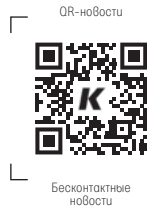


# КУРСИВ



QR-новости

Бесконтактные новости

**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
ДЕЛО РУК САМОГО АЭРОПОРТА

стр. 3

**ИНДУСТРИЯ:**  
ВЫХОДЯ НА ОБГОН

стр. 6

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:**  
ВЕЛИКИЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПУТЬ

стр. 7

**LIFESTYLE:**  
КОТЕНОК НА МИЛЛИАРД

стр. 8

kursiv.media

## Истории с географией

«Курсив» подсчитал, сколько в среднем должны казахстанцы банкам, и сравнил полученные суммы с размерами банковских счетов усредненного жителя страны. Как говорят цифры, в северных регионах и Алматы люди предпочитают (или им удается) сберегать, тогда как в южных областях население вынуждено (или предпочитает) жить преимущественно в долг.

Виктор АХРЁМУШКИН

### Приятного кредитного аппетита

По расчетам «Курсива» (на основе данных Нацбанка), за последний год задолженность среднего казахстанца по банковским займам выросла на 23,4% и достигла почти 950 тыс. тенге на душу населения. С учетом микрокредитов и претензий коллекторов размер удельных обязательств физлица превышает 1 млн тенге. Если исключить из числа заемщиков детей и пенсионеров, каждый трудоспособный гражданин РК сегодня должен банкам в среднем почти 1,7 млн тенге.

Долговая нагрузка жителей Казахстана перед БВУ сильно разнится в зависимости от места проживания. В среднем по республике на каждого гражданина РК (любого возраста) по состоянию на 1 сентября этого года приходился кредит (непогашенный остаток по займу, полученному физлицом) в размере 948 тыс. тенге. В четырех регионах (Алматы, Астана, Шымкент, Карагандинская область) этот показатель выше странового уровня, причем для Алматы и Астаны – существенно выше (в 2,5 раза и 2,2 раза соответственно, см. инфографику). Жители остальных 16 регионов занимают меньше среднего, в том числе в Туркестанской и Алматинской областях – значительно меньше (28 и 20% от среднего розничного займа по Казахстану). Заметно ниже размер удельного кредита также в Акмолинской (57% от странового) и Жамбылской (52%) областях и СКО (50%).

В структуре розничного портфеля наибольший вес имеют потребительские ссуды (беззалоговые, если статистика регулятора корректна). По этому виду продукта среднестатистический казахстанец должен сегодня банкам 626 тыс. тенге. В большинстве регионов удельная задолженность по потребам находится в коридоре от 500 тыс. до 650 тыс. тенге. На этом фоне резко выделяется Алматы: на каждого жителя бывшей столицы приходится действующий потребзаям в размере 1,7 млн тенге.

> стр. 4



Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

## Уловка-17

Почему правительство РК не разглашает названия утвержденных им 17 мегапроектов?

**Громко заявив об утверждении списка 17 крупных проектов с инвестициями в 15 трлн тенге, казахстанское правительство не торопится назвать их поименно. Kursiv Research отыскал проекты, подходящие под описание, ранее данное властями, назвал бенефициаров этих проектов и сравнил промышленную политику «старого» и «нового» Казахстана.**

Сергей ДОМНИН

### Тайный список

Формирование перечня из 17 мегапроектов (назвем его топ-17) – мера правительства по исполнению президентского послания, следует из распространенного в конце августа этого года сообщения на официальном сайте премьер-министра РК. Из сообщения следовало, что «правительством утверждён перечень из 17 крупных проектов с объемом инвестиций более 15 трлн тенге».

Конкретных названий проектов в официальном источнике не приводилось, однако в отдельных случаях были раскрыты создаваемые мощности: судя по описанию выпускаемых продуктов, проекты

сосредоточены в металлургии, нефте- и газохимии, химпроме, производстве продовольственного сырья, туризме и гостиничном бизнесе.

«Реализация этих проектов создаст более 26 тыс. новых рабочих мест, увеличит экспорт на 6 трлн тенге и обеспечит импортозамещение на сумму более 1,5 трлн тенге. Эти меры также способствуют созданию высокотехнологичных производств, повышению квалификации местных кадров и заключению офтейк-контрактов с отечественными производителями», – заявили в правительстве РК.

> стр. 2



## Большая сушка

Почему строительную отрасль может ожидать череда дефолтов

Строительная отрасль Казахстана «сушится» после того, как набрала «жирка» в 2021-2022 годах, когда на рынок хлынул поток пенсионных денег. Те застройщики, кто пришел в отрасль в «тучные» годы, но так и не научился считать расходы, могут оказаться на грани дефолта.

Наталья КАЧАЛОВА

По данным Бюро национальной статистики АСПР РК, за девять месяцев текущего года в Казах-

стане введено в эксплуатацию 12,4 млн квадратных метров жилья. Больше трети жилых квадратов приходится на два мегаполиса – Астану (2,7 млн кв. м, 22% в общестрановом объеме) и Алматы (1,7 млн кв. м, 14%).

За пять лет годовой объем введенного жилья в Астане удвоился, а в Алматы вырос на треть. Пик роста объемов ввода жилья в эксплуатацию пришелся на 2020 год – +17% в целом по стране, +72% в Астане и +14% в Алматы год к году.

Именно в 2020-м, учитывая средний цикл строительства ЖК 1,5 года, вводились в эксплуатацию объекты, начатые во второй половине 2018-го,

сразу после запуска самой популярной на казахстанском рынке льготной ипотечной программы «7-20-25».

### Все на стройку

Одновременно с ростом объемов строительства стало увеличиваться число застройщиков. Общее количество компаний, занятых в строительстве (включая инфраструктурное строительство), по данным БНС АСПР РК, за пятилетку выросло на 13% – до 8,9 тыс. фирм.

> стр. 3

**ЧИТАЙТЕ**

# КУРСИВ

**НА БУМАГЕ!**

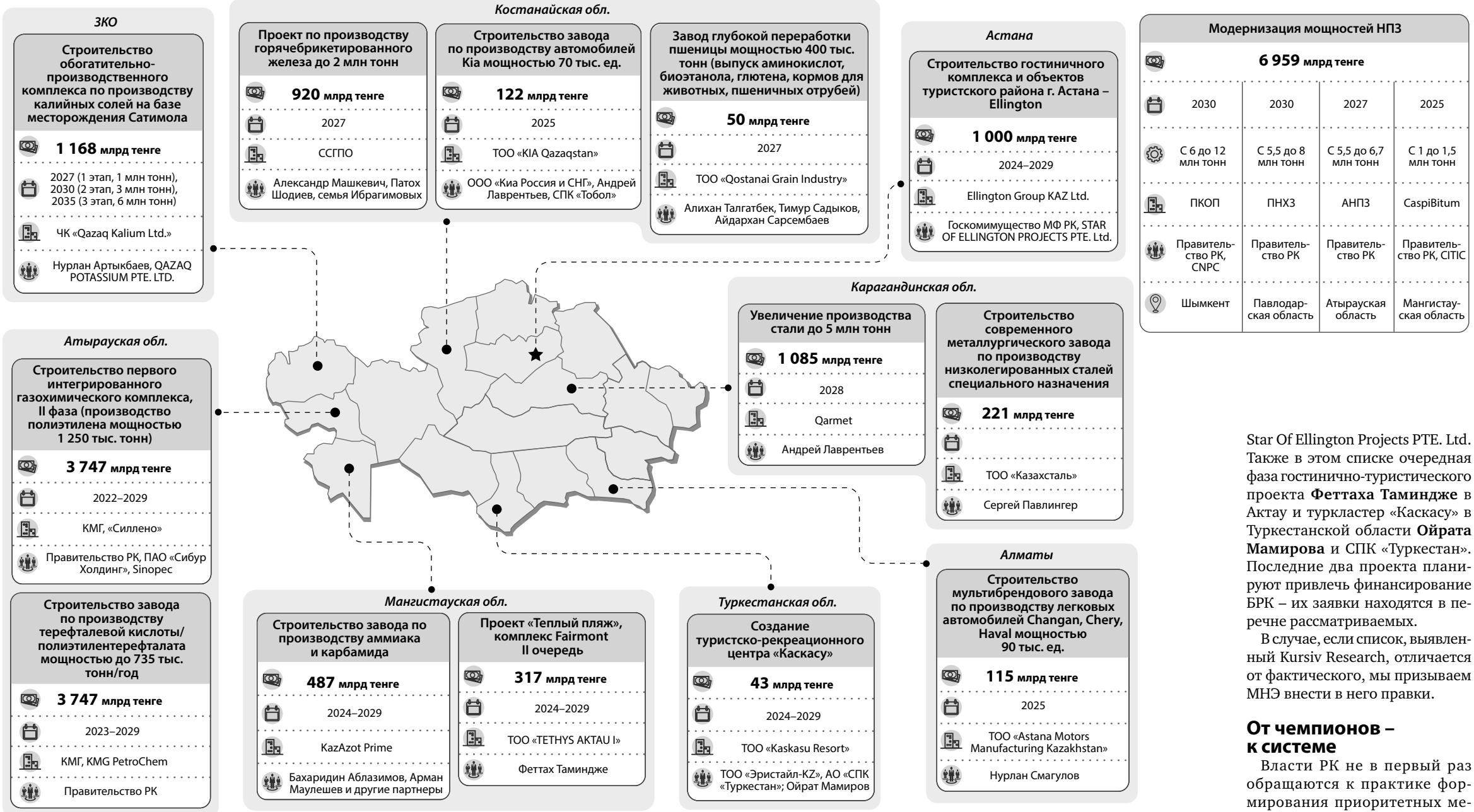
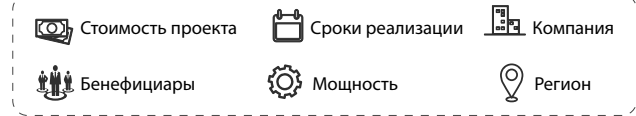
Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

**Подписка через каталоги:**

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

## ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРОЕКТОВ ИЗ СПИСКА 17 КРУПНЕЙШИХ ПРОЕКТОВ, УТВЕРЖДЕННЫХ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РК

Объем инвестиций, указанный в USD, рассчитан по официальному курсу USD/KZT на 24.10.2024 – 486,65 тенге



Источник: Kursiv Research по данным открытых источников

# Уловка-17

## Почему правительство РК не разглашает названия утвержденных им 17 мегапроектов?

> стр. 1

В Министерстве промышленности и строительства РК Kursiv Research сообщили, что формированием перечня данных проектов занималось Министерство национальной экономики (МНЭ), а Минпром лишь предложил несколько проектов. В МНЭ отказались предоставить перечень проектов, сославшись на то, что «с учетом приоритетов развития рынка и конъюнктуры экономического сектора данный перечень пересматривается», а также «прорабатываются вопросы встречных обязательств с инвесторами».

В министерстве не смогли дать четкого ответа, каким НПА правительство утвердило перечень проектов. Из комментария МНЭ следовало, что министерство совместно с другими госорганами отобрало «17 крупных проектов, направленных на создание кластеров высокого передела».

### «Никакого секрета здесь нет»

Kursiv Research сравнил информацию официального сообщения с прозвучавшими в публичной среде заявлениями чиновников, данными карты индустриализации, госпрограмм, списка проектов на стадии реализации и на рассмотрении у Банка развития Казахстана (БРК), а также другими данными открытых источников и сформировал группу из 17 проектов, наиболее подходящих под описание топ-17. Публично заявленные сведения о производственных мощностях 10 из них совпадают с данными проектов, о которых упоминали в сообщении правительства РК. Суммарный объем инвестиций топ-17 проектов, сформированных по итогам анализа Kursiv Research, с учетом



Фото: пресс-центр KPI.KZ

текущего обменного курса оценивается в 16,2 трлн тенге.

Наиболее крупные проекты сконцентрированы в нефтехимическом секторе: это запланированная «КазМунайГазом» (КМГ) в перспективе до 2030 года модернизация четырех подконтрольных НПЗ общей стоимостью в \$14,3 млрд (или 7 трлн тенге). Под описание, данное правительством, в точности подходит модернизация Шымкентского НПЗ (ПКОП) с увеличением объема переработки нефти на 6 млн тонн.

Еще два крупных проекта КМГ связаны со II фазой проекта интегрированного газохимического комплекса и созданием производства полиэтиленотерефталата в Атырау, общая стоимость которых оценивалась в \$7,7 млрд. Партнерами нацкомпании в этих проектах выступают российский «Сибур» и китайский Sinopres.

В топ-17 с высокой вероятностью вошел проект строительства обогатительно-производственного комплекса по производству калийных солей на

базе месторождения Сатимола в Западно-Казахстанской области. Инвестпроект трехэтапный и рассчитан до 2035 года, оценивается в \$2,4 млрд. Конечные бенефициары – Нурлан Артыкбаев и сингапурская QAZAQ POTASSIUM PTE. LTD.

В \$2,2 млрд ранее оценивали проект Qarmet Андрея Лаврентьева по увеличению выплавки стали до 5 млн тонн к 2028 году в Темиртау. Еще один проект с участием этого бизнесмена – строительство завода Kia по выпуску 70 тыс. авто в год в Костане, где

наряду со структурой Лаврентьева собственниками являются ООО «Киа Россия и СНГ» и СПК «Тобол». Второй автомобильный проект, подходящий под описание в топ-17, – мультимаркетный завод Нурлана Смагулова в Алматы. Оба проекта должны быть реализованы до конца 2025 года.

С высокой вероятностью присутствует в списке проект строительства завода по производству аммиака и карбамида стоимостью \$1 млрд KazAzot Prime Бахаридина Аблазимова. Производство, которое планируют запустить не позднее 2026 года, должно расширить экспортный потенциал действующего мангистауского производителя удобрений – «КазАзота».

Крупный металлургический проект, который ранее упоминался главой Минпрома Канатом Шарлапаевым в списке приоритетных, – это завод по выплавке низколегированных сталей специального назначения, реализуется в карагандинском СЭЗ и оценивается в 221 млрд тенге. Этот проект, бенефициаром которого является Сергей Павлингер, находится на рассмотрении БРК.

Есть в топ-17 и проекты в сфере туризма. В МНЭ не детализировали особенности этих проектов. Однако в действующей Концепции развития туристской отрасли РК на 2023–2029 годы упомянуты три крупных инвестпроекта: «Строительство гостиничного комплекса и объектов туристского района г. Астана», стоимость которого ранее оценивалась в 1 трлн тенге, который планировал реализовать Ellington Group KAZ Ltd., конечными бенефициарами которой является правительство РК в лице Госкоммущества МФ РК и сингапурская

Star Of Ellington Projects PTE. Ltd. Также в этом списке очередная фаза гостинично-туристического проекта Феттах Таминдже в Актау и туркластер «Каскасу» в Туркестанской области Ойрата Мамирова и СПК «Туркестан». Последние два проекта планируют привлечь финансирование БРК – их заявки находятся в перечне рассматриваемых.

В случае, если список, выявленный Kursiv Research, отличается от фактического, мы призываем МНЭ внести в него правки.

От чемпионов – к системе  
Власти РК не в первый раз обращаются к практике формирования приоритетных мегапроектов. В ноябре 2007 года правительство РК приняло программу «30 корпоративных лидеров Казахстана», целью которой заявлялась «консолидация усилий бизнеса и государства в создании новых и модернизации существующих производств, обеспечивающих диверсификацию и развитие экспортного потенциала нессырьевого сектора экономики страны». По факту программа политически обеспечивала приоритет участникам в получении финансирования у институтов развития, главным образом у БРК.

В 2015 году была новая попытка сфокусироваться на приоритетных проектах – тогда «Байтерек», возглавляемый Куандыком Бишимбаевым, отобрал 28 компаний для участия в программе национальных чемпионов: их проекты на 170 млрд тенге планировалось профинансировать через институты развития, объединенные в «Байтерек» (в том числе и через БРК). Финалом этой политики можно считать критику работы БРК президентом Касым-Жомартом Токаевым, который после январских событий заявил, что институт развития превратился в личный банк для избранных.

Создание перечня из 17 мегапроектов напоминает шаг в том же направлении, который с высокой вероятностью даст те же результаты. Возможно, с этим и связано стремление чиновников не раскрывать детали процесса принятия решений и список бенефициаров.

Фокус госполитики на чемпионах неизбежно приведет к обвинениям кабинета в симпатиях тем или иным предпринимателям. Альтернативой этому подходу является систематизация мер промышленной политики в рамках единой программы развития нессырьевых секторов. Такая попытка уже была предпринята в 2009 году, когда вместо «30 корпоративных лидеров» была принята Госпрограмма индустриально-инновационного развития, позволившая сформировать комплексную – выстроенную от центра к регионам – систему поддержки инвестиций в нессырьевые секторы. К сожалению, на сегодня от ГПИИР осталась только карта индустриализации.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Alteco 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

Билье-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 ГИМАДДИНОВ  
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

# Большая сушка

## Почему строительную отрасль может ожидать череда дефолтов

> стр. 1

А количество тех, кто строит жилье в мегаполисах, судя по данным korter.kz, росло еще активнее – на 20–65%. Если в 2019-м в Астане и Алматы на korter.kz было зарегистрировано 100 и 80 компаний-застройщиков соответственно, то в 2021–2023 годах в Астане их стало 120, а в Алматы – 135.

«В 2021 году в отрасль бесконтрольно залили неограниченную массу денег, строить начали практически все. Те, кто производил бетон, чуть ли не объединяли дворники начинали строить жилые объекты», – подтвердил на Astana Construction Forum президент Ассоциации застройщиков Казахстана **Виктор Микрюков**.

Говоря о неограниченной массе денег, спикер подразумевает период, когда государство поддерживало отрасль пенсионными деньгами, разрешив казахстанцам использовать излишки на счетах ЕНПФ для улучшения жилищных условий. На фоне действующих льготных ипотечных госпрограмм (включая «7-20-25») это обеспечило рекордную активность населения – в 2021 году количество сделок купли-продажи жилья достигло 606 тысяч. Для сравнения: в 2020 году количество купленных квартир и домов было почти вдвое меньше 2021-го – 307,9 тыс., в 2022-м – на треть меньше (462,8 тыс. сделок).

### Серый девелопмент

Основной источник финансирования многих жилых проектов – инвестиции от частных клиентов. «Большинство строительных компаний работает в формате строительства на деньги дольщиков», – соглашается Виктор Микрюков

«Банки не очень активно кредитуют строительную отрасль», – добавляет руководитель Kursiv

Research **Сергей Домнин**, опираясь на отчетность Нацбанка. Кредиты банков и прочие заемные средства, по статистике, занимают лишь от 2% до 7% в структуре инвестиций в основной капитал предприятий строительного сектора.

Ставки банковских кредитов для отрасли, по сути, являются заградительными. Согласно данным опроса Нацбанка, застройщики считают подъемными ставки на уровне 7,3%, а фактические кредитные ставки на конец 2023 года были почти в три раза выше – 19,6%.

Причина, по которой банки не готовы кредитовать застройщиков и снижать ставки, – непрозрачность строительного рынка. Даже крупные игроки рынка предпочитают работать по принципу «деньги любят тишину», не говоря о представителях малого бизнеса, на которых, по статистике, в отрасли приходится более половины (51%) компаний.

«Найдите консолидированную финансовую отчетность топ-5 застройщиков – не найдете. Только один застройщик в Казахстане недавно получил международный рейтинг (BI Group в 2024 году анонсировал получение рейтинга Fitch. – «Курсив»), – приводит доводы на Astana Construction Forum председатель правления Казахстанской Жилищной Компании (ЖЖК) **Алтай Куздибаев**.

«По сути, сейчас около 70% серого рынка, – делится наблюдениями Виктор Микрюков, – потому что обходить закон, нарушать его очень «дешево», нет реальных правовых последствий. Можно за кеш реализовывать квартиры и экономить на налогах. К примеру, квартиру стоимостью 50 млн тенге по договору оформить за 25 млн тенге. И дольщики это, к сожалению, проглатывают. Очень много подобных махинаций,

которые приносят дополнительный профит».

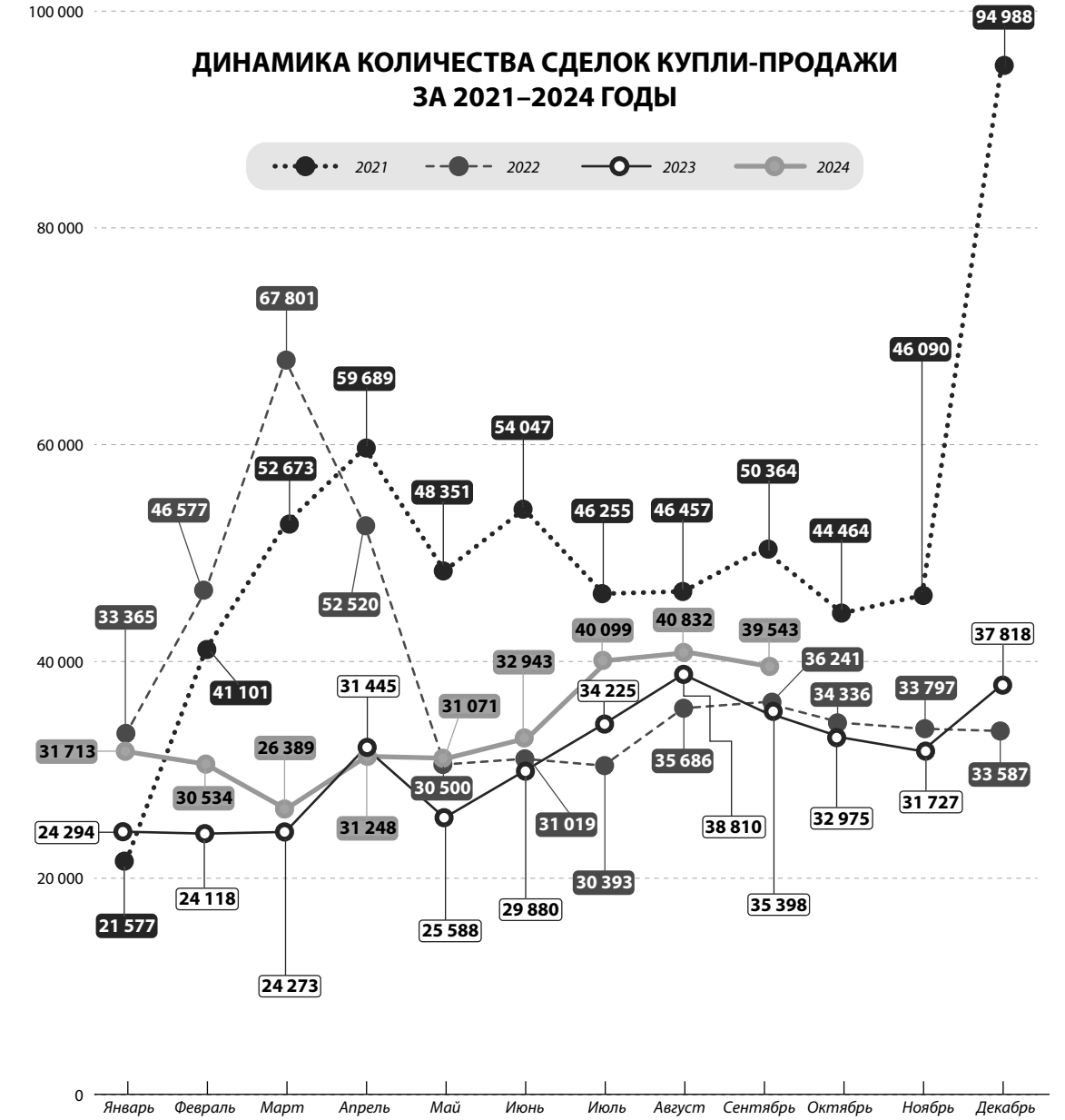
### Просчеты на коленке

По словам президента Ассоциации застройщиков, строительный рынок не только абсолютно не прозрачен, он еще и в большей его части достаточно непрофессионален. «Все расчеты себестоимости, все подходы к формированию цены не имеют под собой рыночного обоснования», – поясняет Микрюков.

Это, по словам спикера, одна из причин, почему после существенного снижения платежеспособного спроса такие компании-новички начали испытывать проблемы. «После того как краник финансирования был закрыт (порог ЕНПФ повышен, льготные ипотечные программы сокращены. – «Курсив»), эти компании начали сдуваться. Еще недавно популярные компании в этом году начинают не исполнять свои обязательства, постепенно уходя в дефолт», – говорит он.

«На рынке Астаны есть мелкие застройщики, которые не соответствовали критериям акимата и закрылись, не выдержав конкуренции на рынке», – подтверждает независимый столичный риелтор **Арман Абденюв**.

«Но есть застройщики, которые произвели большое количество жилых «квадратов» и продолжают его производить, так как не могут остановить процесс. В основном это жилье в рамках госпрограмм, относящееся к классу эконо. Для реализации построенного жилья застройщики вынуждены привлекать покупателей скидками и акциями. В ином случае многие компании ожидают кассовый разрыв», – дополняет картину представитель компании REBUS Project Development Consultancy (Казахстан) **Ботагоз Динейхан**. Это, по словам спикера, вскоре



может привести к банкротству еще нескольких застройщиков, не имеющих достаточного «плеча» в виде свободных денежных средств, чтобы завершить строительство жилья. А на казахстанском рынке вновь станет больше объектов незавершенного строительства и потерпевших дольщиков.

### Выборочная стагнация

Строительный рынок жилья в Казахстане стагнирует, сходятся во мнении эксперты.

В ведущих казахстанских строительных компаниях не ответили на запрос «Курсива» о том, как изменился спрос на новостройки после сокращения льготных ипотечных программ и уменьшились ли они в связи с этим объемы будущих проектов.

Однако общую тенденцию можно отследить по основным поставщикам стройматериалов. Производители цемента и бетона на Astana Construction Forum в один голос заявили о сокращении потребления их продукции в 2024 году.

Информацию о замедлении темпов жилищного строительства подтверждают и другие игроки рынка. «Мы видим и фик-

сируем, что начинает запускаться в строительстве все меньше и меньше объектов», – говорит Виктор Микрюков. «Застройщики заметно сократили объем будущих проектов», – делится наблюдениями Абденюв.

По словам Динейхана, столичные застройщики сетуют, что сильно просел спрос на эконом-жилье, особенно вдали от центра города, и стало очень сложно продавать новостройки. Но с другой стороны, отмечает Динейхан, спрос на дорогое жилье небольшой площади в хорошей локации, ближе к центру, наоборот, возрос. Арман Абденюв добавляет, что в основном сейчас казахстанцы покупают в столице одно-, двухкомнатные квартиры за наличный расчет у надежных застройщиков.

Косвенно снижение спроса на недорогие новостройки в столице и сохраняющийся интерес к премиальному жилью в топовых локациях страны можно проследить по стратегии самих застройщиков. Так, BI Group, с одной стороны, в этом месяце проводит BIG October в Астане со скидками до 17% на квартиры, до 60% – на паркинги и до 50% – на кладовые, с другой сторо-

ны, анонсировал запуск сразу нескольких элитных объектов в предгорьях Алматы с ценами от 1,4 млн тенге за «квадрат» и собственными бассейнами, теннисными кортами, парками и водопадами во дворе.

Еще один нишевый сегмент, интерес к которому сохраняется, но уже благодаря господдержке, – эконом-жилье по госпрограмме «Аренда с правом выкупа». В октябре ЖЖК анонсировала изменение правил финансирования строительства таких объектов. Застройщики добились от государства повышения стоимости одного квадратного метра по этой программе в Астане с 320 тыс. тенге до 380 тыс. тенге, а по региону – до 350–360 тыс. тенге.

«380 тыс. тенге – это та цифра, которая позволит стройкомпаниям развиваться в дальнейшем без убытка для своего основного бизнеса», – заявил на пресс-конференции Союза строителей Казахстана зампредаседателя Президиума **Валерий Лакисов**. «Теперь это (участие застройщиков в программе «Аренда с выкупом»). – «Курсив») стало более-менее интересным», – резюмировал президент Ассоциации застройщиков Казахстана Виктор Микрюков.



Фото: Илья Ким

# Дело рук самого аэропорта

## Развитие аэропорта Алматы турецкий владелец связывает с повышением тарифов

«План инвестиций в Алматы» готовит TAV Airports Holding, владелец алматинского аэропорта. Сумма инвестиций зависит от результатов переговоров по повышению тарифов «Международного аэропорта Алматы».

**Татьяна НИКОЛАЕВА**

«Инвестиционный план Алматы составит от 150 до 300 млн евро в течение 3–4 лет с 2025 по 2028 год. Размер инвестиционной программы планируется обновить на заседании совета директоров в феврале 2025 года. Благоприятный исход переговоров по тарифам станет основным фактором, определяющим размер инвестиций», – сообщил TAV Airports в отчетности за девять месяцев 2024 года.

От «Международного аэропорта Алматы» TAV Airports, который управляет 15 воздушными гаванями в восьми странах, ждет бурного роста пассажиропотока.

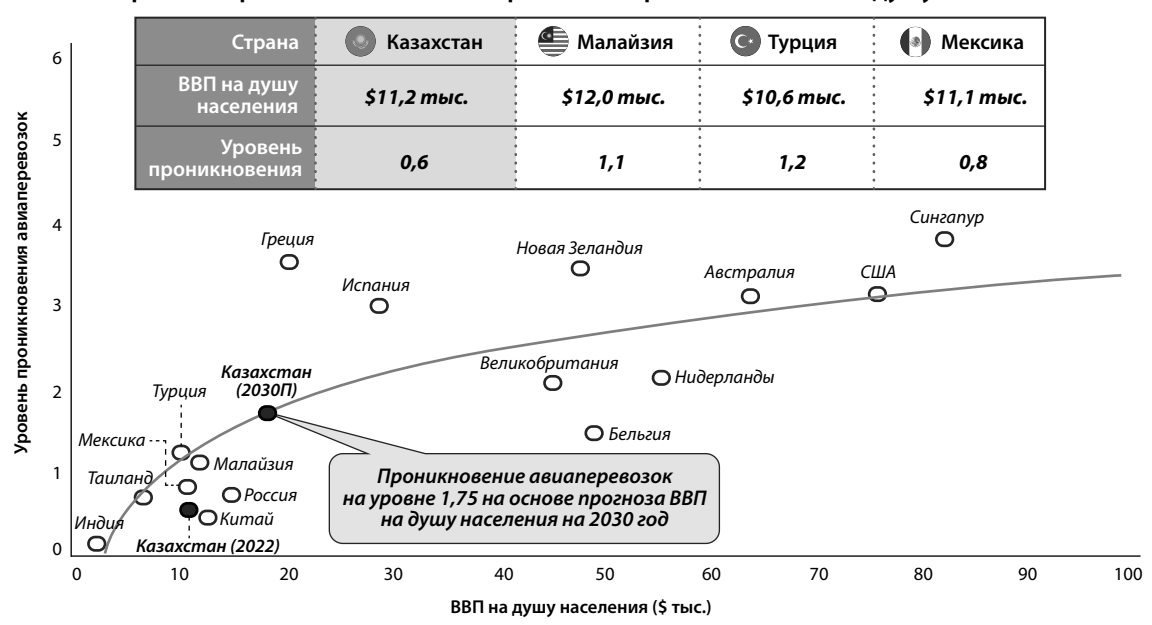
«По нашему мнению, рынок авиации может легко удвоиться с того места, где он находится сейчас, чтобы догнать размер экономики Казахстана», – пишет в обращении к акционерам CEO холдинга **Серкан Каптан**. Прогноз двукратного роста рынка основан как на сравнении с авиаперевозками в Турции, так и на планах развития группы «Эйр Астана».

TAV Airports отчитывается, что с момента приобретения аэропорта Алматы инвестировал 226 млн евро в новый международный терминал, почти удвоил количество направлений, увеличил количество пассажирских авиакомпаний с 24 до 37, а количество грузовых авиакомпаний – с 9 до 16 и нарастил пассажиропоток на 72% по сравнению с допандемийным уровнем.

В ближайшие 3–4 года в аэропорту необходимы реконструкция взлетно-посадочной полосы, новая рулежная дорожка, грузовой перрон, противообледенительная площадка, реконструкция старого (внутреннего) терминала, и это далеко не полный список. Ожидается, что все это

### У авиарынка Казахстана большие перспективы

Уровень проникновения авиаперевозок в сравнении с ВВП на душу населения



Источник: TAV Airports

алматинский аэропорт сделает за счет собственных средств. Заявленный размер инвестиционной программы – от 150 млн

до 300 млн евро, такой разбег обусловлен пока нерешенным вопросом о повышении аэропортовых тарифов – впереди

еще переговоры с основными стейкхолдерами.

TAV Airports считает, что заслуживает повышения тарифов

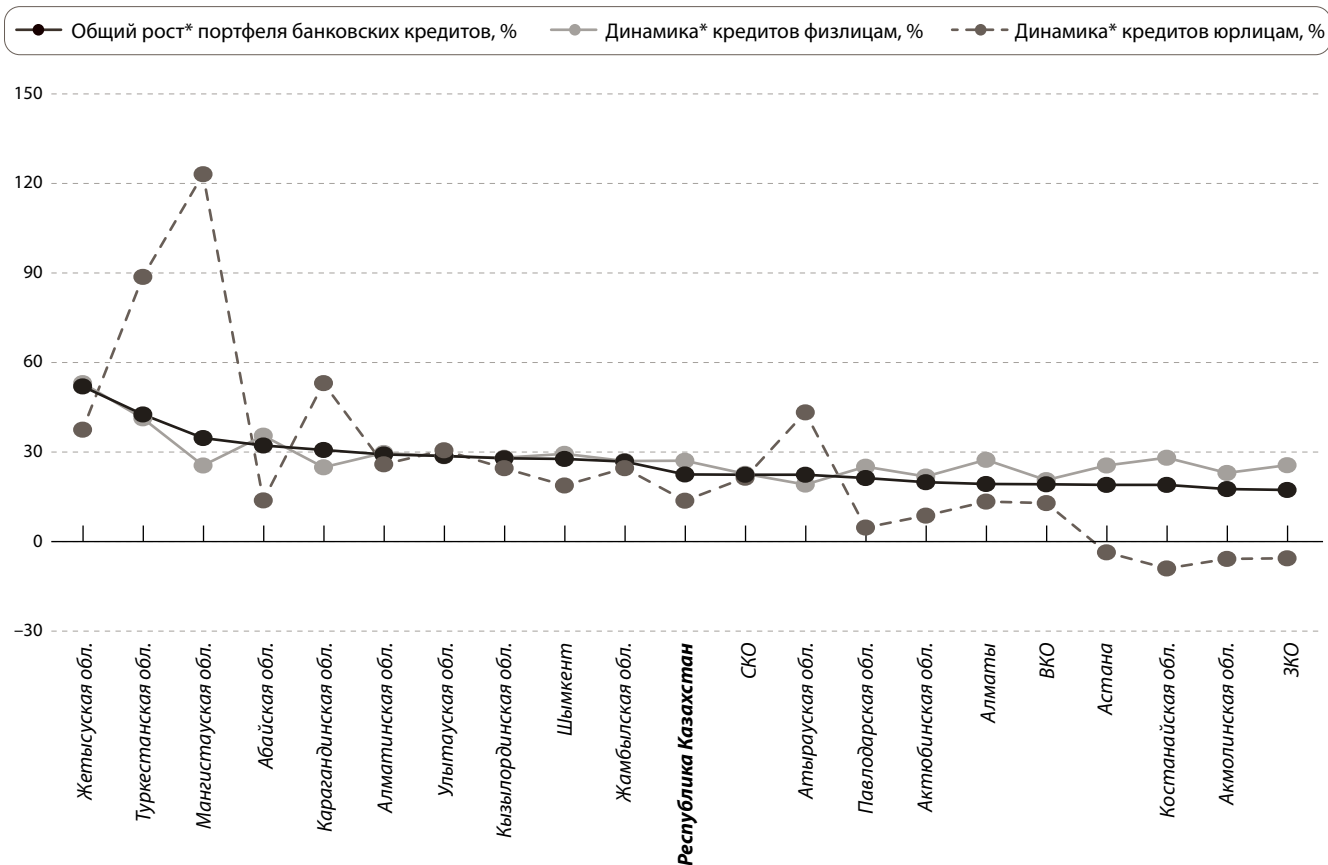
для реализации этой инвестпрограммы, плюс отдельно отмечает, что тарифы Алматы остаются на очень низком уровне по сравнению с аналогичными аэропортами. Напомним, для международных рейсов тарифы аэропорт устанавливает самостоятельно, а для внутренних направлений в Казахстане регулируются услуги аэропортов по обеспечению взлета и посадки воздушного судна, обеспечению авиационной безопасности и предоставлению места стоянки воздушному судну.

По мнению владельца алматинского аэропорта, если базовое тарифное предложение TAV Airports будет утверждено, со второй половины 2025 года рост EBITDA алматинского аэропорта будет на 13–15% выше, чем без повышения тарифов. За восемь лет совокупный среднегодовой темп роста EBITDA «Международного аэропорта Алматы» составил 15%.

«План инвестиций в Алматы» должен быть утвержден на заседании совета директоров TAV Airports в феврале 2025 года.

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Как изменилась долговая нагрузка регионов перед банками



\* Изменение остатков фактической задолженности по кредитам в годовом выражении (1 сентября 2024 года к 1 сентября 2023 года).  
Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

> стр. 1

Наоборот, минимальная долговая нагрузка наблюдается в Алматинской обл. (99 тыс. тенге на душу населения). Любопытно, что в Жетысуской обл. (до середины 2022 года входила в Алматинскую, после чего стала самостоятельной административно-территориальной единицей) удельный потребкредит составляет 556 тыс. тенге, что почти в 6 раз выше аналогичного показателя Алматинской обл.

За минувший год (1 сентября 2024-го к 1 сентября 2023-го) страновой размер удельного потребкредита на душу населения вырос на 35,2% (в 4 раза быстрее инфляции, которая за тот же период составила 8,4%). Самый быстрый рост происходил в уже упомянутой Жетысуской (+52,7%) и Абайской (+48,6%) областях. Возможно, проникновение банковских услуг в этих регионах стало более глубоким после того, как они обрели статус самостоятельных областей. Например, четвертые темпы прироста (+41,6%) продемонстрировала Туркестанская обл., которая с точки зрения ее появления на административной карте страны тоже является сравнительно молодой. Что касается регионов с самой скромной динамикой, то ими стали Атырауская обл. (+26,3%) и Шымкент (+28,5%). Алматинская обл. выделяется на фоне остальных не только как регион с минимальным размером удельного потребкредита, но и как регион с одним из самых низких темпов прироста этого показателя (+30,3%). Для сравнения: в Алматы с его высочайшей стартовой базой удельный потребкредит вырос на 30,9%.

Средний размер ипотеки на одного казахстанца сегодня составляет 282 тыс. тенге. Главным драйвером этого рынка выступает платежеспособный (во многом благодаря госпрограммам) спрос жителей столицы: в Астане

удельная сумма ипотечного кредита превышает 1,1 млн тенге, и это единственный регион, где ипотечный портфель по своим размерам превосходит потребительский. Почти вдвое меньше задолженность по жилищным займам у среднего алматинца (604 тыс. тенге). В большинстве «провинций» удельная ипотека находится в диапазоне от 150 тыс. до 250 тыс. тенге. Минимальным долгом по жилищным займам характеризуются Туркестанская (24 тыс. тенге на душу населения), Улытауская (41 тыс.), а также Жетысуская (58 тыс.) и Алматинская (66 тыс.) области. При этом Улытауская обл. обладает самым маленьким ипотечным портфелем, лишь 9,1 млрд тенге. Это намного меньше, чем даже у предпоследнего места, на котором находится Жетысуская обл. с портфелем в 40 млрд тенге.

Три из четырех вышеназванных «отстающих» регионов (с низкой стартовой базой) демонстрируют самые быстрые темпы прироста удельной ипотеки: Жетысуская (+110%), Туркестанская (+79%), Улытауская (+54%) области. В большинстве регионов рост показателя уложился в довольно узкий коридор от 8,3% (Актюбинская) до 17% (Абайская) при среднестрановом значении в 12%. Единственным регионом, где удельная ипотека за последний год не выросла, стала Алматинская обл.

Помимо долга перед банками у казахстанцев есть обязательства по микрокредитам (около 1,4 трлн тенге на последнюю отчетную дату), но региональный разрез в этой статистике отсутствует. А еще есть просроченные ссуды, выкупленные коллекторами, текущий объем которых составляет около 360 млрд тенге (по информации главы АРПФР Мадины Абылкасымовой, озвученной в парламенте в марте этого года). Если добавить долги населения перед МФО, ломбардами и коллекторами к банков-

ской задолженности физлиц, то размер долговых обязательств, приходящихся на одного жителя РК, возрастет еще на 9% и достигнет 1,04 млн тенге (по состоянию на 1 сентября).

Удельный долг вырастет еще больше, если в знаменателе формулы учитывать не все население, а только его трудоспособную часть. По данным Бюро национальной статистики, на начало этого года доля граждан в возрасте от 16 до 63 лет (у женщин — до 61 года) в общей численности населения РК составляла 57%, а в разрезе регионов этот показатель колебался от максимального 61% в Астане до минимальных 53% в Туркестанской обл. Если «разделить» долговую нагрузку физлиц перед БВУ (без учета обязательств перед МФО и коллекторами) только между людьми вышеуказанной возрастной категории, размер удельного розничного кредита в Казахстане составил бы не 948 тыс., а почти 1,7 млн тенге. Для Алматы эта сумма возросла бы до 4,0 млн тенге, для Астаны — до 3,5 млн. Минимальная задолженность осталась бы у жителей Туркестанской и Алматинской областей, но

их долговая нагрузка перед банками увеличилась бы до 492 тыс. и 340 тыс. тенге соответственно на душу населения рассматриваемой возрастной категории.

### Зато не тащат из семьи

Что касается возможностей соотечественников сберегать, то за последний год средний счет (текущий плюс депозитный) физлица-резидента в банках вырос на 21,1% (на 2,3 п. п. медленнее, чем средний розничный кредит) и достиг 999 тыс. тенге. В разрезе регионов превзойти страновой показатель удалось только жителям Алматы (почти 3,9 млн тенге на душу населения на 1 сентября), Астаны (1,6 млн тенге) и Карагандинской обл. (1,0 млн тенге). Наоборот, наименьшие удельные накопления наблюдаются в Алматинской (124 тыс. тенге) и Туркестанской (115 тыс. тенге) областях. Но если в Туркестанской обл. они растут самыми быстрыми темпами (+76% за год), то в Алматинской обл. динамика очень скромная (+21%). Медленнее росли только удельные сбережения в Алматы (+11%) и Астане (+17%), что неудивительно с учетом их вы-

# Истории с

## Задолженность жителей Казахстана перед банками в разрезе регионов

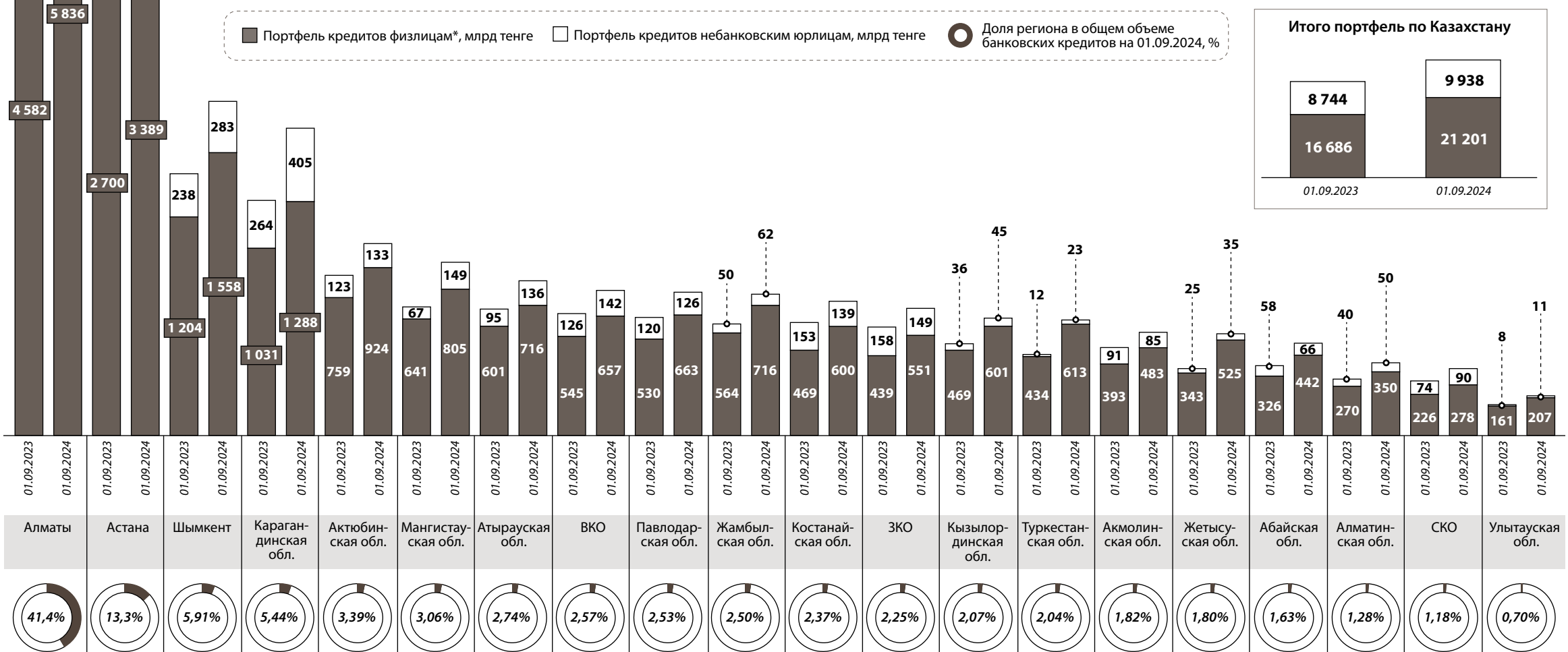
Регион	Удельный розничный кредит*			Удельный потребительский кредит		Удельный ипотечный кредит	
	01.09.2023, тенге	01.09.2024, тенге	изменение, %	01.09.2023, тенге	01.09.2024, тенге	01.09.2023, тенге	01.09.2024, тенге
Алматы	1 969 000	2 409 000	+22,3	1 322 000	1 731 000	542 000	604 000
Астана	1 824 000	2 114 000	+15,9	651 000	889 000	1 070 000	1 134 000
Шымкент	886 000	1 089 000	+22,9	620 000	797 000	220 000	251 000
Карагандинская обл.	852 000	1 048 000	+22,9	485 000	644 000	290 000	328 000
Республика Казахстан	768 000	948 000	+23,4	463 000	626 000	252 000	282 000
Атырауская обл.	761 000	882 000	+15,9	517 000	653 000	189 000	197 000
Мангистауская обл.	726 000	871 000	+20,0	474 000	632 000	199 000	207 000
Актюбинская обл.	713 000	849 000	+19,0	418 000	566 000	235 000	254 000
ВКО	689 000	823 000	+19,6	408 000	535 000	233 000	256 000
Улытауская обл.	655 000	820 000	+25,2	402 000	540 000	27 000	41 000
Павлодарская обл.	634 000	786 000	+24,1	385 000	535 000	204 000	228 000
ЖКО	567 000	698 000	+23,1	340 000	460 000	193 000	219 000
Костанайская обл.	507 000	647 000	+27,7	296 000	424 000	178 000	205 000
Жетысуская обл.	423 000	631 000	+49,2	364 000	556 000	28 000	58 000
Абайская обл.	466 000	630 000	+35,1	292 000	434 000	143 000	167 000
Кызылординская обл.	485 000	603 000	+24,4	365 000	497 000	82 000	90 000
Акмолинская обл.	447 000	541 000	+21,0	233 000	322 000	180 000	199 000
Жамбылская обл.	400 000	496 000	+24,0	274 000	384 000	88 000	97 000
СКО	385 000	478 000	+24,1	227 000	321 000	134 000	145 000
Туркестанская обл.	188 000	261 000	+38,5	154 000	218 000	14 000	24 000
Алматинская обл.	161 000	193 000	+20,1	76 000	99 000	66 000	66 000

\* Рассчитан как отношение портфеля банковских кредитов населению в том или ином регионе к численности населения региона на соответствующую дату.

Источник: Нацбанк РК, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсива»

## Объем банковских кредитов в разрезе регионов Казахстана

■ Портфель кредитов физлицам\*, млрд тенге □ Портфель кредитов небанковским юрлицам, млрд тенге ○ Доля региона в общем объеме банковских кредитов на 01.09.2024, %



\* Включая кредиты индивидуальным предпринимателям.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

сокой стартовой базы, а также в Улытауской обл. (+20%).

В ренкинге регионов по среднему уровню денежных сбережений жителей произошло четыре перестановки за рассматриваемый период (1 сентября 2024-го к 1 сентября 2023-го). ВКО опередила Костанайскую обл. и поднялась на 4-ю строчку. Атырауская и Павлодарская области поменялись местами и заняли 6-ю и 7-ю позиции соответственно. В нижней половине таблицы Актюбинская обл. (№12) подвинула Улытаускую обл. (№13). Наконец, в самом подвале ренкинга произошла рокировка между Жетысуской (№17) и Жамбылской (№18) областями. При этом Жетысуская обл. показала вторую (после Туркестанской) скорость прироста удельного банковского счета (+49%) и вполне способна вскоре подняться на 16-е место, опередив Кызылординскую обл. В любом случае пятерка явных аутсайдеров ренкинга целиком представлена южными густонаселенными областями с преобладанием сельского населения. Сегодня в них проживает почти треть (32%) от всего населения Казахстана.

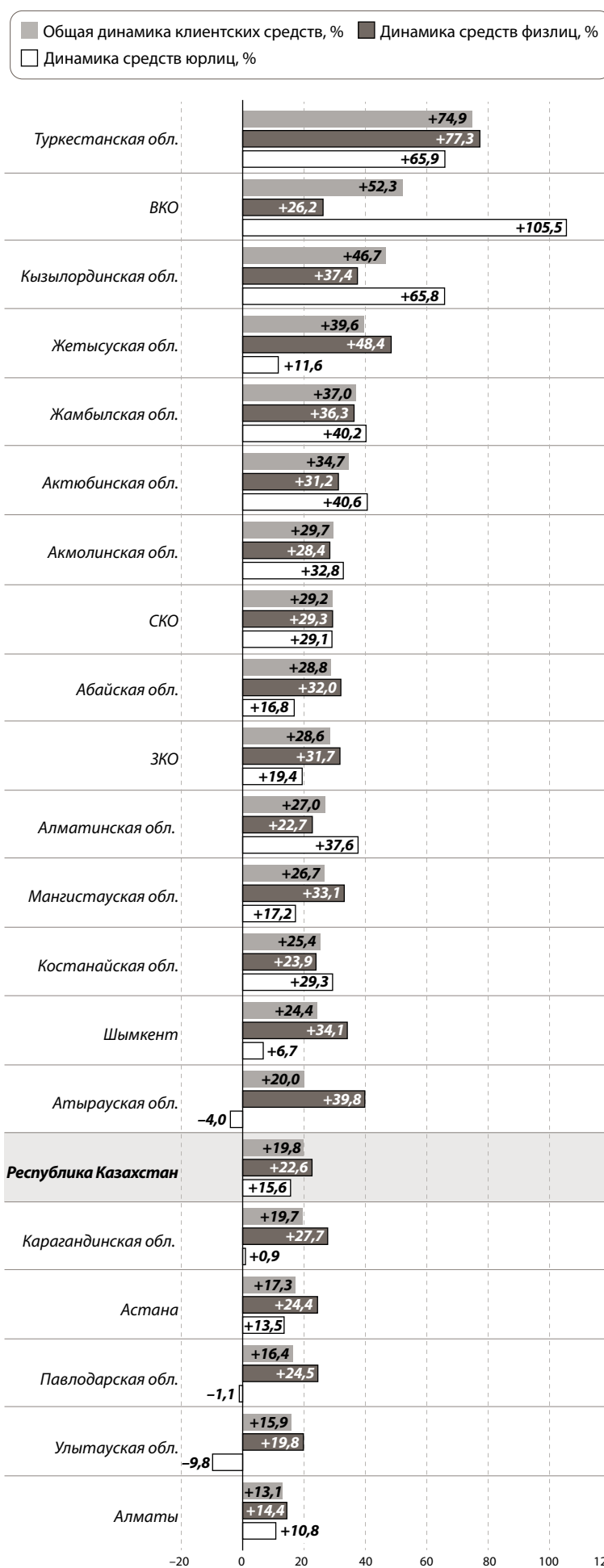
Интересно, что между регионами наблюдаются различия в отношении того, как население распределяет временно свободные средства между текущими (в основном это деньги на зарплатных и пенсионных карточках) и сберегательными счетами. В целом по Казахстану доля текущих счетов в розничном портфеле резидентов составляет 12,0%. В подавляющем большинстве регионов (16 из 20) этот показатель находится в коридоре от 10,5% (Алматинская обл.) до 15,8% (Жамбылская обл.) В Павлодарской и Костанайской областях показатель является минимальным (9,8 и 9,6% соответственно). Наоборот, в Жетысуской и Туркестанской областях он выглядит аномально высоким (24,2 и 23,0% соответственно). Возможно, жители этих регионов склонны меньше доверять банкам, что в свою очередь может быть связано с недостаточной финансовой грамотностью (например, с отсутствием знаний о том, что сохранность вкладов до 20 млн тенге гарантируется государством).

Некоторое представление о неравномерности распреде-

ления депозитов в разрезе их держателей можно почерпнуть из квартальных отчетов КФГД. По данным фонда, на 1 июля этого года в общем портфеле розничных средств (включая нерезидентов) доля массового сегмента (до 15 млн тенге на одном счете) составляла 50,6%, среднего (до 50 млн тенге) – 17,4%, крупного (свыше 50 млн тенге) – 32,0%. Отсюда следует, что объем крупных вкладов на указанную дату равнялся 6,9 трлн тенге. Для сравнения: общая сумма денег, размещенных в банках физлицами-резидентами в 17 регионах страны (без Алматы, Астаны и Карагандинской обл.), на сегодня составляет 7,9 трлн тенге, то есть лишь на 1 трлн тенге превышает объем крупных депозитов в системе.

Отдельный интерес представляет то, как долговая нагрузка населения перед БВУ соотносится с банковскими накоплениями граждан. Для этого «Курсив» рассчитал отношение удельного банковского кредита физлица в каждом из регионов к удельному розничному вкладу (без учета текущих счетов). Как показали расчеты, в стране есть только

Темпы роста/снижения клиентских средств\* в банках РК в разрезе регионов



\* Изменение портфеля в годовом выражении (1 сентября 2024 года к 1 сентября 2023 года) без учета счетов нерезидентов. Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

три региона, где среднестатистический житель больше накопил, чем задолжал. Это СКО (отношение «кредит/вклад» равно 0,67 на 1 сентября), Алматы (0,70) и Костанайская обл. (0,77). В трех областях (ЗКО, ВКО и Павлодарская обл.) размеры удельного долга и удельного депозита совпадают. Как можно заметить, пять из шести вышеперечисленных регионов (где суммарно либо банки должны населению, либо сальдо является нулевым) расположены на севере страны.

В остальных 14 регионах население должно банкам больше, чем держит на депозитах. Самые высокие значения коэффициента «кредит/вклад» зафиксированы опять же в шести южных регионах, которые в этой связи можно условно охарактеризовать как области с наименее кредитоспособными жителями или с наибольшими рисками по потребительским займам. В эту шестерку вошли Алматинская обл. (с коэффициентом 1,75), Жамбылская обл. (1,75), Шымкент (1,88), Кызылординская обл. (1,96), Жетысуская обл. (2,41) и Туркестанская обл. (2,94).

4 968

4 483

3 835

3 794

3 380

7 686

2 317

# географией

## Ренкинг регионов по уровню денежных сбережений жителей

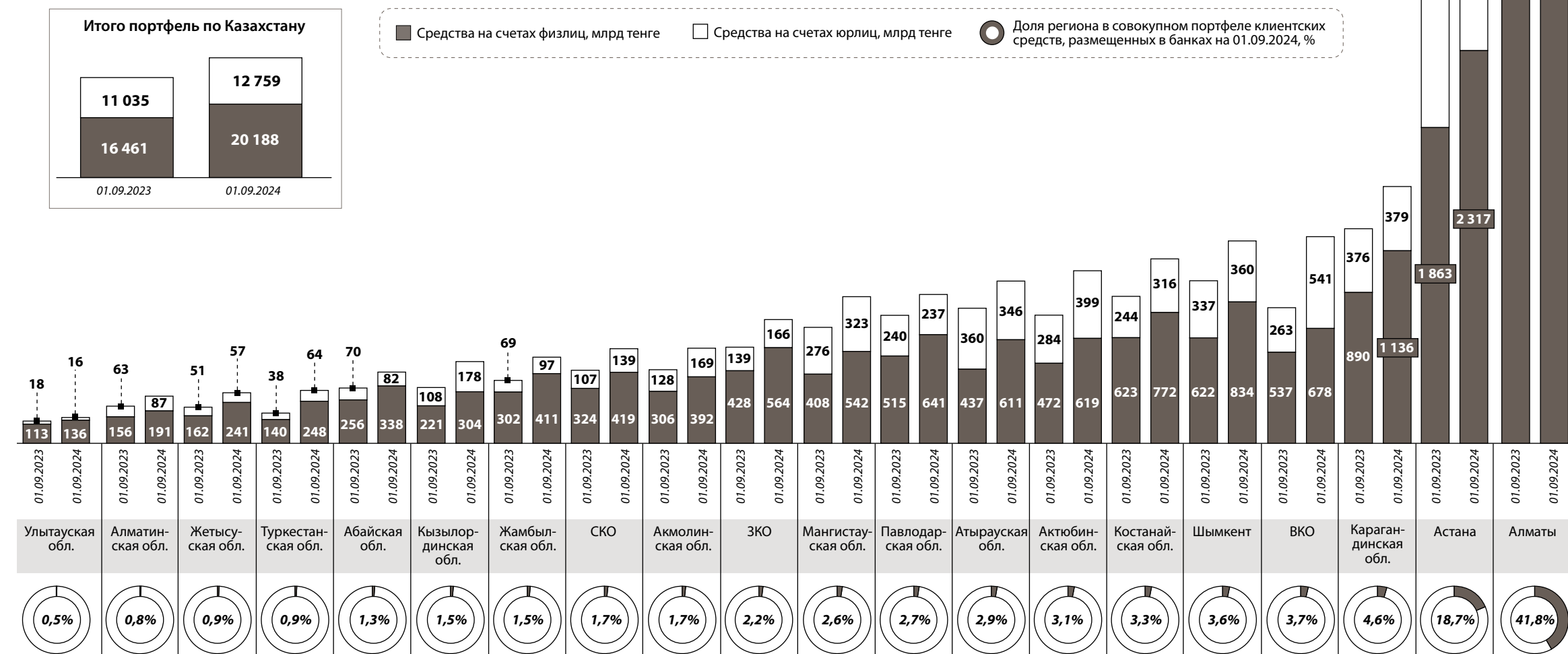
	Удельный размер банковского счета*			Удельный размер банковского вклада			Кредит/вклад**
	01.09.2023	01.09.2024	изменение, %	01.09.2023	01.09.2024	изменение, %	
Алматы	3 484 000	3 873 000	+11,2	2 914 000	3 441 000	+18,1	0,7
Астана	1 329 000	1 555 000	+17,0	1 190 000	1 378 000	+15,8	1,5
Карагандинская обл.	784 000	1 002 000	+27,8	719 000	892 000	+24,0	1,2
Республика Казахстан	825 000	999 000	+21,1	718 500	880 000	+22,4	1,1
ВКО	738 000	934 000	+26,7	669 000	829 000	+23,9	1,0
Костанайская обл.	750 000	933 000	+24,4	690 000	843 000	+22,3	0,8
Атырауская обл.	624 000	861 000	+38,1	561 000	730 000	+30,0	1,2
Павлодарская обл.	682 000	852 000	+24,9	632 000	769 000	+21,8	1,0
ЗКО	619 000	811 000	+31,0	563 000	714 000	+26,9	1,0
СКО	609 000	798 000	+31,0	554 000	709 000	+28,0	0,7
Мангистауская обл.	522 000	679 000	+29,9	472 000	579 000	+22,6	1,5
Шымкент	514 000	670 000	+30,5	451 000	579 000	+28,3	1,9
Актюбинская обл.	504 000	654 000	+29,7	455 000	571 000	+25,6	1,5
Улытауская обл.	512 000	613 000	+19,8	460 000	524 000	+14,0	1,6
Абайская обл.	420 000	558 000	+32,9	376 000	484 000	+28,9	1,3
Акмолинская обл.	387 000	497 000	+28,3	350 000	434 000	+24,2	1,2
Кызылординская обл.	264 000	360 000	+36,4	237 000	307 000	+29,7	2,0
Жетысуская обл.	233 000	346 000	+48,8	194 000	262 000	+35,1	2,4
Жамбылская обл.	247 000	336 000	+36,1	218 000	283 000	+29,8	1,8
Алматинская обл.	102 000	124 000	+20,6	93 000	111 000	+19,4	1,8
Туркестанская обл.	65 000	115 000	+75,9	54 000	89 000	+65,8	2,9

\* Рассчитан как отношение объема розничных средств (текущие счета и вклады), размещенных резидентами в банках в том или ином регионе, к численности населения региона на соответствующую дату. Регионы расположены в порядке убывания показателя на 01.09.2024.

\*\* Показатель рассчитан как отношение удельного банковского кредита физлица в регионе к удельному розничному вкладу.

Источник: Нацбанк РК, Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, расчеты «Курсива»

## Средства клиентов-резидентов в банках РК в разрезе регионов



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

# ИНДУСТРИЯ



Фото: Changan Auto Kazakhstan

## Выходя на обгон

На чем строятся конкурентные преимущества Changan?

**В прошлом году каждый четвертый новый автомобиль, реализованный на казахстанском официальном рынке, был с китайским шильдиком. В абсолютных цифрах речь идет о как минимум свыше 46 тыс. контрактов при общих продажах в 198 тыс. новых авто (данные Қазақстанның Автокөлік Одағы, ҚАО). Из десяти наиболее популярных брендов шесть – китайские. Произшедшие изменения отразились на таможенной статистике: в минувшем году Китай поставил нам 55 тыс. легковых автомобилей.**

**Адиль КАСЫМОВ**

Увеличение доли китайских автомобилей на рынке Казахстана вписывается в общую картину укрепления позиции автопрома КНР по всему миру. По информации Международного торгового центра (ИТС), в 2023 году глобальный экспорт автомобилей из КНР достиг \$77,7 млрд, или 8,1%, к мировому объему. По количеству экспортированных автомобилей КНР заняла второе место в мире, по объему производства она абсолютный лидер.

Эти цифры говорят о том, что за последние десять лет автопром КНР сделал серьезный прорыв. И представление, что китайский автомобиль – это «одноразовый гаджет на колесах», является ошибочным. Редакция «Курсива» по приглашению Changan Auto Kazakhstan (дочерняя компания «Астана Моторс») посетила китайский Чунцин, где располагается штаб-квартира Changan Automobile Group.

### В режиме интернационализации

В 1957 году китайская компания, к тому моменту со 100-летней историей, начала собирать внедорожники на заводе Changan Machinery Manufacturing Plant в крупнейшем городе мира Чунцине. В начале 80-х годов прошлого века зародилась история автомобильного концерна Changan Automobile. Иероглиф Chang в переводе с китайского означает «долговременный», An – «безопасность». Более четырех десятилетий бренд демонстрирует свою надежность и намерения инвестировать в инновации, интеллектуальное технологическое и научно-техническое развитие.

В XXI веке началась новая – масштабная и технологичная история бренда. Нарботав многолетний опыт в кооперации с мировыми брендами, Changan перешел на производство автомобилей собственной разработки. Сегодня Changan Automobile Group имеет 12 производственных баз, 22 завода по производству автомобилей и аккумуляторов по всему миру, шесть научно-исследовательских и дизайнерских центров в Италии, США, Германии, Японии, Великобритании, Китае. На эти R&D-центры компания направляет 5% выручки от продаж по всему миру. Это инвестиции в разработку технологий, которые претворяют в жизнь интеллектуальное вождение и повышают стандарты обеспечения безопасности.

В Китае Changan в 2021 году перешагнул отметку в 20 млн произведенных автомобилей, и

в эту цифру не входит производство автомобилей на совместных предприятиях. Так бренд прочно занял место в числе лидирующих концернов. В настоящее время общий объем производства Changan более 2 млн единиц в год, а общий объем продаж группы Changan достигает почти 27 млн автомобилей.

### Умные машиностроители

В последние несколько лет государственная автокомпания Changan Automobile Group по объему выпуска стабильно входит в пятерку крупнейших концернов Китая.

Основная производственная база (десять автозаводов), как и штаб-квартира компании, расположена в городской агломерации Чунцина, в которой за годы промышленного стимулирования образовался автомобильный кластер. И если огромный рынок сбыта обеспечивает эффект от масштаба, то в кластерах создаются так называемые Маршалловы экстерналии – когда сосредоточение специалистов из смежных областей способствует быстрому обмену знаниями, что в конечном счете двигает инновации.

В Чунцине находится самый технологичный завод группы, который был запущен годом ранее в рамках программы Digital Intelligence Factory. Его годовая проектная мощность составляет 280 тыс. автомобилей, сейчас там собирают исключительно электрокары.

На этом заводе реализована ныне популярная в мире концепция «Умная фабрика»: сочетание 5G и интернета-вещей позволило добиться сетевого взаимодействия более 12 тыс. устройств. За счет этого удалось достичь полной автоматизации в цехе литья под давлением и в цехе штамповки с применением самообучающихся алгоритмам по распознаванию дефекта. Роботизация сварочного цеха превышает 95%. Одна линия может выпускать до 8 моделей, причем время переключения на другую модель составляет 6 секунд. Немногочисленный штат занят разве что визуальным осмотром готового продукта.

В группу Changan по-прежнему входят совместные предприятия с Ford и Mazda. В портфеле Changan Automobile Group помимо наиболее популярного одноименного бренда Changan также имеются суббренды Nevo (интеллектуальные электроавтомобили), Deeral (электроав-

томобили с увеличенным запасом хода), Avatr (премиальные электроавтомобили) и Kaisene (коммерческая техника).

По итогам минувшего года общий объем реализации на внутреннем рынке достиг 2,6 млн авто, из которых порядка 2,1 млн – собственные бренды. За последние четыре года в 14 раз выросли продажи «автомобилей на новой энергии» – до 481 тыс. по итогам 2023-го (в Поднебесной под этим словосочетанием подразумевают весь электротранспорт, работающий на силовых установках, не оставляющий углеродного следа: электрокары, водородомобили и подключаемые гибриды).

### С миру по технологии

В Чунцине также располагается головной R&D-центр. В целом международная сеть исследований и разработок Changan с 2003 года, когда был основан первый зарубежный офис такого типа, к сегодняшнему дню разрослась до 16 R&D-центров по всему миру. В системе исследований и разработок, куда также входят 17

ного вождения, в Мюнхене – на электроавтомобилях.

В Changan Automobile Group к числу важнейших собственных разработок относят систему беспилотного вождения, которая была создана в коллаборации с Huawei – крупнейшей технологической компанией КНР. «Вся система оснащена высокоуровневым интеллектуальным управлением Huawei, чипом вычислительной мощностью 400 TOPS, тремя лазерами, шестью миллиметровыми и 12 ультразвуковыми волнами, 13 камерами – эти элементы образуют сверхчувствительную систему», – отмечают в автоконцерне.

Автомобили Changan уже к началу 2021 года прошли более 12 млн километров дорожных испытаний в автономном режиме, включая 1 млн километров в режиме L-3. Для информации: системы беспилотных автомобилей уровней от L-1 до L-3 оборудованы радарными миллиметрового диапазона, которые обеспечивают обнаружение пешеходов и других препятствий с разреше-

нием «Дубхе». Задача стратегии в том, чтобы автоконцерн трансформировался в технологическую компанию. «Беспилотный уровень вождения L-1 был достигнут в 2016 году, уровень L-2 – в 2018 году, уровень L-3 – в 2020 году, высокоинтеллектуальные функции помощи при вождении были реализованы в 2023 году», – отмечают в компании.

Из независимых разработок в Changan Automobile Group отмечают мультиматериальный легкий кузов, изготовленный из углеродного волокна и алюминиевого сплава, что позволило уменьшить вес автомобиля на 31%. Причем, как утверждают в компании, автомобили с кузовом из углеродного волокна получили пять звезд в краш-тестах C-NCAP (программа оценки безопасности нового автотранспорта, созданная в 2006 году китайским Центром управления, тестирования и оценки автомобилей).

В целом ставка на новые технологии дает плоды в качестве увеличения поставок на внешние рынки, где конкуренция

презентованная в прошлом году и цель которой – экспансия внешних направлений.

План Vast Ocean подразумевает в ближайшем будущем инвестировать в зарубежные рынки более \$10 млрд, добиться роста внешних продаж до 1,2 млн транспортов и увеличить штат вне КНР до 10 тыс. человек. Для этого Changan намерен в скором времени представить порядка десяти новых высокотехнологичных автомобилей на альтернативном топливе. Стратегическими направлениями автоконцерн выбрал страны Европы и СНГ, Среднего Востока, Центральной и Южной Америки, а также Африки. Также прозвучала более амбициозная задача: компания заявила, что присматривается к рынкам Японии и Южной Кореи.

На этом фоне укрепляется сотрудничество казахстанского и китайского бизнеса. На наш рынок официально Changan зашел в августе 2022 года, права бренда в Казахстане принадлежат компании Changan Auto Kazakhstan в составе «Астана Моторс».



Фото: Changan Auto Kazakhstan

техкомпаний и 180 лабораторий, трудятся 18 тыс. человек из 31 страны. Объем в область R&D составляет более 5% мировой выручки концерна на протяжении последних 16 лет.

Выбор городов, где были открыты R&D-центры, не был случайным. Ставка делалась на уже наработанные там компетенции: если в Турине это дизайнерское бюро, то в японской Йокогаме – дизайн и эргономика интерьера. В английском Бирмингеме – изучение и разработка технологии по производству двигателей и КПП. Детройтский R&D-центр специализируется на разработке шасси и технологиях автоном-

ном вождения, в Мюнхене – на электроавтомобилях. В 2018 году группа Changan, которая первой из китайских автоконцернов получила разрешение на беспилотные испытания в США, опубликовала стратегию по развитию автономного вожде-

нием 25 см на расстоянии до 50 метров менее чем за 0,2 секунды и рассчитаны на то, что водитель постоянно следит за обстановкой на дороге и в любой ситуации может взять на себя управление автомобилем. Если водитель временно отвлекся, система контроля может оповестить водителя о проблеме на пути движения и принудительно возвращает его внимание к дорожной обстановке.

В 2018 году группа Changan, которая первой из китайских автоконцернов получила разрешение на беспилотные испытания в США, опубликовала стратегию по развитию автономного вожде-

нием 25 см на расстоянии до 50 метров менее чем за 0,2 секунды и рассчитаны на то, что водитель постоянно следит за обстановкой на дороге и в любой ситуации может взять на себя управление автомобилем. Если водитель временно отвлекся, система контроля может оповестить водителя о проблеме на пути движения и принудительно возвращает его внимание к дорожной обстановке.

В 2018 году группа Changan, которая первой из китайских автоконцернов получила разрешение на беспилотные испытания в США, опубликовала стратегию по развитию автономного вожде-

### И целого океана мало

Что в сухом остатке? Автопром КНР за последние годы совершил огромный скачок вперед. И сейчас автоконцерны Поднебесной, чтобы укрепить свои позиции на внешних направлениях, делают ставку на так называемую интеллектуальную и низкоуглеродную мобильность. В этот общий тренд укладывается новая стратегия от Changan Automobile Group,

В дилерской сети 21 автоцентр в городах Астана, Алматы, Шымкент, Кызылорда, Туркестан, Усть-Каменогорск, Семей, Павлодар, Атырау, Актобе, Уральск, Караганда, Костанай, Кокшетау. С момента старта продаж и по состоянию на сентябрь 2024 года в Казахстане официальные дилеры продали порядка 13 тысяч автомобилей Changan. Бренд входит в десятку самых популярных автобрендов в стране. Судя по смелым планам, вложениям и уверенности в ценности своего бренда, компания нацелена еще более активно выходить на новые рынки и расширять круг потребителей Changan по всему миру.

Количество посылок из Китая в Казахстан ежемесячно растет, поэтому китайские маркетплейсы расширяют сотрудничество со службами доставки в РК. Местные логистические операторы, чтобы справиться с потоком недорогих товаров из Поднебесной, в ускоренном темпе наращивают мощности.

Анастасия МАРКОВА

### Прорыв китайского e-com

По данным «Казпочты», за 10 месяцев 2024 года объем посылок из Китая в Казахстан вырос на 67% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 2,7 млн до 4,5 млн посылок.

Одним из драйверов стремительного роста можно считать маркетплейс Temu. Основанный в 2022 году в США, он быстро завоевал популярность среди американцев и в скором времени масштабировался на страны Европы, Ближнего Востока, Африки, Азии и Океании. Сейчас Temu представлен в 83 странах. Казахстанским потребителям этот маркетплейс стал доступен в марте 2024 года. Сейчас приложение Temu – самое скачиваемое в казахстанском App Store в категории «Шопинг».

Temu работает напрямую с поставщиками из Китая и может предлагать выгодные цены. Другой фактор успеха маркетплейса – агрессивная маркетинговая стратегия при выходе на новые рынки. Казахстанские пользователи уже заметили, что продвижение этого маркетплейса в основном идет через соцсети, новых пользователей привлекают подарками и огромными скидками. Срок действия таких спецпредложений короткий – таким образом нового потенциального клиента стимулируют купить товар как можно быстрее.

Маркетплейсом Temu владеет PDD Holdings Inc, куда входит и другая крупная торговая площадка, базирующаяся в Китае, Pinduoduo. Ее популярность также растет среди казахстанцев в последние годы, хотя, в отличие от Temu, Pinduoduo ориентирован в первую очередь на китайский рынок.

Судя по отчетности PDD Holdings, чистая прибыль холдинга по итогам 2023 года составила \$60 млрд, плюс 90% к показателю 2022-го. Общий доход за год также вырос на 90%, достигнув \$247,64 млрд. В I квартале 2024 года рыночная капитализация PDD Holdings превысила капитализацию Alibaba Group (куда входит маркетплейс AliExpress), и PDD стал самой дорогой китайской e-com площадкой.

### Что в теме?

До Temu на казахстанском рынке уже более 10 лет работал AliExpress, также казахстанцы делали заказы на Taobao, Tmall, 1688 и других китайских маркетплейсах. Однако именно с появлением Pinduoduo и Temu казахстанские логистические операторы начали сообщать о резком увеличении потока посылок из Китая, а в соцсетях стали появляться ролики об огромных очередях в пунктах выдачи заказов.

«Когда Temu только зашел на казахстанский рынок, рост объема посылок оказался гораздо стремительнее, чем прогно-

# Великий логистический путь

## Китайские маркетплейсы стимулируют развитие казахстанских служб доставки

зировалось. Поэтому очереди наблюдались у всех операторов Temu в Казахстане, особенно в первые месяцы. У «Казпочты» число посылок быстро увеличилось. К примеру, в один день могли выдать 100 посылок, далее 200, 300 и к концу недели в один пункт могла поступать уже тысяча посылок», – поделилась с «Курсивом» директор департамента развития международного бизнеса АО «Казпочта» **Анеля Абдирова**.

В итоге национальному оператору пришлось экстренно оптимизировать некоторые логистические процессы, запустить

маркетплейса AliExpress. Но Temu и Pinduoduo решили не ограничиваться только «Казпочтой», и, помимо нее, начали сотрудничать и с другими операторами – Jana Post, NJX, Tezber, YM Trans, Kimigo и ILine.

«Стратегии у маркетплейсов бывают разные: кто-то сотрудничает только с одним оператором, например, с «Казпочтой», кто-то предпочитает работать сразу с несколькими, исходя из стратегий развития их бизнеса. Мы понимаем плюсы и минусы каждой выбранной стратегии, однако в любом случае пытаемся подобрать подходящий продукт

трудности с казахстанскими логистическими операторами.

Возможно, Temu продолжает искать службы доставки, способные справиться с их объемами, потому что не все из них оказались готовыми к потоку недорогих покупок из Китая.

«Прирост объемов посылок ежемесячно примерно 30–40%. Если у нас было в прошлом месяце 500–400 тыс. заказов, то сейчас уже примерно 700 тыс. заказов», – рассказывал генеральный директор Tezber **Амирхан Мукашев** на Центрально-Азиатском саммите складской недвижимости, который прошел в октябре в Алматы. Tezber занимается обслуживанием маркетплейсов Temu и Pinduoduo и осуществляет доставку посылок во все города и регионы Казахстана.

Ежедневно Tezber выдает около 30–40 тыс. посылок. «Мы ожидаем, что прирост объема товаров из Китая в течение следующего года достигнет одного миллиона посылок ежедневно. То есть спрос огромный, а предложений по осуществлению логистики не хватает», – отмечал Мукашев. По его словам, компания за последние 10 месяцев резко нарастила инфраструктуру. Сейчас у Tezber более 600 ПВЗ по Казахстану, однако этого не хватает и компания активно ищет партнеров для расширения сети ПВЗ.

«Мы уже захлебываемся. У нас сейчас транзитный склад имеет площадь всего 8 тыс. кв. м. Мы удвоили площадь склада буквально в прошлый месяц, до этого у нас было примерно 4 тыс. «квадратов». Несмотря на то, что мы увеличили площадь, уже сейчас этого мало. Мы планируем, в том числе, строить собственный склад в районе аэропорта (город Алматы. – «Курсив») примерно на 40 тыс. кв. м», – добавил спикер.

### Инфраструктура под заказ

На Центрально-Азиатском саммите складской недвижимости эксперты заявляли, что общий объем спроса на логистические



мощности в Казахстане ожидается на уровне 2–2,8 млн кв. м. При этом существующий объем рынка складской недвижимости Казахстана оценивается в 1,4 млн. кв. м, из них 578 тыс. кв. м – это склады класса А. Но этого крайне мало, чтобы покрыть спрос, озвучивали аналитики IBC Global и Colliers.

«Казахстанский логистический рынок еще не насыщен, поэтому при больших наплывах в пиковые периоды все участники рынка испытывают определенные трудности», – сказала Анеля Абдирова. Она считает, в этой ситуации «Казпочта» имеет пре-

франшизу и начал сотрудничество с другими операторами. «Мы уже работаем с «Казпочтой», чьи отделения мы используем для выдачи заказов. Также есть около 70 ПВЗ Ozon, через которые выдаются посылки с китайских маркетплейсов», – рассказал Мукашев. В планах – партнерство с Wildberries. По словам гендиректора Tezber, такое сотрудничество позволяет маркетплейсам с помощью китайских посылок обеспечить своих франчайзи нужными объемами.

В следующем году Qazpost YTO Express (совместное предприятие YTO Express, одной из самых



автоматическую сортировку, увеличить штат сотрудников в ПВЗ, чтобы обеспечить своевременную доставку посылок не только Temu, но и других партнеров.

«Казпочта» выступает основным оператором (последней мили) уже более 10 лет для первого ставшего популярным в Казахстане китайского мар-

для каждого клиента и сфокусироваться на качестве предоставляемых услуг», – прокомментировала Абдирова.

«Мы продолжаем искать партнеров, которые повышают нашу эффективность и удовлетворенность клиентов», – коротко ответили в пресс-службе Temu на вопрос «Курсива» об их со-



имущество в виде отлаженной инфраструктуры, способной одновременно перерабатывать значительно больший объем и сгладить резкие скачки во входящих объемах.

Чтобы осилить растущие объемы, операторы готовы наращивать мощности любыми способами – например, Tezber запустил

крупных логистических компаний КНР и «Казпочты» начнет строительство склада площадью 60 тыс. кв. м, который должен стать логистическим узлом для всего Центрально-Азиатского региона и позволит значительно увеличить входящие объемы посылок из Китая. Полноценный запуск склада намечен на 2026 год.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал





# КОТЕНОК НА МИЛЛИАРД

Как Hello Kitty победила Винни-Пуха и Микки-Мауса

Она круче Бэтмена, Винни-Пуха и Гарри Поттера. Она уступает только «карманному монстру» – Покемону с его сверхспособностями. Единственная женщина в тройке лидеров рейтинга самых кассовых медиафраншиз – Hello Kitty – отмечает свое 50-летие. Официальным днем рождения Hello Kitty считается 1 ноября 1974 года: но не потому, что именно тогда начались продажи нового продукта японской компании Sanrio. Когда котенку с красным бантом придумывали биографию

(полное имя – Kitty White, родители – Джордж и Мэри, сестра Мимми и т. д.), встал вопрос о том, где и когда она родилась. И если местом рождения стал Лондон (в то время в Японии была мода на все британское), то датой – день рождения автора Hello Kitty, графического дизайнера Юко Симидзу.

Самира САТИЕВА

## Hello, мама Hello Kitty

На момент создания главного произведения ее жизни выпускнице Университета искусств Мусасино Юко Симидзу исполнилось 28 лет, и она была одной из 20 художников, которым глава компании Sanrio Синтаро Цудзи дал задание придумать «абсолютно всем нравящийся милый персонаж». Юко Симидзу это удалось – она нарисовала белую кошку породы японский бобтейл с непропорционально большой головой, красным бантиком у левого уха, черными глазами, желтым носом, но при этом без рта. Как напишут позже – потому что Hello Kitty «разговаривает сердцем».

Котенок, вернее, продукт с его изображением, появится в продаже только в следующем, 1975 году – это будет кошелек для монет ценой в 220 иен (в то время – чуть меньше доллара) – и сразу понравится японцам. А еще через год Юко Симидзу выйдет замуж и уйдет из компании Sanrio. Потом она придумает еще двух кошек: белую, в короне, Angel Cat Sugar и черно-белую Rebecca Bonbon, с ромашкой около уха. СМИ назовут их «младшими сестрами» Hello Kitty, но, несмотря на все очарование этих персонажей, их успех не сравнится с популярностью главной героини Sanrio – она сделала владельца компании Синтаро Цудзи миллиардером.

## Привет, папа Hello Kitty

Синтаро Цудзи родился в 1927 году в городе Кофу префектуры Яманаси в состоятельной семье: у родителей была сеть ресторанов и гостиниц. Но, когда ему было 13 лет, его мать умерла от лейкемии, и подростка забрали к себе родственники, которые были с ним достаточно суровы. «У меня было трудное и одинокое детство», – скажет через много лет Синтаро Цудзи изданию The Japan Times online.

Он окончил школу ближе к завершению Второй мировой войны, и, несмотря на свои явные литературные наклонности, решил поступить на химический факультет технологического колледжа Кигу (сейчас это Университет Гумны). «Я писал любовную прозу. Но в те времена старшеклассникам это было непозволительно, – рассказывал Синтаро Цудзи в интервью. – На дворе стояла эпоха милитаризма... если бы я поступал на литературный факультет, меня немедленно призвали бы (в армию, – «Курсив»)!»

Как показали годы обучения в колледже, этот выбор не был ошибкой: именно там впервые проявятся предпринимательские способности Цудзи. Вместе с приятелями он не только организовал производство мыла, соевого соуса, сахарозаменителя, но и налаживал сбыт всего этого на черном рынке. В родной город он

вернулся с приличной суммой денег, но решил, что не станет дальше заниматься бизнесом, и устроился на работу в местную префектуру.

Егохватило на 11 лет, после чего он решил вернуться в бизнес. Семья бывшего начальства – губернатора префектуры Яманаси – посоветовала открыть магазин по продаже алкогольных напитков, что он и сделал. Но скоро понял, что это ему не нравится: Цудзи с трудом поднимал коробку с бутылками. «Я подумал, что, если даже не могу носить продукт, которым должен

нравиться, если на самой обычной вещи (обуви, шарфе, блокноте и т. д.) есть неприятное, но милое украшение: какой-нибудь значок.

Так в 1962 году у Sanrio появился первый персонаж – Клубничка. Она украсила канцелярские принадлежности, посуду и многое другое. Идея «зашла», и вскоре в Японии и США открылись «клубничные магазины», а Синтаро Цудзи стали называть «клубничным королем» – именно

1970-х, эту фразу в Японии вообще произносили, по мнению психологов и педагогов, слишком часто: многие были обеспокоены недостатком словарного запаса девочек, которые все время ахали – «кавайи!» (ну это как лет через 40 подростки стран бывшего СССР начнут к месту и не к месту восклицать – «милота!»). Но японские девочки из 1970-х вырастут, а словом «кавайи» станут называть концепцию, культуру, стиль и писать о нем научные работы.



Фото: Shutterstock/TomasJeferson

торговать, мне не место в этом бизнесе», – скажет он позже в интервью. Мало того: Синтаро Цудзи в принципе не был любителем спиртного, а хотелось продавать то, что нравится самому.

Так появилась идея магазина подарков – «они делают людей счастливее», говорил Цудзи. В августе 1960 года была основана Yamanashi Silk Company с уставным капиталом в 1 млн иен (позже ее переименуют в Sanrio). Как видно уже из названия, компания занималась торговлей шелковыми товарами, но не только – еще были резиновые сандалии, посуда и т. д. Достаточно быстро Синтаро Цудзи заметил, что покупателям

так он будет потом подписывать документы.

Можно было продолжать дальше этот «ягодно-фруктовый» ряд и выпускать, например, сливу, малину, апельсин, но глава компании Sanrio решил провести исследование и выяснить, какие образы больше нравятся людям. В «тройку лидеров» вошли собаки, кошки и медведи. В итоге, как мы уже знаем, победила кошка – Hello Kitty.

## Она такая «кавайи»!

«Она kawaii (милая, симпатичная, очаровательная – в переводе с японского языка)», – так чаще всего говорили о новом персонаже Sanrio. Впрочем, тогда, в



Фото: Shutterstock/SarahOconer



Фото: Shutterstock/stigma



Фото: Shutterstock/likia



Фото: Shutterstock/triBalls

стала старше и начала взрослеть вместе со своими поклонниками. Этот ход, как пишет **Торикай Синьити**, и обеспечил Китти неугасающую популярность. Сама Ямагути Юко в интервью для журнала «Ниппония» очень тонко подмечает секрет популярности Китти. Самой выразительной частью лица является рот, а у Китти его нет, поэтому она может выражать любые эмоции, которые от нее ожидают: «Если вы опечалены, вам будет казаться, что она пытается поднять вам настроение. Если вы счастливы – и она будет радоваться вместе с вами».

Впрочем, президент глобального подразделения Sanrio **Джанет Су** несколько лет назад выдвинула свою версию популярности главного персонажа компании: «Причина успеха Hello Kitty кроется в простоте. Это такая дзен-кошечка. Она уместна в любой ситуации и подойдет кому угодно».

Примерно то же самое говорит нынешний генеральный директор Sanrio **Томокуни Цудзи**, внук основателя Синтаро Цудзи: что простота Hello Kitty и отсутствие конкретного повествования делают ее более универсальным и понятным персонажем, чем, скажем, Микки Маус.

И эта версия больше других похожа на правду: Hello Kitty нравится всем и каждому, и все готовы тратить на нее деньги.

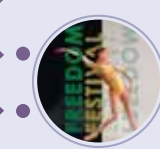
## «Кошачьи» коллаборации

Сегодня Hello Kitty украшает около 50 тыс. товаров, которые продаются в 130 странах и приносят Sanrio миллиарды долларов. И это не только мягкие игрушки или симпатичные рюкзаки: в разное время у Hello Kitty была собственная линия вин, ювелирные украшения с бриллиантами и дебетовая карта MasterCard.

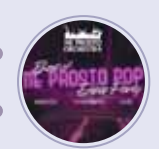
Бренд Fender выпустил электрогитару Hello Kitty Stratocaster; тайваньская авиакомпания EVA Airways запустила брендированные самолеты Airbus A330-20 Hello Kitty; с ней сотрудничали и сотрудничают модные бренды, от люксовых Blumarine и GCDS до спортивных брендов Nike и Puma, и, конечно, в юбилейном году появились новые коллаборации – с Crocs, adidas Samba и UNIQLO.

Но, пожалуй, самая эффектная «коллаборация» – это серебряная монета Hello Kitty номиналом в 10 евро, выпущенная во Франции. На сайтах уже предлагают купить ее за 85 евро.

**CHART MIX PROJECT**  
**SEVAK XCHO ANDRO**  
**BIG LIVE CONCERT**  
30 НОЯБРЯ 19:00  
ALMATY ARENA

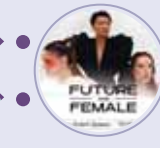


**Freedom Festival:** впервые выступление театра L-E-V (France), мировая премьера от Valentino Zucchetti (The Royal Ballet)  
г. Алматы – 30 ноября  
г. Астана – 3 декабря



**BEST OF NE PROSTO POP**

г. Алматы, Almaty Arena, 17 ноября, 19:00



**EURASIAN FASHION WEEK**

г. Алматы, Event Space, 13–14 ноября



**Юбилейный концерт легендарного ансамбля «ЯШЛЫК»**

г. Алматы, Дворец Республики, 22–23 ноября



**Концерт Orda в Астане**

QAZAQCONCERT, 24 ноября, 19:00

**FREEDOM TICKETON**

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу