

# КУРСИВ



**ИНВЕСТИЦИИ:**  
РЕЦЕПТЫ ИТАЛЬЯНСКОЙ  
БАБУШКИ

стр. 4

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
ТРИ IT-АКЦИИ ИЗ ПОРТФЕЛЯ  
ФОНДА ROYCE

стр. 4

**НЕДВИЖИМОСТЬ:**  
ЗАЧЕМ ИНОСТРАНЦАМ  
КАЗАХСТАНСКИЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ

стр. 7

**LIFESTYLE:**  
ЭТИ ВЫГОДНЫЕ НАПАДЕНИЯ  
НА ШЕДЕВРЫ

стр. 8

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

## Разные песни о добром

«Курсив» систематизировал информацию о меценатской деятельности банков в 2023 году. Самый крупный соцпроект был реализован на деньги Forte. Самые прозрачные бюджеты – у того же Forte и Халыка. При этом большинство БВУ либо отчитались о своей благотворительности для галочки, либо достижения на этой ниве не заслуживали того, чтобы о них громко говорить.

**Виктор АХРЁМУШКИН**

Перечень благотворительных и спонсорских проектов, реализованных казахстанскими банками в 2023 году, подробно отражен в инфографике. Глубина детализации зависела от того, насколько детально сами банки раскрыли сведения о такого рода деятельности в своих годовых отчетах. Деление проектов на две группы (благотворительные и спонсорские) было произведено «Курсивом» на основе собственного (субъективного) понимания того, чем одно направление принципиально отличается от другого. В описательной части к инфографике мы хотим сравнить не сами проекты (ибо разные БВУ располагают разными возможностями), а благотворительность – дело добровольное, а уровень и качество раскрытия банками сведений о том, сколько денег они тратят на меценатство и как именно распоряжаются этими ресурсами.

Среди 12 рассмотренных банков (в периметр обзора не вошли восемь иностранных «дочек» и крошечный региональный Заман) общую сумму расходов на благотворительность раскрывают семь игроков. Из них пять делают это в аудированной отчетности, два – в неаудированных годовых отчетах. Согласно аудиту, в 2023 году Forte потратил по этой статье 6,75 млрд тенге, Халык – 4,55 млрд, Kaspi – 1,13 млрд, Нурбанк – 261 млн, Freedom Bank – 50 млн. Согласно годовым отчетам, расходы БЦК составили 690 млн тенге, Vereke – 130 млн. В государственном Отбасы, как можно понять из его отчета, благотворительность осуществляется силами самих сотрудников. Наконец, четыре банка свои меценатские траты не раскрывают: Jusan (№6 по размеру активов), Евразийский (№7), Bank RBK (№10) и Хоум Кредит (№13).

Что касается бюджетов отдельных проектов, то этой информацией с общественностью делаются лишь два игрока (Халык и Forte), благодаря чему они заслуживают звания чемпионов по прозрачности в рассматриваемой сфере.

> стр. 5



**K** Kursiv Research Report

Фото: Shutterstock/tradecamo

## Испытание металлов давлением

*Минувший год для ГМК страны оказался стрессовым*

**Kursiv Research подготовил рейтинг крупнейших компаний горно-металлургического комплекса по объему выручки по итогам 2023 года.**

**Аскар МАШАЕВ**

Горно-металлургический комплекс (ГМК) – второй важнейший после нефтегазового сектор экономики. Его доля в ВВП страны по итогам 2023 года составила 9,1% (годом ранее – 9,5%).

Последние годы сектор генерирует пятую часть казахстанского экспорта.

Kursiv Research продолжает анализировать выручку крупнейших компаний ГМК для выявления лидеров отрасли, их возможностей и рисков в изменяющихся условиях внешней среды. Минувший год оказался стрессовым для казахстанских ГМК: агрессивное удорожание базовых металлов в 2021–2022 годах сменилось умеренным откатом в 2023-м. На это наложились увеличение налога на добычу полезных ископаемых в Казахстане. В результате у половины участников рейтинга сократи-

лась выручка, у восьми снизилась эффективность бизнеса, оцененная через рентабельность продаж.

**ERG**

Eurasian Resources Group (ERG) четвертый год подряд занимает первое место в нашем рейтинге. Евразийская группа владеет и зарубежными горно-металлургическими активами, но в нашем исследовании учитывались финансовые показатели шести предприятий, расположенных в Казахстане.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/PeterPeyker

## Почему подорожает ОГПО ВТС

*Обязательное автострахование остается нерентабельным для страховых компаний*

С начала 2024 года в тарифообразовании обязательного автострахования действуют региональные поправочные коэффициенты – регулятор ввел их после просьб участников рынка пересмотреть тарифы из-за роста убыточности по этому классу страхования. После введения коэффициентов убыточность обязательного автострахования стала расти быстрее.

**Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА**

**Скидочный коэффициент**

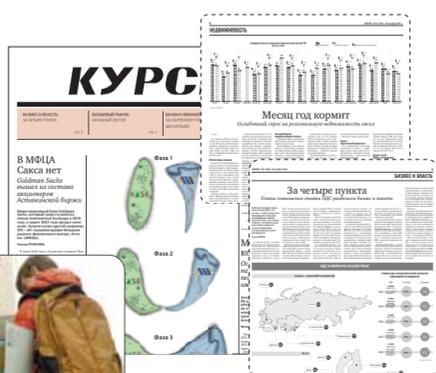
Ввод поправочных коэффициентов предполагал формирование более справедливых тарифов для каждого региона. При одинаковом размере страховки убыточность по регионам РК сильно отличалась – можно сказать, что водители менее аварийных регионов платили за другие, более аварийные регионы.

До введения поправочных коэффициентов тарифы по ОГПО ВТС не менялись более 15 лет. Теперь АРРФР пересматривает значения поправочных коэффициентов ежегодно и меняет их в зависимости от изменения показателей убыточности в регионах за предыдущие 12 месяцев. Чем больше убыточность

(читай – больше аварий) в определенном регионе за этот период, тем больше региональный поправочный коэффициент (и соответственно, стоимость страховки) на следующий год. Сами страховые компании имеют право уменьшать или увеличивать на 10% поправочные коэффициенты. Ожидалось, что нововведения дадут страховщикам гибкость в тарифообразовании и контроль над убыточностью.

На 2024 год, когда нововведения вступили в силу, регулятор уменьшил коэффициенты для большинства регионов, и обязательное автострахование там подешевело.

> стр. 6



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

**Подписка через каталоги:**

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

## ЭКСПЕРТИЗА



&gt; стр. 1

Это ТНК «Казхром», Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение (ССГПО), «Алюминий Казахстана» (АК), Казахстанский электролизный завод (КЭЗ), «Шубарколь комир» и «Марганец Жайрема». Доля компании на мировом рынке феррохрома в эквиваленте хрома, составив по итогам прошлого года 13%, осталась на прежнем уровне. Кроме того, «Казхром» занимает первое место в мире по содержанию хрома в своей продукции.

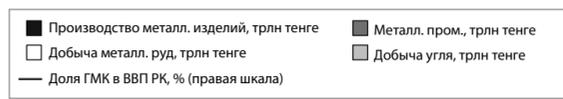
Глобальное лидерство обусловлено наличием собственных месторождений, обогатительных фабрик, а также географической близостью к Китаю, Японии и Южной Корее – в этих странах располагаются мировые производители нержавеющей стали. Из шести упомянутых активов «Казхром» приносит Евразийской группе наибольшую выручку: в 2023 году предприятие заработало почти 1,1 трлн тенге, что чуть больше половины от всех ГК-активов ERG, расположенных в Казахстане.

Однако выручка по сравнению с 2022-м сократилась на 17,2%, и это связано с удешевлением высокоуглеродистого феррохрома на мировых рынках. В минувшем году цены снизились до фундаментальных значений после рекордного уровня в 2022-м, когда всплеск цен был вызван удорожанием энергоресурсов на фоне геополитического кризиса. К примеру, в 2023 году средняя цена на высококачественный высокоуглеродистый феррохром на европейских рынках снизилась до \$2,17 за фунт хрома (-17,5%). Но это выше среднего значения за последние пять лет на 38,2%.

Из последнего годового отчета «Казхрома» следует, что коррекция цены могла быть глубже, но на рынке отмечались перебои в поставках. Например, группа Yildirim из-за удорожания себестоимости сократила выпуск до 240 тыс. тонн, или чуть больше трети от имеющихся мощностей. В сегменте высокоуглеродистого феррохрома стандартного качества наблюдалась аналогичная ситуация: швейцарский Glencore уменьшил выпуск феррохрома на

## Вклад ГК в экономику РК снизился до 9,1%

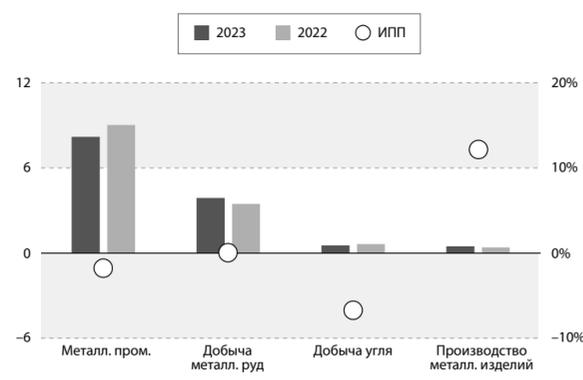
Динамика ВДС по секторам ГК и доля ГК в ВВП РК



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

## В 2023 году металлургическое производство сократилось на 1,8%

Объем продукции в текущих ценах по секторам ГК (трлн тенге) и ИПП (% – правая шкала)



Источник: БНС АСПР РК

согласно данным Всемирного банка, сократилась на 0,6%; и это после обрушения котировок на четверть в предыдущем году. На этом фоне отмечается значительный дисконт на наш продукт – таможенная стоимость за тонну неагломерированных железных руд и концентратов из Казахстана составила \$59,3, этот показатель для тонны агломерированных железных руд и концентратов уменьшился до \$77,9 (или на 20,1%).

Снижение выручки и финансовых доходов, рост себестоимости и финансовых расходов привели к тому, что ССГПО закрыло 2023 год с убытком в размере 56,3 млрд тенге.

Алюминиевое направление ERG представлено двумя крупными активами: производителями глинозема – «Алюминий Казахстана» и первичного алюминия – Казахстанский электролизный завод. Выручка двух компаний сократилась по итогам 2023 года: АК заработал 245,8 млрд тенге (-14,9%), КЭЗ – 277,8 млрд тенге (-10,2%). Поскольку снижение выручки сопровождалось заметным ростом себестоимости, у обеих компаний фиксируется уменьшение чистой прибыли: у АК до 2,5 млрд тенге (-95,5%), у КЭЗ до 16,9 млрд тенге (-48,5%).

Алюминиевому дивизиону ERG не повезло с ценовой конъюнктурой. Крылатый металл подешевел на 17%, торговался на ценовом уровне начала 2021-го. С одной стороны, спрос в Китае рос не так, как ожидали аналитики, с другой – снижение стоимости электроэнергии позволило европейским предприятиям запустить производство, которое было приостановлено в 2022 году.

В евразийскую семью входит крупнейший производитель энергетического угля «Шубарколь комир», который нарастил выручку на 10,2%, до 128,5 млрд тенге. Несмотря на то что австралийский уголь – бенчмарк на мировом рынке – в прошлом году подешевел в 2 раза, в годовом отчете «Шубарколь комир» за 2023 год указывается, что выручка выросла благодаря росту средней цены реализации угля. Из 12,6 млн тонн реализованного угля пятая часть ушла на промышленные предприятия страны, треть забрали коммунальные компании РК и чуть меньше половины отправилось на экспорт.

Компания «Шубарколь комир» – единственный горно-металлургический актив ERG в РК, который увеличил чистую прибыль. Показатель вырос с 7,5 млрд тенге в 2022 году до 26,4 млрд тенге в 2023-м.

В конце 2021 года Евразийская группа приобрела у «Каздинка» предприятие «Марганец Жайрема», чтобы повысить эффективность ферросплавного дивизиона. Выручка фиксируется только

# Испытание металлов давлением

## Минувший год для ГК страны оказался стрессовым

22%, финский Outokumpu – на 9,3%.

Удешевление феррохрома в Поднебесной, куда казахстанские производители направляют чуть больше половины своих объемов, было не столь резким. Там в минувшем году фунт высокоуглеродистого феррохрома в среднем торговался за \$1, или на 2% меньше в годовом выражении, поскольку спрос оказался ниже прогноза.

В этих условиях «Казхром» увеличил добычу хромовых руд (+7,6%), но сократил выпуск высокоуглеродистого феррохрома (-4,3%), что и повлияло на снижение выручки. Рост себестоимости и сокращение финансовых доходов привели к более резкому снижению прибыли – на 59,4%, до 197 млрд тенге.

Компания отчиталась о запуске первой очереди обогатительной фабрики по переработке отходов Донского ГОК – ERG Green, на которой из шламовых хвостов извлекается оксид хрома. Выход

проекта на полную мощность – более 500 тыс. тонн хромового концентрата – запланирован на 2026 год с запуском второй очереди.

Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение – второй по объему реализации актив ERG – в прошлом году работало над тем, чтобы восполнить потери, образовавшиеся после прекращения сотрудничества с ключевым партнером. Напомним, в 2022 году ССГПО из-за риска вторичных санкций прекратило поставки железорудного сырья (концентрата и окатышей) своему ключевому покупателю – Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК), с которым кооперация была налажена еще в советский период. В результате выручка сократилась почти наполовину, запасы готовой продукции выросли в 6 раз.

В июне минувшего года генеральный директор ССГПО Сергей Напольских провел пресс-конференцию, на которой менеджмент предприятия еще раз подтвердил прекращение сотрудничества с ММК. В ходе встречи выяснилось несколько интересных моментов. Поскольку для ММК качество продукции не было определяющим, упор делался на объем поставок. «Сегодня в СНГ, кроме Качканара, нигде больше не производят продукцию с таким низким содержанием железа, как у нас. Сегодня

запросы у металлургов другие: 69% железа – стандартная величина, на которую ориентируются подобные нашему предприятия. А у нас окатыши 63,5% и концентрат 66%. Нужно было на 2–3% шагнуть вперед. Следовательно, необходимо добавить оборудование, изменить технологию, к примеру, нужно повысить помол того же концентрата», – сказал Напольских. Поэтому в минувшем году на реконструкцию встали три секции фабрики, в итоге ССГПО удалось получить концентрат с более высоким содержанием железа.

Во-вторых, предприятие перенаправило поставки. Теперь главный адресат – Китай. Но в этом направлении есть свои сложности: летние ремонты на железных дорогах и загруженность поставками угля тормозили транспортировку продукции. К тому же на границе требуется перегрузка (у железных дорог РК и Китая разная ширина колеи). По словам главы ССГПО, китайское направление стало наиболее перспективным, туда поставляется порядка 45% продукции, но на предприятии не забывают и об альтернативных рынках, чтобы сократить географическую концентрацию. Новые покупатели нашлись на российском направлении, возобновились поставки на Челябинский металлургический комбинат, Западно-Сибирский металлургический комбинат,

«Уральскую сталь». Причем новые контракты привели к росту клиентоориентированности ССГПО: «Уральская сталь» запросила офлюсованные окатыши, в свою очередь казахстанское предприятие реанимировало производство этой продукции. Кроме того, российского партнера интересует низкосернистый концентрат, этот запрос также был удовлетворен.

В 2023 году Китай оказался ключевым покупателем агломерированных железных руд и концентратов, экспортированных с территории Костанайской области (там расположено ССГПО) – 66,2% физических поставок, оставшиеся объемы ушли в Россию. В то же время северный сосед забирает чуть более половины неагломерированных железных руд и концентратов (51,5%), остальное – Китай.

За счет вышперечисленного ССГПО удалось замедлить спад выручки. В 2023 году она сократилась на 5,3% (до 386 млрд тенге). В структуре выручки отмечается рост продаж концентрата на 13,8 млрд тенге, но это не перекрыло потери от продаж окатышей (-38,1 млрд тенге). Предприятие существенно разгрузило склад: запасы готовой продукции сократились более чем в 2 раза.

Поиск новых партнеров происходил в условиях слабой ценовой конъюнктуры. Среднегодовая цена на железную руду в 2023-м,

угля сократилась до 540 млрд тенге, что в сопоставимых ценах на 6,8% меньше, чем в 2022 году.

Валовой объем инвестиций в основной капитал почти достиг 1,7 трлн тенге, прибавив в номинале 9,2% к итогу 2022 года. По размеру капиталовложений лидирует отрасль по добыче металлических руд, куда в 2023-м было инвестировано 933,1 млрд тенге (+25,3% в реальном выражении). Следующая по объему инвестиций – отрасль металлургии. В прошлом году в нее было вложено порядка 542,8 млрд тенге, что в сопоставимых ценах на 13,9% меньше, чем в 2022-м. Инвестиции выросли в отрасли по добыче угля – до 154,9 млрд тенге (+8,3%), сократились в производстве металлических изделий – до 21,1 млрд тенге (-63,5%).

В 2023 году экспорт продукции ГК принес стране порядка \$19,9 млрд, что меньше предыдущего результата на 2,3% в номинале. В этом секторе главный поставщик валюты – металлургическая промышленность, где из добытой руды выплавляют базовые металлы. Металлурги в прошлом году заработали \$13,9 млрд, или 70% от всех экспортных отгрузок ГК. В целом металлургия, если сравнить с результатом 2022 года, потеряла порядка \$1,1 млрд (-7,5%).

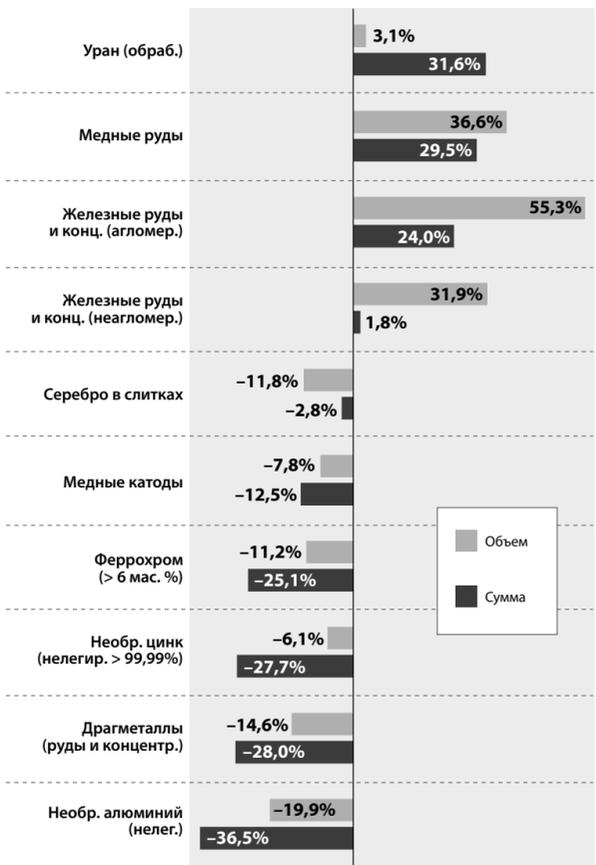
На поставках металлургических руд Казахстан заработал порядка \$4,9 млрд (доля – 24,4%), угля – \$751,8 млн (доля – 3,8%), готовых металлических изделий – \$378,5 млн (доля – 1,9%).

Отрицательная динамика экспортной выручки объясняется как удешевлением базовых металлов, так и сокращением объема физических поставок по шести позициям из топ-10 ключевых экспортных продуктов ГК. Физические объемы уменьшились в поставках серебра в слитках (-2,8%), медных катодов (-12,5%), феррохрома (-25,1%), необработанный цинк (-27,7%), руд и концентратов драгоценных металлов (-28%) и необработанного алюминия (-36,5%).

Одновременно с этим экспорт обработанного урана составил \$3,4 млрд (первое место по объему выручки), поставки в деньгах увеличились на 31,6%, в физических величинах – на 3,1%. Поставки медных руд и концентратов принесли стране \$3 млрд (второе место), стоимость выросла на 29,5%, в физических величинах – рост на 36,6%. Из десяти ключевых экспортных продуктов ГК рост стоимости и объема также показали отгрузки агломерированных и неагломерированных железных руд и концентратов, совокупная выручка по ним достигла \$761 млн.

## Выручка от экспорта урана выросла почти на треть

Динамика топ-10 экспортных продуктов ГК в 2023 году, %



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

## ГМК в цифрах

В целом минувший год выдался не совсем удачным для казахстанского ГК. На это указывает динамика стоимостного выпуска, объем инвестиций и экспорта по отдельным отраслям. В 2023 году стоимостной выпуск ГК достиг 13,6 трлн тенге, и это в номинальном выражении на 3,3% меньше итога 2022-го.

Внутри ГК рост выпуска в пределах статистической погрешности отмечается в добыче металлических руд – до 3,5 трлн тенге, что в реальном выражении больше результата предыдущего года на 0,1%. В производстве металлических изделий, напротив, фиксируется двузначная динамика – до 12,1% в сопоставимых ценах, но доля этой отрасли в ГК незначительная, стоимостной выпуск по итогам 2023 года составил 481 млрд тенге.

В казахстанском ГК наибольшая доля у металлургической промышленности. И в этой отрасли фиксируется сокращение выпуска – в 2023 году стоимость произведенной продукции уменьшилась до 8,2 трлн тенге, в сопоставимых ценах это на 1,8% меньше, чем в 2022-м. Стоимостной выпуск в добыче

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А0507М5, 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»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@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  
Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:  
Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА  
a.kulmukhamedova@kursiv.media  
Корректоры:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:  
Илья КИМ  
Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА  
Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА  
Тел.: +7 (777) 257 49 88  
i.kurbanova@kursiv.media  
Административный директор:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 186 99 99  
r.grenat@kursiv.media

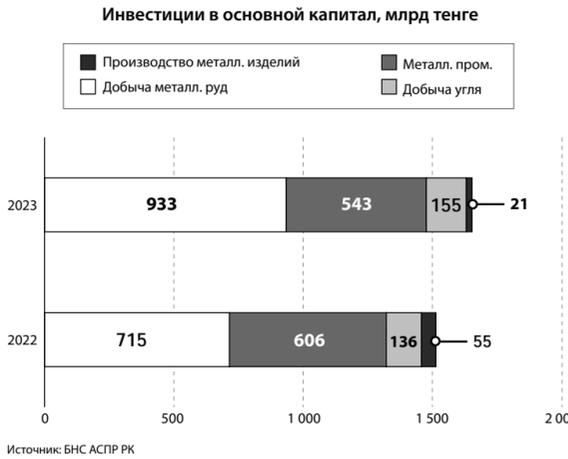
Представительство  
в Астане:  
РК, 010000, г. Астана,  
ул. Сейфуллина, 31,  
Каб.: 203, 204.  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
astana@kursiv.media

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

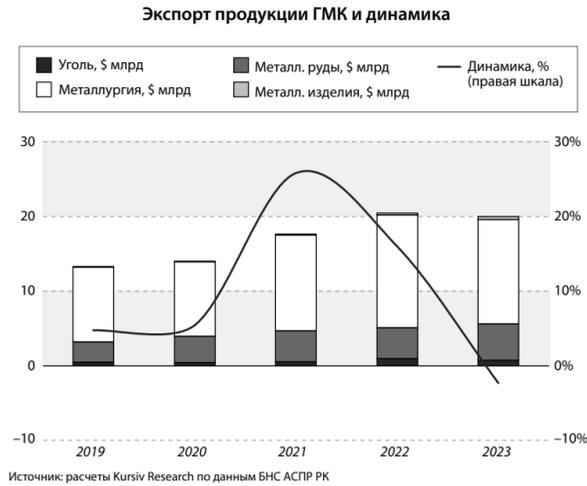
Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии  
ТОО РПЖ «Дәуір».  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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

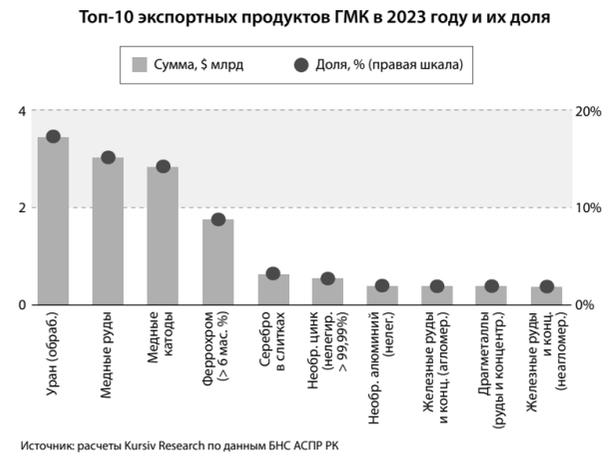
**Капиталовложения в ГКМ выросли на 9,2% в номинале**



**Экспорт продукции ГКМ сократился на 2,3%**



**Половина стоимости экспорта продуктов ГКМ приходится на первые четыре позиции**



последние два года, в 2023-м она выросла до 30,6 млн тенге (+487%). Молодая компания закрыла год с убытком в размере 9,5 млрд тенге.

Совокупная выручка шести ГКМ-активов Евразийской группы составила 2,1 трлн тенге, что на 12,6% меньше результата 2022 года. Чистая прибыль, составив 177,2 млрд тенге, сократилась на 76,4%. Связано это с тем, что у большинства вышеперечисленных компаний сокращение выручки сопровождалось ростом себестоимости и финансовых расходов. Рентабельность продаж горно-металлургического дивизиона группы сократилась с 31,1% по итогам 2022 года до 8,4% по итогам 2023-го. Ухудшение эффективности по показателю ROS фиксируется сразу в пяти активах ERG: «Казхром», ССПГО, АК, КЭЗ и «Марганец Жайрема».

**KAZ Minerals**

Группа KAZ Minerals представлена в Казахстане тремя активами: KAZ Minerals Aktogay, KAZ Minerals Bozshakol и «Востокцветмет». В 2023 году она сохранила второе место в нашем рейтинге: совокупная выручка выросла почти до 1,8 трлн тенге, что на 10% больше предыдущего результата. Рост выручки связан в первую очередь с рекордным производственным результатом на ключевом для группы месторождении Актогай.

KAZ Minerals Aktogay в прошлом году заработал чуть более 1 трлн тенге (+27,4%), впервые превысив триллионную планку. На месторождении заметно выросло производство меди (до 252,4 тыс. тонн, или на 10,9%). В 2023 году вторая сульфидная фабрика, которая была введена в эксплуатацию на исходе 2021-го, работала с превышением проектной мощности, тем самым обеспечив дополнительный объем производства меди на 26,4 тыс. тонн. Первая сульфидная фабрика практически сохранила производственный результат на предыдущем уровне. Одновременно с этим на месторождении выросло среднее содержание меди в перерабатываемой руде – до 0,5% (в 2022 году – 0,48%), что дало дополнительные 5 тыс. тонн меди.

Выпуск на KAZ Minerals Bozshakol вырос незначительно – на 2,4%, или до 104,6 тыс. тонн меди. Из отчета о производстве за 2023 год: «Продолжающиеся производственные усовершенствования на Бозшаколе также позволили предприятию увеличить производство меди, несмотря на ожидаемое снижение содержания». Но в условиях незначительной коррекции мировых цен (-3,8%) выручка компании сократилась на 4,5%, до 491,7 млрд тенге.

Сокращение выручки «Востокцветмета» на 11,1% (до 277,7 млрд тенге) сопровождалось сокращением производства меди на 7,4% (до 46,4 тыс. тонн). Спад производства был ожидаемым и связан со снижением объемов переработки руды после периодов простоя на Орловской обогатительной фабрике из-за технического обслуживания и на Николаевской обогатительной фабрике для накопления руды.

Оптимизм, связанный с ростом выручки по группе, разбавляет показатель рентабельности продаж, который снизился у двух ключевых активов. При этом совокупный показатель, напротив, незначительно подрос с 20,9% в 2022 году до 22,6% в 2023-м.

Рентабельность продаж KAZ Minerals Aktogay и KAZ Minerals Bozshakol снизило ужесточение налогообложения. В финансовой отчетности этих компаний указано, что с 1 января 2023 года ставка налога на добычу полезных ископаемых в Казахстане

увеличилась на 50%». Поэтому в структуре себестоимости двух компаний у этой статьи расходов наибольший относительный прирост. Добавим, что у KAZ Minerals Aktogay также зафиксирован заметный рост расходов по программам социальной ответственности.

**«Казцинк»**

Согласно данным корпоративного сайта компании, объем производства металлического цинка сократился на 5,5%, рафинированного свинца – на 9,2%, меди в товарном виде – на 24,6%. Одновременно с этим отмечается рост выпуска золота на 9,5% и серебра на 0,2%. Росту выручки «Казцинка» способствовало удорожание на мировых рынках зо-

чем двукратного обесценения внеоборотных активов. «В течение 2023 года снижение цен на базовые металлы и концентраты, а также увеличение стоимости финансирования (ставка дисконтирования) привело к обесценению активов двух единиц, генерирующих денежные потоки группы, – ТОО «Казцинк» и АО «Жайремский горно-обогатительный комбинат» в размере \$205 млн и \$105 млн соответственно», – указано в финансовой отчетности компании.

**«Казатомпром»**

Мировой лидер по добыче и продаже урана «Казатомпром», заняв четвертое место, поднялся на одну строчку. Выручка компании в прошлом году, составив 1,4 трлн тенге, выросла на 43,3%. В 2023-м отгрузки продукции в физических величинах были на 10% выше по сравнению с результатом предыдущего года. Однако наибольший вклад в прирост выручки внес ценовой фактор. Номинированная в долларах средняя цена реализации по группе компаний «Казатомпром» выросла на 27%.

Существенное увеличение выручки на фоне умеренной динамики некоторых операционных показателей привело к тому, что компания закрыла год с чистой прибылью в 580,3 млрд тенге, что на 22,7% больше показателя 2022 года. Из-за роста чистых убытков от обесценения и курсовой разницы, а также из-за увеличения прочих расходов рентабельность продаж снизилась на 6,8 процентного пункта и составила 40,5%.

**«Казахмыс»**

На пятую позицию спустилась корпорация «Казахмыс», которая в прошлом году заработала чуть больше 1,3 трлн тенге, что меньше на 5,6% по сравнению с 2022 годом. Несмотря на незначительный спад выручки и рост себестоимости, корпорация смогла зафиксировать рекордный прирост чистой прибыли. Этот показатель увеличился до 109,7 млрд тенге, прибавив за год 427,7%. Существенное влияние оказало уменьшение

административных и прочих операционных расходов, а также отсутствие расходов от изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов – последняя статья снизила чистую прибыль в 2022 году на 88,5 млрд тенге.

В результате этого рентабельность продаж компании выросла с 1,5% в 2022 году до 8,2% в 2023-м. Корпорация «Казахмыс» вместе с вышеупомянутой группой KAZ Minerals – два участника топ-10 крупнейших предприятий ГКМ страны, у которых в отчетном году выросла рентабельность продаж.

**RG Gold**

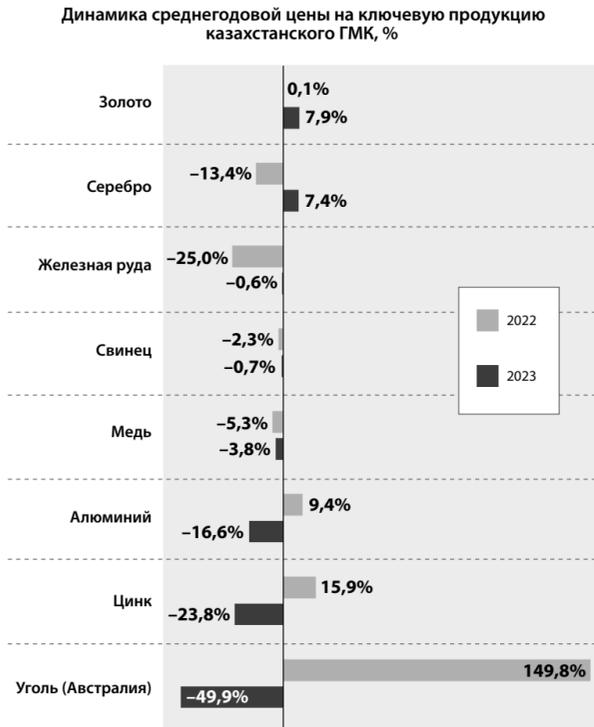
Наибольший прирост выручки показал новичок рейтинга – золотодобывающая компания RG Gold. Компания в прошлом году заработала 167,7 млрд тенге, прибавив в отчетном году сразу 210,5%. Трехзначная динамика, которая вывела компанию на десятое место в нашем рейтинге, связана с расширением произ-

водственных мощностей. В конце 2022 года компания запустила новый горно-металлургический комплекс на руднике Райгородок, способный ежегодно перерабатывать до 5 млн тонн руды.

**Qarmet**

В текущий список, как и в прошлогодний, не попал Qarmet (бывший «АрселорМиттал Темиртау»), поскольку не опубликовал финансовую отчетность за 2023 год, хотя по действующему законодательству недропользователи должны это сделать до конца августа. Эта компания является одним из ключевых игроков ГКМ-отрасли страны, в 2021 году она заняла третье место по объему выручки. Несмотря на смену акционеров – проект покинул зарубежный бизнесмен Лакшми Миттал, теперь актив принадлежит казахстанскому предпринимателю Андрею Лаврентьеву, – за 2023 год (как и за 2022-й) финансовую отчетность компания не опубликовала.

**В 2023 году мировые рынки не благоволити ГКМ-предприятиям**



Тройку рейтинга замыкает «Казцинк» – крупнейший производитель цинка, свинца, меди и драгоценных металлов. Компания в минувшем году заработала почти 1,7 трлн тенге, прибавив 2,1% к итогу 2022-го. Умеренная динамика сформировалась на фоне разнонаправленных производственных результатов.

лота (+7,9%) и серебра (-7,4%), вместе с тем в минувшем году значительно упали котировки цинка (-23,8%).

Несмотря на прирост выручки, «Казцинк» в отчетном периоде зафиксировал убыток в размере 170,9 млрд тенге на фоне роста себестоимости (в ее структуре наибольший относительный прирост показали налоги) и более

**Рейтинг крупнейших компаний ГКМ, работающих в РК, по объему выручки в 2023 году**

Место (2022 год)	Место (2023 год)	Компания	Вид деятельности (ОКЭД)	Выручка в 2023 году, млн тенге	Динамика к 2022 году	Чистая прибыль в 2023 году, млн тенге	Динамика к 2022 году	ROS (2023 год)	ROS (2022 год)
1	1	ERG	Производство алюминия, чугуна, стали и ферросплавов Добыча железных руд и угля	2 108	-13%	177	-76%	8%	31%
2	2	KAZ MINERALS	Производство меди, добыча и обогащение медной руды	1 798	10%	407	19%	23%	21%
3	3	KAZZINC	Производство свинца, цинка и олова	1 668	2%	-171	599%	-10%	-1%
5	4	KAZATOMPROM	Добыча урановой и ториевой руд	1 435	43%	580	23%	40%	47%
4	5	KAZAKHMYSS	Производство меди	1 331	-6%	110	428%	8%	1%
6	6	АЛТЫН АА МАС АЛТЫН АЛМАС	Производство благородных (драгоценных) металлов	483	-1%	80	-30%	16%	23%
7	7	POLYMETAL INTERNATIONAL PLC	Добыча драгоценных металлов	424	-13%	104	-37%	25%	34%
8	8	АКТИОНСКАЯ МЕДНАЯ КОМПАНИЯ	Добыча и обогащение медной руды	203	-15%	12	-69%	6%	16%
10	9	СП «Южная горно-химическая компания»	Добыча урановой и ториевой руд	200	52%	113	48%	56%	58%
14	10	RG GOLD	Добыча драгоценных металлов и руд редких металлов	168	211%	46	176%	27%	31%

\* «Казхром», ССПГО, «Алюминий Казахстана», КЭЗ, «Шубарколь мир», «Марганец Жайрема».

\*\* KAZ Minerals Bozshakol, KAZ Minerals Aktogay, «Востокцветмет».

\*\*\* «Бакырчирское горнодобывающее предприятие», «Варваринское», «Комаровское горное предприятие».

Источник: данные компании, БНС АСПР РК

**Методология**

В исследовательских целях в горно-металлургической компании были включены четыре вида деятельности (по двузначному коду ОКЭД): добыча угля и лигнита, добыча металлических руд, металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования. Данный подход используется государственным статистическим органом, а также профильной ассоциацией (АГМП).

Рейтинг крупнейших компаний ГКМ составлялся на основе финансовой отчетности, публикуемой на сайте депозитария финансовой отчетности для организаций публичного интереса. Рейтинг был составлен на основе выручки компаний, поскольку другие измеримые показатели (например, добыча или выпуск продукции) не

являются однородными. Были проанализированы компании с основным видом деятельности, который соответствует вышеперечисленным четырем. В расчетах выручки группы компаний, которая имеет как локальные, так и зарубежные активы, учитывались только казахстанские предприятия с контрольным пакетом.

При выявлении объема экспорта применялись переходные ключи ОКЭД ТН ВЭД за 2023 год. Ряды до 2023 года были пересчитаны согласно новым переходным ключам. С их помощью выявлялись экспортные коды (вплоть до десятизначного кода ТН ВЭД), которые соответствуют необходимому четырехзначному коду ОКЭД. Например, ОКЭД 2444 «Производство меди» – ТН ВЭД 7403110000 «Катоды и секции катодов из меди рафинированной, необработанной».

## ИНВЕСТИЦИИ

## Рецепты итальянской бабушки

Сможет ли Mama's Creations заработать \$1 млрд

Современные люди все чаще покупают уже готовые блюда. В результате рынок готовой еды к 2029 году увеличится до \$512,7 млн, а в 2024 году достигнет \$402,90 млрд, прогнозирует Mordor Intelligence. В этом секторе строит бизнес небольшая компания Mama's Creations, которая начала с продажи блюд по рецептам итальянской бабушки своего сооснователя, а теперь планирует нарастить выручку в 10 раз, до \$1 млрд. С начала года котировки Mama's Creations выросли более чем на 50%, и аналитики считают, что это не предел.

Мария ДРАНИШНИКОВА

## Ценные бабушкины рецепты

Компанию Mama's Creations – до 2023 года MamaMancini's – основали Дэн Манчини (его настоящая фамилия Доэрти) и Карл Вольф в конце 2000-х.

Манчини был далек от производства продуктов питания. В то время он был совладельцем одного из брендов одежды в Нью-Йорке, но думал о том, чтобы коммерциализировать рецепты своей бабушки, которая в 1921 году переехала из итальянского Бари в Бруклин. У Вольфа, напротив, за плечами был опыт в пищевой промышленности. В 1983 году он создал сырную компанию, которую продал в 1997 году за \$62 млн Land O'Lakes, писала The New York Times.

В 2001 году Вольф купил завод по производству замороженных блюд. В 2008–2009 годах дела пошли неважно, и Вольф нанял консультанта, чтобы найти новые возможности для развития, писала в 2021 году Alta Fox Capital Management, тогда миноритарный акционер MamaMancini's. Это и привело его к Дэну Манчини.

Партнеры начали с производства фрикаделек на мощностях Joseph Epstein Food Enterprises (JEFE), принадлежавшей Вольфу и его зятю Мэтью Брауну.

Так начался бизнес MamaMancini's. На ее логотипе было фото Дэна в детстве – на руках его держала та самая итальянская бабушка. Компанию возглавил Вольф, Манчини стал ее соучредителем, лицом и голосом бренда. Он сохранил интеллектуальные права на бабушкины рецепты, и MamaMancini's выплачивает ему роялти. В обязанности Манчини входило взаимодействие со СМИ, участие в рекламе и различных шоу. К примеру, в апреле 2009 года Манчини принял участие в популярном кулинарном шоу Марты Стюарт. После этого компания продала фрикадельки сразу в 200 супермаркетах Нью-Джерси, писал Саймонс Чейз, специалист по управлению портфелем.

Вольф финансово и эмоционально был очень вовлечен в бизнес, говорилось в материалах Alta Fox, и даже финансировал

компанию с помощью кредитов под личные гарантии. Он сосредоточен на бизнесе, хорошо понимает отрасль и показатели своей компании, хотя его планка «порой была слишком высока», писали аналитики Alta Fox.

В 2013 году MamaMancini's вышла на биржу после слияния со SPAC. Она получила листинг на Nasdaq, но торговалась на внебиржевой площадке OTC. Ее крупнейшими акционерами стали Вольф и Браун (по 24,8% акций), они же получили посты гендиректора и президента соответственно. С 15 июля 2021 года бумаги MamaMancini's торгуются на основной площадке Nasdaq.

## Маржа без компромиссов

В 2011 году (тогда вышел первый финансовый отчет MamaMancini's) компания поставляла продукцию в 11 тыс. точек, а в 2013-м – уже в 22,6 тыс. Ее выручка увеличилась на 24% в 2012 году и на 90% – в 2013-м. Одновременно росли и убытки: в 2013 году чистый убыток составил \$3 млн, почти в 4,4 раза больше, чем двумя годами ранее.

Но в 2018 финансовом году компания впервые получила прибыль – \$319 тыс.

Тогда же она наняла инвестбанки Akin Vay и Kernick Advisory Group «для изучения стратегических вариантов» развития – приобретения, слияния или продажи. Два года спустя ее консультантом стал инвестбанк V. Riley Securities, нанятый «для помощи в поиске стратегических альтернатив для повышения стоимости». Вольф нанял консультантов, поскольку считал MamaMancini's недооцененным активом.

Alta Fox в 2021 году писала, что MamaMancini's может стать отличной целью для приобретения стратегическим покупателем. У компании было 26 видов блюд, в основном она продавала свою продукцию в супермаркетах и розничных сетях в отделах замороженных и охлажденных продуктов, готовой еды и еды навынос. Примерно половину своей продукции MamaMancini's производила сама, но продавала не под своей маркой, а по заказу



Foto: Shutterstock

других компаний (по модели white label).

Этот бизнес, по мнению аналитиков Alta Fox, мог быть оценен в «более 10 EBITDA при продаже». Из записки Alta Fox следовало, что MamaMancini's есть куда расти – зачастую она поставляет в магазины только одно-два наименования из 26. Однако каждое дополнительное блюдо в сети увеличивает годовые продажи на \$3–5 млн.

## Переломный момент

В 2021 году MamaMancini's объявила о поиске активов для покупки.

До этого времени на ее счету была только одна сделка – в 2017 году она приобрела JEFE у Вольфа и Брауна.

В 2021 году она купила производителя салатов T&L Creative Salads и оливков – Olive Branch. Вместе они обошлись компании в \$11 млн наличными (собственных средств и кредитных) и \$3 млн векселями, писала она в отчетности. Эти покупки дали ощутимый результат – более 3 тыс. новых точек продаж и более 10 тыс. мест на полках розничных магазинов.

В 2022 году MamaMancini's приобрела миноритарную

долю в продавце готовых блюд Chef Inspirational Foods за \$1,2 млн, а год спустя воспользовалась опционом и довела долю до 100%. Вторая часть сделки стоила ей \$2 млн наличными и \$1,5 млн акциями (их продавец получит в 2025 году по рыночной цене).

В то же время MamaMancini's начала менять команду. В 2022 году Вольф ушел с поста гендиректора. Это был ожидаемый шаг. Аналитики Alta Fox писали, что ему 76 лет и он «не хочет вечно руководить компанией».

Его место занял Адам Л. Майклс, девять лет до этого проработавший в Mondelez International, производителе кофе Jacobs Monarch и шоколада Alpen Gold. Вольф сказал тогда, что опыт Майклса отвечает задачам компании на нынешнем этапе ее развития: она стремится ускорить рост за счет развития собственной линейки продуктов, а также за счет сделок по покупке новых активов. В 2023 году Вольф продал 6,2 млн акций по \$2,5 за бумагу, спустя полгода свой пакет продал Браун – 5,6 млн бумаг за \$3,5, незадолго до этого он ушел на пенсию.

А Майклс начал собирать свою команду. Первым директором по закупкам стала Джоселина Перальта из Henkel, директором по маркетингу – Лорен Стелла, экс-коллега Майклса по Mondelez, главным операционным директором стал Скип Таппан, работавший в Walmart, Procter & Gamble и Campbell Soup. После назначения Таппана и объявленных в тот же день результатах за II квартал 2025 финансового года двое из четырех аналитиков повысили таргеты для акций Mama's Creations.

MamaMancini's сменила название на Mama's Creations в 2023 году – «как отражение эволюции от домашней итальянской компании до поставщика <...> охлажденных продуктов в рознице по всей стране», написала компания в отчете за 2024 финансовый год, закончившийся 31 января.

Сейчас Mama's Creations продает полуфабрикаты более чем в 8400 офлайн-магазинах США, ее продукцию также можно купить на Amazon и в крупнейшем американском «магазине на диване» QVC.

Цель компании – стать универсальной платформой, предлагающей потребителям натуральные и

простые в приготовлении продукты. А план нового гендиректора – получить \$1 млрд выручки в 2030 году, написал Саймонс Чейз. Для сравнения: в 2024 финансовом году выручка компании выросла на 11%, до \$103,3 млн, чистая прибыль увеличилась на 184% за год, до \$6,5 млн.

Ее стратегия роста основана на идее, что гастрономические зоны в супермаркетах становятся все более важными, писал в блоге на Seeking Alpha аналитик Марк Герштейн.

Сейчас средняя целевая цена четырех аналитиков – \$11, это потенциал роста более 48% к цене последнего закрытия.

С начала года котировки Mama's Creations выросли более чем на 50%, за последний год – более чем на 67%. Среди рисков для инвесторов Mama's Creations Чейз называет растущую конкуренцию и ограниченное количество торговых сетей, в которых представлена продукция. О другом риске предупреждала сама компания. У ее бумаг невысокая ликвидность, это может привести к повышенной волатильности. Однако этот риск в целом характерен для компаний малой капитализации.

## Фонд Роусе назвал три заслуживающие внимания IT-акции из своего портфеля



Foto: Shutterstock

Пока акции «великолепной семерки» выигрывают от бума искусственного интеллекта, бумаги небольших компаний показывают волатильность, но тем и интересны в долгосрочной перспективе, считает Джо Хинтц, управляющий портфелем фонда Roouse Small-Cap Total Return Fund, который инвестирует в основном в компании малой капитализации, выплачивающие дивиденды. Он назвал три акции из своего портфеля, на которые стоит обратить внимание инвесторам.

Мария ДРАНИШНИКОВА

## Coherent

Компания Coherent с капитализацией \$13,5 млрд разрабатывает материалы, лазеры и сенсоры для промышленности, электроники, медицины и других рынков. К примеру, ее датчики для смартфонов используются для разблокировки при помощи распознавания лица, а также для сканирования окружающей среды в приложениях дополненной реальности. В последнее время почти все рынки, на которых работает Coherent, были на циклических минимумах и сейчас возвращаются к фазам роста, пишет Хинтц. Он напоминает: с начала года и до середины июля акции компании подорожали почти вдвое, до \$80,5. На этом фоне фонд сократил позиции в Coherent, «ожидая,

пока разыграется долгосрочная история», говорит Хинтц.

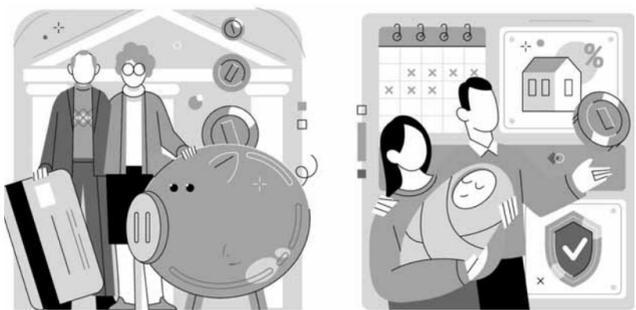
## Kulicke &amp; Soffa

Kulicke & Soffa с капитализацией \$2 млрд занимает большую часть рынка оборудования для так называемого баллонного соединения, которое используется на завершающей стадии упаковки при производстве полупроводников. Хинтц называет бизнес-модель компании высококачественной, а финансовые показатели – прекрасными. В III квартале 2024 финансового года ее чистая выручка снизилась почти на 5% в годовом выражении, до \$181,7 млн, при этом прибыль на акцию за тот же период выросла более чем втрое, до \$0,22. Рынок, на котором

работает Kulicke & Soffa, замедлился, отмечает управляющий портфелем Роусе. Акции компании за последний год подешевели более чем на 16%. Воспользовавшись этим, фонд увеличил позицию в них и ждет, когда закончится период спада, пишет Хинтц.

## Hackett Group

Hackett Group с капитализацией \$723 млн предоставляет консалтинговые услуги для повышения производительности. Она разработала инструмент, который позволяет оценить готовность бизнеса к внедрению технологий искусственного интеллекта и выбрать направления, в которых ИИ мог бы быть ему полезен. Хинтц объясняет: развитие ИИ может повлечь на консалтинговый сектор, но у Hackett Group отличная возможность сделать на него ставку и монетизировать уникальные данные, которые она накапливала на протяжении многих лет. Новая разработка, по его мнению, может значительно повысить прибыльность Hackett. Ее выручка во II квартале 2024 года составила \$77,7 млн, почти не изменившись год к году, а прибыль на акцию снизилась на 3%, до \$0,31. За последние 12 месяцев котировки компании прибавили более 14%.



# Разные песни о добром

> стр. 1

Например, многие БВУ в своих отчетах утверждают, что на постоянной основе поддерживают (в том числе материально) участников ВОВ и (или) помогают не самым богатым семьям упаковать детей в школу. Однако только у Халыка «Курсив» обнаружил точные размеры оказанной помощи и охваченной целевой аудитории: по 100 тыс. тенге для 84 ветеранов войны и совокупно 57 млн тенге (в товарном виде) для 2,5 тыс. школьников.

Правда, иногда в раскрытиях возникает путаница. Например, в консолидированной аудированной отчетности Халык Банка сказано, что в 2023 году группа внесла 2 млрд тенге в ОФ «Қазақстан халқына». Однако согласно годовому отчету, 2 млрд тенге было направлено в аффилированный БФ «Халык». Судя по ответу банка, в первом документе была допущена ошибка. «В 2023 году сумма в 2 млрд тенге была направлена в частный благотворительный фонд «Халык», в фонд «Қазақстан халқына» средства не направлялись», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе Халыка.

Поскольку в секторе есть явные лидеры с точки зрения прозрачности благотворительных расходов, там должны быть и аутсайдеры. Например, в годовых отчетах двух банков (Bereke и Jusan) «Курсив» не обнаружил информации ни об одном конкретном благотворительном проекте.

Jusan (где в середине 2023 года сменился акционер, а сам банк был возвращен в юрисдикцию РК) в своем отчете поведал, что

«продолжил развивать социально ответственный бизнес, активно участвуя в благотворительных и спонсорских проектах, как социальных, так и экологических» и «поддержал ряд образовательных проектов, культурных фестивалей и спортивных мероприятий, а также оказал благотворительную помощь медицинским учреждениям и проектам для людей с инвалидностью». Как отмечается в документе, в 2023 году «особое место в благотворительности и спонсорской деятельности банка заняло направление финансовой грамотности». В рамках данного направления, отнесенного банком к приоритетным, Jusan все-таки раскрыл два конкретных реализованных проекта (см. инфографику).

Bereke (который весь 2023 год находился внутри госхолдинга «Байтерек») скрупулезно перечислил имиджевые площадки (в том числе «крупнейшие казахстанские и международные деловые мероприятия»), на которых он выступил спонсором, а по поводу благотворительности написал лишь то, что «видит своим долгом оказывать поддержку детским учреждениям и общественным организациям». Для сравнения: в 2022 году тогда еще Сбер успел (скорее всего, до введения санкций) реализовать ряд точечных благотворительных проектов (например, закупить кареты полиции и патрульные полицейские автомобили, профинансировать ремонт пострадавших во время Кантара зданий), а вот ресурсов на спонсорство (да и смысла в нем) у банка уже не осталось.

## Благотворительные проекты банков в 2023 году

<b>Halyk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Взнос в благотворительный фонд «Халык»: 2 млрд тенге</li> <li>Бесплатная газификация 200 частных домов в Астане и Алматы: 200 млн тенге</li> <li>Помощь благотворительному фонду «Аяла»: 8,4 млн тенге</li> <li>Помощь фонду «SOS Детские деревни Казахстана»: 124 млн тенге</li> <li>Раздача продуктовых корзин нуждающимся семьям в Жанаозене и Алматинской области*: 93 млн тенге</li> <li>Опреснительная установка малой мощности в Жанаозене*: 23 млн тенге</li> <li>Помощь специализированному лицу «Арыстан»*: 23 млн тенге</li> <li>Финансирование строительства социального жилья в Астане*: 1,5 млрд тенге</li> <li>Строительство детских спортивно-игровых площадок в Жанаозене*: 403 млн тенге</li> </ul>
<b>kaspi bank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Покупка самокатов для воспитанников двух детских домов</li> <li>Помощь детям с синдромом Дауна</li> </ul>
<b>centercredit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Покупка автомобилей для ряда государственных медицинских учреждений</li> <li>Новогодняя елка для детей с ограниченными возможностями и одиноких пожилых людей</li> <li>Поддержка академии боевых искусств Samurai для детей-сирот</li> </ul>
<b>ОТБАСЫ БАНК</b>	Благотворительная деятельность (помощь малообеспеченным семьям, ветеранам ВОВ, детям-сиротам) осуществлялась за счет собственных средств сотрудников
<b>ForteBank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Строительство общеобразовательной школы в городе Есик: 5,95 млрд тенге</li> <li>Фонд социальной поддержки сотрудников органов внутренних дел: 5 млн тенге</li> </ul>
<b>JUSAN</b>	Информация о конкретных благотворительных проектах и их бюджетах не раскрывается
<b>Eurasian Bank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Списание кредитов семьям погибших при пожарах в Абайской области: 10 млн тенге</li> <li>Поддержка благотворительных мероприятий фонда «Центр Сердца»</li> <li>Закуп бытовой техники для службы скорой помощи в Актобинской области</li> </ul>
<b>FREEDOM BANK</b>	Банк не является эмитентом и не представляет годовые отчеты на KASE
<b>Bereke Bank</b>	Информация о конкретных благотворительных проектах и их бюджетах не раскрывается
<b>BANK RBK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Покупка новогодних подарков подшефным детдомам и другим детским учреждениям</li> <li>Помощь общественному фонду Paralympic Sports Association</li> </ul>
<b>HOME CREDIT BANK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Покупка 1,1 тыс. комплектов зимней униформы для работников скорой помощи в Астане</li> <li>Списание кредитов пяти семьям из Абайской области, пострадавшим от пожара</li> </ul>
<b>NURBANK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Бесплатное высшее образование для выпускников детских домов</li> <li>Горячие обеды для работников коммунальных служб</li> <li>Благотворительный забег Charity Music Run</li> <li>Ремонт дороги и замена бордюров для многопрофильной областной больницы в СКО</li> </ul>

\* Проекты реализованы в 2023 году благотворительным фондом «Халык» на средства Халык Банка (возможно, в том числе предоставленные ранее).  
 Источник: неаудированные годовые отчеты и консолидированная аудированная отчетность банков; приведенный в инфографике перечень проектов не является исчерпывающим

## Спонсорские и имиджевые проекты банков в 2023 году

<b>Halyk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>«Общество без долгов»: проект партии Amanat по обучению сельского населения основам финграмотности: 500 млн тенге</li> <li>Фестиваль «Азия Дауысы»: 300 млн тенге</li> <li>Halyk Arena: 185 млн тенге</li> <li>Фестиваль концертов под открытым небом: 131 млн тенге</li> <li>Проект «Народная лига»: финансирование баскетбольных секций в детдомах и интернатах и организация финального турнира: 121 млн тенге</li> <li>Казахстанская федерация гимнастики: 100 млн тенге</li> <li>Форумы, выставки, конкурсы: 56,5 млн тенге</li> <li>Театр оперы и балета им. Абая: 50 млн тенге</li> <li>Astana Half Marathon: 30 млн тенге</li> <li>Турнир по настольному теннису в Астане: 20 млн тенге</li> </ul>
<b>kaspi bank</b>	Общественное объединение Qazaq Geography
<b>centercredit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Образовательные конкурсы и турниры для студентов ряда вузов</li> <li>Финал школьной баскетбольной лиги в Алматы</li> <li>Установка арт-объекта «Қара Шапан» в Алматы</li> </ul>
<b>ForteBank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Федерация тенниса Казахстана: 722 млн тенге</li> <li>Проведение художественных выставок: 71 млн тенге</li> </ul>
<b>JUSAN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Перевод на казахский язык и издание книги о финансовой грамотности для детей и родителей</li> <li>Бесплатный тренинг для журналистов на тему «Банк и инвестиции»</li> </ul>
<b>Eurasian Bank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Поддержка технологического форума в университете AlmaU</li> <li>Спонсорское участие в производстве х/ф «Байдың қызын аламын»</li> <li>Генеральное партнерство в форуме Business Lady Aqmola</li> </ul>
<b>FREEDOM BANK</b>	Казахстанская федерация шахмат: 3,261 млрд тенге*
<b>Bereke Bank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Технологический форум Digital Almaty</li> <li>Выставка казахстанских производителей Ulttyq Onim</li> <li>Media Құрылтай</li> <li>Международный форум «Астана»</li> <li>Форум цифровых технологий Digital Bridge</li> <li>Конференция Ассоциации комплаенс и деловой этики</li> <li>Инструментальные концерты в честь Дня города в Алматы</li> </ul>
<b>BANK RBK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Спонсорский контракт с теннисисткой Еленой Рыбакиной</li> <li>Спонсорский контракт с боксером Али Ахмедовым</li> <li>Генеральное спонсорство в выставке Ulttyq Onim</li> <li>IT-конференция DevOpsDays Almaty</li> <li>Фестиваль оркестров в Алматы</li> <li>Фестиваль фортепианной музыки Kazakh Piano Fest</li> <li>Издание альбома «30 лет Тенге»</li> </ul>
<b>HOME CREDIT BANK</b>	Информация о конкретных спонсорских проектах и их бюджетах не раскрывается
<b>NURBANK</b>	Информация о конкретных спонсорских проектах и их бюджетах не раскрывается

\* Бюджет проекта не раскрывается

\* Сумма была выделена консолидированно группой «Фридом Финанс», в которую входит Freedom Bank.

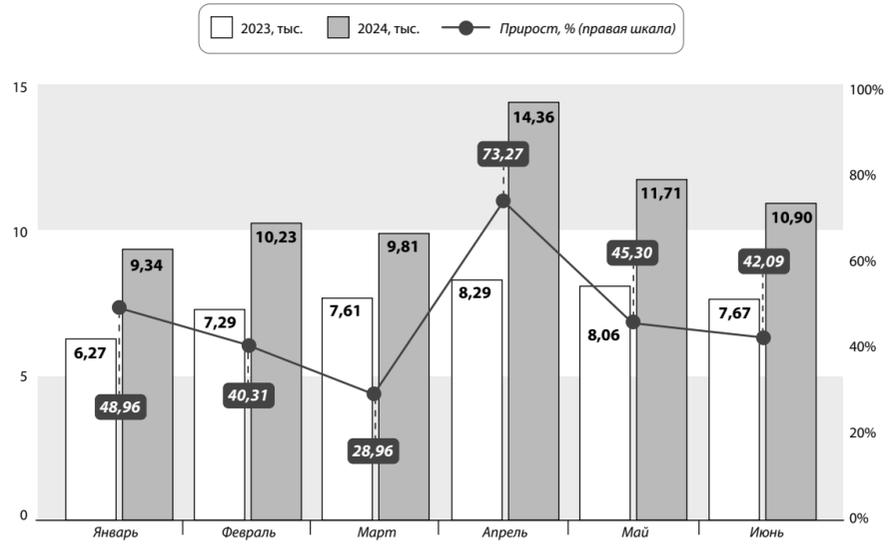
Источник: неаудированные годовые отчеты и консолидированная аудированная отчетность банков; приведенный в инфографике перечень проектов не является исчерпывающим

# БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Илья Ким

## Количество выплат



Источник: расчеты СК «Евразия» по данным ГКБ

# Почему подорожает ОГПО ВТС

## Обязательное автострахование остается нерентабельным для страховых компаний

&gt; стр. 1

Это сказалось на убыточности (отношение выплат к премиям) класса: по подсчетам аналитиков СК «Евразия», она выросла с 60% за первое полугодие 2023-го до 84,57% за первое полугодие 2024 года.

Убыточность превысила таргет в 65%, который теперь также устанавливает АРПФР. С учетом административных расходов (офисы продаж, колл-центры, персонал), на которые, по словам предправления Freedom Insurance **Азамата Керимбаева**, идет до 20–30% собранных премий, расходов на цифровизацию бизнес-процессов (их потребовало использование «Европротокола») и резервов по заявленным, но еще не выплаченным убыткам, ОГПО ВТС стало для страховщиков направлением с отрицательной рентабельностью.

### Катализаторы убыточности

Аналитики «Евразии» сигнализируют об увеличении числа ДТП и, соответственно, выплат – на 48% за первое полугодие 2024 года (по сравнению с аналогичным периодом 2023-го). При этом выплаты, совершенные в рамках «Европротокола» в первой половине года, составили всего 6,3% от общего числа. Этот механизм урегулирования не стал драйвером роста убыточности, как ожидали некоторые страховщики. Заместитель председателя правления «Евразии» **Нуржан Джантуреев** так объясняет рост числа ДТП: «Вероятно, реальное количество ДТП статистически выросло не так сильно,

но автолюбители стали чаще обращаться в страховые компании по страховым случаям. Другими словами, ранее скрытые ДТП, когда водители договаривались друг с другом на месте без привлечения полиции и страховых компаний, начали перекатываться в страховую статистику».

Джантуреев также указывает на рост издержек в связи с «отставкой» страховых агентов с начала этого года. Ранее обязательное автострахование сильно от них зависело, реформой регулятора страховки по классу теперь полностью продаются онлайн. Страховые агенты получали вознаграждение в зависимости от того, как они отработают (нет продаж – нет вознаграждения), теперь же СК (которые решили сохранить и офлайн-продажи таких страховок) вынуждены платить за ту же работу менеджерам, но на постоянной основе, вне зависимости от их результативности.

У Jusan Garant убыточность по ОГПО ВТО за восемь месяцев 2024 года составляет 85,4% (за восемь месяцев 2023-го – 51,9%). Первый заместитель председателя правления Jusan Garant **Рамазан Асильов** рассказывает, что убыточность существенно выросла не только из-за новых коэффициентов, но и из-за того, что компания с марта по август 2024 года не продавала традиционно маржинальные трансграничные страховки ОГПО ВТС (страховка для водителя иностранного авто, которое въезжает в Казахстан, дорожка, а процент обращений в страховые – ниже). Причина приостановки продаж – техни-

ческие доработки продукта по требованию регулятора. Компании, в чьем портфеле есть трансграничное страхование, в определенной мере «смягчают» убыточность обязательного автострахования.

### Пусть каждый платит за свой риск

Чтобы снизить реальную убыточность по ГПО ВТС, страховщики предлагают механизм, по которому каждый будет платить сам за себя соответственно своему риску. По их мнению, система «бонус-малус» (чем аккуратнее водителю, тем меньше у него коэффициент и поэтому конечный тариф) потеряла свою актуальность: она больше не мотивирует автолюбителей ездить аккуратнее. Страховщики предлагают в несколько раз увеличить премию по автостраховке для очень неаккуратных водителей, а для прилежных – снизить. Азамат Керимбаев оценивает, что подорожание страховки коснется только 30% автолюбителей, для остальных обязательная страховка станет значительно дешевле.

Кроме того, некоторые страховщики предлагают «отпустить» тарифы. Керимбаев объясняет, как это может работать: на первом этапе страховщики смогут изменять тариф в обе стороны на 50% от базового тарифа. При этом СК будут оценивать каждого водителя индивидуально, на основании собственного скоринга или скоринга ГКБ.

Напомним, сейчас тарифный коридор колеблется между плюс и минус 10% от базового тарифа, что не дает сильно дифференци-

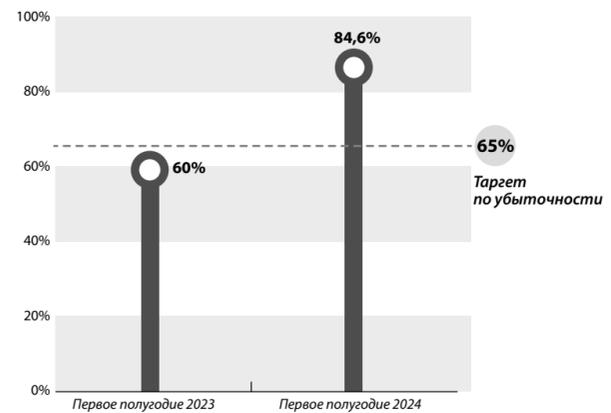
ровать премии для прилежных и неаккуратных водителей и не позволяет заметно изменить ситуацию по убыточности. В начале года Jusan Garant воспользовался правом увеличить поправочный коэффициент на 10%. Обязательная автостраховка стала дороже в этой страховой, компания потеряла клиентов, но даже это не помогло ей существенно снизить убыточность. «Мы ожидаем, что это решение (о праве страховых увеличивать или уменьшать страховой коэффициент на 10% – «Курсив») незначительно скажется на сокращении коэффициента убыточности по ОГПО ВТС к концу года», – констатирует Рамазан Асильов.

На втором этапе страховщики предлагают ввести практически неограниченный тарифный диапазон, установив только минимальный и максимальный размеры премий. «Но к этому этапу мы сможем подойти после успешной реализации первого этапа, когда увидим, что такой подход действительно работает и страховщики не злоупотребляют своим правом на самостоятельную тарификацию», – оговаривается Керимбаев.

Свободное тарифообразование также позволит поднять лимит ответственности страховщиков с 600 до 1000 МРП, считает председатель правления Freedom Insurance. Значение в 600 МРП установили в 2007 году, с тех пор оно не пересматривалось, а за это время цены на автозапчасти и ремонткратно выросли. Сейчас страховщикам не хватает собранных премий, чтобы полностью покрыть ремонт поврежденного авто.

## Убыточность страховых компаний по ОС ГПО ВТС за первую половину 2024 года превысила таргет в 65%

### Убыточность страховых компаний по ОС ГПО ВТС



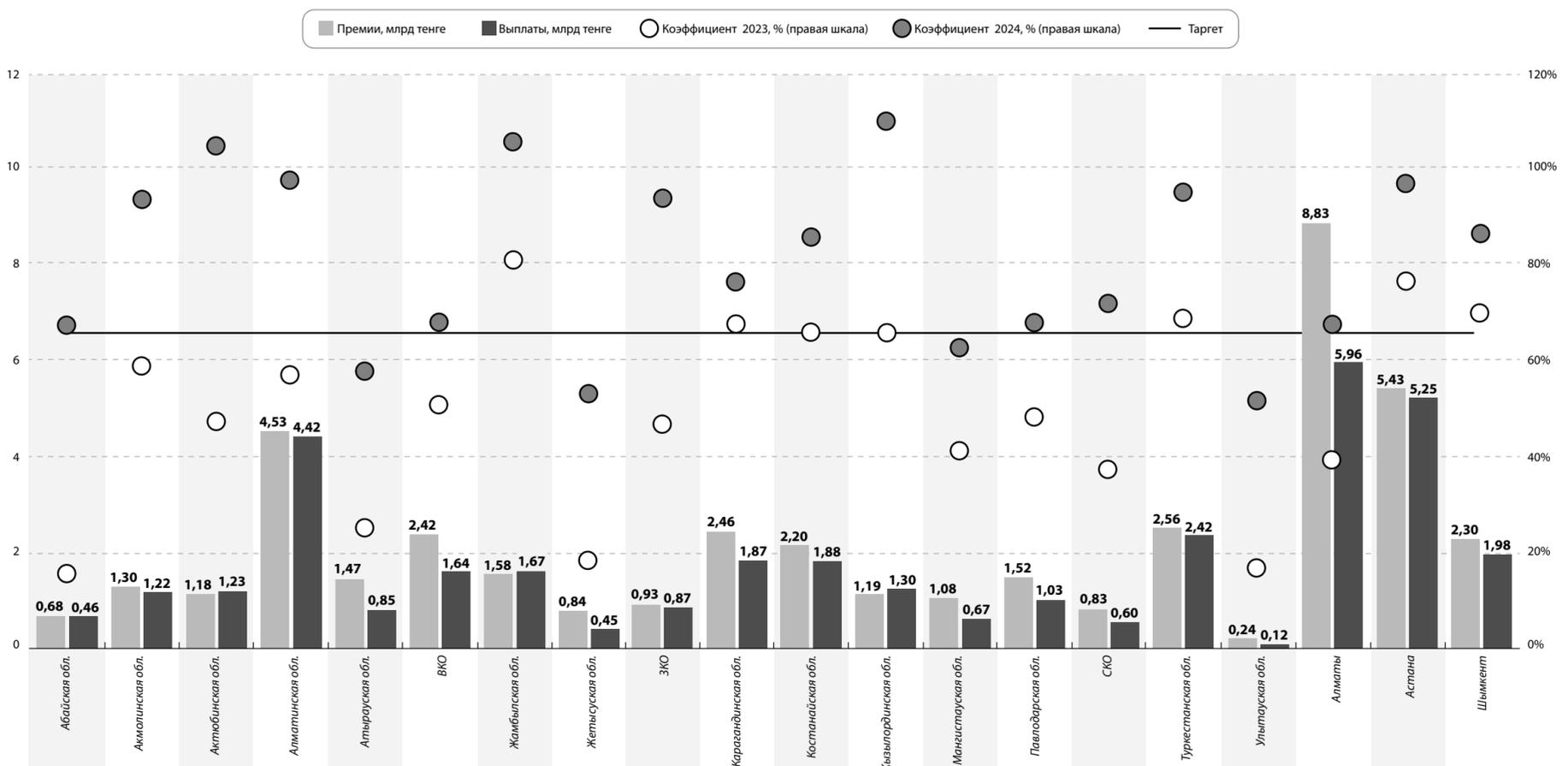
Источник: по подсчетам СК «Евразия»

«Нужно рассматривать среднюю стоимость страховки ОГПО ВТС именно в долларах США, потому что цены на запчасти привязаны к доллару, притом что запчасти составляют порядка 60–70% от суммы возмещения в расчете ремонта транспортного средства. Если учесть эти факторы и подсчитать, то выходит, что в 2008 году средняя стоимость страховки составляла \$67, а в 2023 году она снизилась до \$37. При этом средняя сумма выплаты в долларах продолжает расти. С 2020 по 2023 год она выросла с \$1000 до \$1240», – приводит данные Керимбаев.

Принцип «каждый платит за свой риск» должен распростра-

няться и на таксистов, считают страховщики. Таксисты чаще используют авто, поэтому у них выше риск попасть в аварию. Азамат Керимбаев рассказывает, что страховые компании и агрегаторы такси сейчас разрабатывают механизм взаимной интеграции, где СК получают доступ к данным по поездкам, а агрегатор страхует ответственность таксиста. СК предлагают стимулировать таксистов аккуратнее ездить через ежедневную комиссию таксистов агрегаторам. Например, если сегодня таксист ездил аккуратно, его комиссия составит 4% вместо фиксированных 6,5%, если неаккуратно – все 10%.

## Коэффициент выплат по регионам в первом полугодии 2024 года



Источник: расчеты СК «Евразия» по данным ГКБ

Какие сегменты рынка недвижимости в Казахстане и Узбекистане интересуют иностранных инвесторов, на какую доходность они рассчитывают и какую получают на самом деле?

Наталья КАЧАЛОВА

«Если у вас больше нескольких миллионов долларов США, возможно, стоит договориться с застройщиком и купить целый этаж из 10 небольших квартир. Это хорошая диверсификация за пределами западного мира. В качестве инвестиций в недвижимость я бы предпочел иметь 10 однокомнатных квартир в Казахстане, чем студию площадью 20 кв. м в Париже, – рассуждает о привлекательности инвестиций в казахстанскую недвижимость международный инвестор и консультант Ладислас Морис. – Если же ваш чистый капитал составляет менее \$2 млн и вы можете позволить себе купить только несколько квартир в Казахстане в рамках своего портфеля, этот рынок, вероятно, не имеет смысла».

Иностранные инвесторы рассматривают развивающиеся рынки, например Казахстан или Узбекистан, как возможность диверсифицировать капитал и получить более высокую доходность, покупая недвижимость на рынке «куда еще никто не идет». Но на этом пути инвестор может столкнуться с административными барьерами, несовершенством законодательства и валютными рисками. В результате фактическая доходность не совпадает с ожидаемой.

### Ограничения для инвестора и способы обхода

В то время как частники-иностранные ежегодно скупают десятки тысяч домов и квартир на миллиарды долларов в Турции, ОАЭ, Таиланде и Европе, рынки недвижимости в Казахстане и Узбекистане ограничены для частных зарубежных инвестиций. Так, в Узбекистане иностранец как физическое лицо может приобрести только новый объект стоимостью не менее \$180 тыс. А в Казахстане для приобретения недвижимости необходим вид на жительство.

Эти ограничения существенны для инвесторов с небольшим капиталом, но для профи – лишь формальность. Все, что не позволено физлицам, может сделать юридическое лицо, созданное иностранцем. «Обычно проще создать компанию и купить недвижимость на ее имя, чем подавать заявление на получение вида на жительство», – рассуждает Рид Кирхенбауэр, команда которого помогает инвесторам формировать портфели «в труднодоступных» странах на азиатском рынке.

«Например, зарегистрируйте консалтинговую компанию, которая будет выставлять счета за несколько часов каждый год. Это немного серая зона, но обычно никто не будет беспокоить вас, если вы останетесь достаточно маленьким. Просто купите несколько квартир, не привлекайте к себе внимания и не будьте жадными», – предлагает другой иностранный инвестор-консультант.

# Зачем иностранцам казахстанские квадратные метры

## Инвестиции с препятствиями

Основные трудности возникают у иностранных инвесторов, когда деньги уже вложены, а объект инвестиций еще находится на этапе реализации. По словам экспертов, проблемы могут быть связаны с местной экономикой, правовой средой, инфраструктурой и административными барьерами.

«Во время строительства определенного объекта могут возникнуть вопросы подведения инфраструктуры. Изменения в законодательстве могут приводить к дополнительному согласованию и пересмотру получения разрешительных документов, что ведет к увеличению срока реализации и операционных издержек», – перечисляет партнер, руководитель офиса Cushman & Wakefield Kazakhstan Гульшат Сариева.

Руководитель департамента консалтинга и оценки Colliers Kazakhstan Максим Никитюк тоже говорит о рисках недостатка инфраструктуры, а также добавляет к перечню рисков нестабильность местной валюты и неразвитость финансовых рынков. «Основными вызовами остаются валютные колебания, особенно в условиях нестабильных цен на сырьевые товары. Местные финансовые рынки остаются недостаточно развитыми, что ограничивает доступ к капиталу и создает дополнительные финансовые риски для иностранных инвесторов, которые полагаются на международные рынки», – говорит он.

В Узбекистане, по словам партнера и генерального директора Commonwealth Partnership Uzbekistan [CMWP] Дениса Соколова FRICS\*, самая первая проблема для иностранных ин-

весторов, которая значительно усложняет расчеты и является дополнительным риском, это мораторий на привязку арендной платы к эквиваленту определенной суммы в иностранной валюте.

Вторая проблема – низкая степень доверия на рынке. «При покупке актива необходимо проводить дорогостоящий строительный аудит, юридический аудит, которые с большой вероятностью выявят проблемы, но не факт, что продавец сможет или будет готов устранить их. Это означает, что покупателю придется еще до того, как войти в сделку, понести серьезные расходы», – объясняет Соколов.

Нередки случаи, когда продавцы искажают финансовые показатели с расчетом на то, чтобы получить более высокую доходность для себя. «Мы сталкивались с ситуацией, когда собственник включал в цену те улучшения, которые, как он считал, сделает покупатель. Условно говоря, актив приносит арендный доход в \$1 млн, и собственник продает его за \$12 млн, обещая 16% доходности, так как исходит из того, что покупатель инвестирует в реконструкцию и будет получать \$2 млн от аренды», – приводит пример гендиректор CMWP.

## Инвесторы из каких стран вкладывают в недвижимость в Центральной Азии

Потенциальными точками входа на рынок как Казахстана, так и Узбекистана для инвесторов-иностранцев являются жилые недвижимость, склады и туристические объекты.

Из-за имеющихся в Казахстане ограничений иностранные инвестиции в основном сосредоточены в крупных проектах,

поддерживаемых на государственном уровне. Это, например, столичные проекты арабских инвесторов Abu Dhabi Plaza, американцев The St Regis Astana или турецкие проекты Rixos Water World и Town Center в Актау, Karavansaray в Туркестане.

Среди иностранных инвесторов в коммерческую недвижимость Алматы – итальянская проектно-строительная компания Renco, в складскую недвижимость активно инвестируют российские компании – Ozon и Wildberries. Институциональных иностранных инвесторов в казахстанскую недвижимость нет.

Такая же ситуация на рынке Узбекистана – по словам руководителя CMWP, девелоперские проекты в основном вкладываются частные инвесторы. «Мы видим корейские деньги в девелопменте офисов, отелей и жилья, казахские инвестиции заметны в жилом сегменте, китайские – в девелопменте жилых комплексов, российские – в логистике и т. д.», – перечисляет спикер.

«Наиболее активными являются инвесторы из России и СНГ, для которых основная задача – получение валютной доходности в благоприятной юрисдикции. Эти инвесторы в основном рассматривают небольшие активы, начиная от пулов квартир и заканчивая портфелями коммерческой недвижимости (до \$5 млн). Для них критериями являются предполагаемая доходность и простота сделки, поэтому они в основном смотрят на первичный рынок и они же являются клиентами офисов продаж девелоперов», – рассказывает Денис Соколов. – Восточные инвесторы, в частности корейские и китайские, ориентированы на более крупные проекты в партнерстве с локальными бизнесменами и

желательно поддерживаемыми на государственном уровне. Господдержка проектов – важнейший критерий. Однако такие проекты идут медленно, так как требуют длительной проработки, и их финансовая модель может быть не очень очевидной».

Западные инвесторы наименее заметны на рынке Узбекистана. Для таких инвесторов недвижимость является дополнением к их основному бизнесу (производство, бизнес-услугам и т. п.). «Часто случается, что, пока прорабатывается инвестиционный проект на уровне корпорации, иностранцы осуществляют частные инвестиции в недвижимость или бизнес, так как видят потенциал Узбекистана», – добавляет Соколов.

Нехватку институциональных инвестиций в недвижимость Узбекистана в CMWP связывают с отсутствием инвестиционного продукта: качественных зданий с прозрачной историей и понятной бизнес-моделью. «Рынок только начинает предлагать сделки в формате Sale-Leaseback (продажа с последующей обратной арендой – «Курсив»), которые станут первыми системными институциональными сделками на рынке. Такой формат дает возможность продавцу инвестировать в свой основной бизнес, а покупателю – получать гарантированный арендный доход. При этом цена объекта, арендная ставка, срок договора аренды и индексация являются неотъемлемыми элементами сделки по купле-продаже», – говорит спикер.

## Доходность: ожидания и реальность

«Доходность в 18–20% годовых в USD – это та цифра, которая может зажечь огонь алчности в глазах любого инвестора», – считает Денис Соколов.

Но фактическая доходность девелоперских проектов что в Казахстане, что в Узбекистане редко достигает этих цифр.

По оценкам Гульшат Сариевой, самая высокая доходность в Казахстане на сегодня в секторе логистической недвижимости (10–12%), а также офисной и торговой недвижимости (8–12%). Инвестиции в премиальное жилье в среднем приносят 6–10% годовых, а на вторичном рынке – 4–6%. «Логистическая недвижимость особенно привлекательна из-за транзитных грузопотоков и роста e-commerce. Объемы таких инвестиций – \$5–30 млн, в зависимости от масштаба и расположения объектов. Коммерческая недвижимость показывает доходность выше среднего благодаря спросу на офисные и торговые площади в Алматы и Астане. В регионах доходность может быть выше, но с большими рисками. Объемы инвестиций в коммерцию – \$10–50 млн и выше для крупных объектов в столицах», – комментирует эксперт.

В Узбекистане вложения в гостиничные комплексы в культурных и туристических городах (Самарканд, Бухара, Хива), по словам Сариевой, могут принести 10–18% годовых при объеме инвестиций \$5–25 млн. Коммерческая недвижимость благодаря экономическому росту и спросу на офисные и торговые площади в Ташкенте дает 10–15% годовых (объемы инвестиций \$5–30 млн). А жилая – 7–12% годовых. В жилой недвижимости RVз с растущим спросом на качественное жилье наиболее перспективным сегментом в Cushman & Wakefield Kazakhstan считают новостройки премиум-сегмента (объем инвестиций \$1–3 млн для индивидуальных проектов, \$5–20 млн для крупных жилых комплексов).

Оценки CMWP скромнее. «Локальный рынок предлагает доходность не выше 14%, и это при оптимистичных расчетах, – вдумчивый инвестор понимает, что реальная доходность будет минимум на 2 процентных пункта ниже, – говорит Денис Соколов. – В других странах высокая доходность обеспечивается использованием кредитного плеча. В Узбекистане заемные средства очень дорогие, поэтому можно рассчитывать только на прямую доходность».

Несмотря на то что в Узбекистане запрещены ставки аренды в иностранной валюте, все инвесторы, по словам Соколова, рассчитывают доходность в долларах. «Это является в некоторой степени самообманом. Поэтому ожидания по доходности у иностранных инвесторов завышены», – отмечает эксперт.

Те иностранные инвесторы, кто уже попробовал рынок недвижимости Казахстана и Узбекистана «на вкус», соглашаются с оценками экспертов. «Нет, этот рынок не делает вас богатым. Это просто диверсификация с доходностью выше средней», – резюмирует Ладислас Морис.

\* FRICS – Fellow of Royal Institution of Chartered Surveyors – одна из высших международных степеней квалификации в области недвижимости.



Фото: Shutterstock/skylord

Фото: Shutterstock/Evguey

## LIFESTYLE

«Новая победа в суде: расслабьтесь!» – пост с таким названием размещен на Instagram-странице экогруппы Riposte Alimentaire («Продуктовый ответ»). Той самой, что прославилась покушением на картину «Мона Лиза» Леонардо да Винчи в январе этого года, а в феврале – на Le Printemps Клода Моне.

Самира САТИЕВА



Фото: скриншот

В обоих случаях экоктивистки швыряли в шедевры банки с супом, пытаясь таким образом привлечь внимание к социальным проблемам в стране. «Каждый третий француз не ест каждый день», – кричали участники Riposte Alimentaire во время акции в Лувре.

Картины, защищенные стеклом, не пострадали, но раме Le Printemps повезло меньше: ее все-таки подпортили. Предполагалось, что ремонт обойдется в 2200 евро, но, как сообщили в социальных сетях Riposte Alimentaire, уже на первом судебном заседании мэрия Лиона (там, в Музее изящных искусств, находится картина Клода Моне) потребовала символический 1 евро.

## Эти выгодные нападения на шедевры Как арт-вандализм и неудачная реставрация приносят прибыль

### Резня в музее

Не всем так везет: в 1996 году Художественный музей Сент-Луиса (США) подал иск на \$2,5 млн против Музея Уитни в Нью-Йорке и службы безопасности. Причина – происшествие с картиной **Роя Лихтенштейна** «Шторы»: охранник музея **Реджинальд Уокер** нарисовал на ней сердце и написал «Реджи + Кристалл. Люблю тебя, Булочка». В итоге художества влюбленного оценили в \$500 (от Музея Уитни) плюс \$500 (от органов службы безопасности Лонг-Айленда) и миллион долларов штрафных санкций плюс не менее \$500 на возмещение ущерба от самого охранника.

Причем это не единственный случай арт-вандализма с работами Роя Лихтенштейна: в 2005 году в Художественной галерее города Брегенц (Австрия) его картину порезали ножом. Вот как писал об этом в книге «Зеркальный зал: Рой Лихтенштейн и лица в живописи 1960-х» писатель **Грэм Бадер**: «В 2005 году, за день до закрытия самой успешной выставки в своей истории, галерея в австрийском Брегенце стала местом резни. Экспозиция, о которой идет речь, называлась «Рой Лихтенштейн: классика нового», жертва – картина 1994 года «Обнаженные в зеркале». Преступница была вооружена отверткой, аэрозольной краской и карманным ножом. Это была 35-летняя бывшая проститутка из Мюнхена, страдающая, как потом сообщалось, шизофренией. Газеты писали, что злоумышленницей двигало убеждение, что картина на самом деле фальшивка, а не «подлинник Роя Лихтенштейна». Это заявление куратора выставки, оскорбленный подозрениями, конечно же, немедленно опроверг».

Впрочем, это происшествие не помешало аукционному дому Phillips через 11 лет выставить изрезанную (четыре косые надреза в 30-сантиметров) и отреставрированную картину на аукцион, предварительно оценив ее в десятки миллионов долларов. Самое интересное, что это не единственный случай в истории: как показывает практика, в наше время «нападения на шедевры» нередко приносят как минимум рекламу, как максимум – прибыль. Рассказываем, как это делается – умышленно и случайно.



### Мультишные комментарии к Гойе

Известные как «арт-провокаторы», современные британские художники братья **Джейк и Динос Чепмен** начали свою карьеру с полного «безобразия», создавая шокирующие инсталляции из пластиковых манекенов («Деяния ради мертвых» – Great Deeds Against the Dead), продолжили проектом с видами Ада (после его демонстрации в Эрмитаже им предъявили обвинения в экстремизме и оскорблении чувств верующих), и, наконец, в начале 2000-х решили заняться арт-вандализмом. Но не в музеях и не в галереях: благополучные выпускники Королевского колледжа искусств купили серию офортов, напечатанных с оригинальных пластинок **Франциско Гойи**, выбрав трагический цикл «Ужасы войны», и «подредактировали» их, нарисовав поверх растерзанных тел мультишные физиономии



Фото с сайта www.allvisualarts.org

Jake & Dinos Chapman. One Day you will be Loved (Again) – Joseph Goupy (1719–2010 – 2012).

Микки-Маусов. Арт-критики писали, что таким образом братья Чепмен задавались вопросом: можно ли посмеяться над искусством, которое давно признано великим?



Фото с сайта sworder.co.uk

Jake & Dinos Chapman. One Day You Will No Longer Be Loved (that it should come to this...) XVIII, 2012.

на совместном аукционе современного искусства Sotheby's и галереи **Ларри Гогосьяна** одну из работ Чепменов предварительно оценили в \$40–60 тыс., а цены на их адские пейзажи достигают сотен тысяч долларов.

### «Пушистый Иисус»

Двенадцать лет назад о небольшом городе Борха (Испания) знали разве что любители вина, а турагенты предлагали туры в Борху только тем, кто хотел «насладиться тихой и спокойной атмосферой провинциального испанского города». Ситуация изменилась после августа 2012 года, когда в газете Heraldo De Aragun появилась небольшая информация о фреске Иисуса Христа в храме Милосердия в Борхе – с очень интересными фотографиями. Через несколько часов эту историю подхватили BBC, New York Times, Der Spiegel и другие – она стала мировой сенсацией, и в Борху потянулись туристы, чтобы своими глазами увидеть «Пушистого Иисуса» – такое название получила фреска после реставрации: смотрите фото.

изображением непонятно кого с грустными глазами и в меховом капюшоне. История с фотографиями распространилась с огромной скоростью, журналисты разных изданий «соревновались» в описании изображения Иисуса – так, корреспондент BBC сообщил, что картина похожа на «карандашный набросок очень волосатой обезьяны в плохо сидящей тунике». В соцсетях появились мемы на тему «Обезьянки Иисуса». Расстроенные священники решили, что картину нужно как-то прикрыть, но тут в Борху приехали туристы и попросили показать им «Пушистого Иисуса». На сайте change.org опубликовали петицию в защиту Иисуса Сесилии Хименес, сравнивая ее с **Гойей**, **Мунком** и **Модильяни**. Вскоре «туристический поток» стал



Фото: Javier Vinuela / AP

А все началось в 2010 году, когда прихожанка храма Милосердия, 85-летняя **Сесилия Хименес**, устав смотреть на то, как постепенно разрушается фреска испанского художника **Элиаса Гарсиа Мартинеса**, изображающая Иисуса Христа (конец XIX – начало XX века), предложила свои услуги по реставрации. Она была не профессиональным художником, но крепкой любительницей, и ей это позволили. Два года синьора Хименес работала над фреской на виду у священников и прихожан, и, судя по всему, мало кто обращал на это внимание, пока однажды она не решила взять небольшой «тайм-аут» и уехала отдыхать.

Именно в это время в храм Милосердия зашла журналистка, и увиденное на стене показалось ей настолько забавным, что она тут же написала об «отреставрированной фреске» в Heraldo De Aragun. Иисуса на самом деле было сложно узнать: это была уже не фреска, а скорее детский рисунок с

постоянным, и тогда в Борхе решили смириться с новообретенной славой и использовать ее себе во благо, а именно – брать деньги за просмотр.

Если до 2012 года Борху посещали около 6 тыс. туристов в год, то за первые полтора года посмотреть на фреску приехали около 90 тыс. человек из 110 стран.

В 2016 году в Борхе открыли музей в честь «Пушистого Иисуса», экспонатами которого стали не только сама фреска (кстати, она получила титул «худшей реставрации в истории живописи»), но и все публикации на эту тему – от газетных статей до телесюжетов. По некоторым данным, благотворительный фонд получает около 52 тыс. евро в год от прибыли, заработанной как на билетах, так и на «мерчандайзинге» и правах на изображение. А изображают ее часто и много: от компьютерных игр (Knights of Pen & Paper 2), оперных спектаклей (Behold the man) до этикеток на вине, которым так славится Борха.

08.12 НАЧАЛО 20:00  
ALMATY ARENA  
ALLSTARS MUSIC FEST  
BLUE / K.MARO / JAY SEAN

IL Divo в рамках мирового тура 20th Anniversary Tour в Алматы  
Дворец Республики, 1 октября, 19:00

DIKIDI.kz event  
Алматы – 2 октября  
Астана – 4 октября

Концерт Xcho  
Алматы – 12 октября  
Астана – 13 октября

Концерт Алексея Чумакова  
Астана – 15 октября  
Алматы – 18 октября

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Балет MODANSE со спектаклем Gabrielle CHANEL  
Алматы – 24 октября  
Астана – 27 октября