казахстане 30-х.

Среднеметражный фильм «Закладка» тоже не стал исключением и был нестройным произведением с большим набором гэгов, по сюжету молодежь решила продолжить веселье, для чего они посылают трех своих верных друзей (участники группы «ИК») добыть траву. По пути к заветному дурману парни находят не только «закладку», но и много того, чего находить они никак не планировали, ведь за это им грозит серьезный уголовный срок. Самым резонансным проектом был YouTube-хит «Отыздам басып бараманым» о 30-летнем ровеснике нашей независимости, но он был юношеским, слегка наивным и не по возрасту нравоучительным, особенно финал картины. Но, как видите, все не зря.

ТИКЕТОН

03 ФЕВРАЛЯ 20:00
ALMATY ARENA

JASON DERULO

Валерий Меладзе в Алматы

Дворец Республики, 25 января, 20:00

«Уральские пельмени» – «Новогоднее» в Алматы

Дворец Республики, 27 января, 19:00

Vera Brezhneva

Almaty Arena, 17 февраля, 20:00

Концерт команд КВН «Борцы», «Союз», «Азия Mix»

Дворец Республики, 25 февраля, 19:00

ТИКЕТОН

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Артур Пирожков

Queen Almaty, 29 февраля, 20:00