

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
СМЕШАННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СПИШИ ИЛИ ДЕРЖИ

стр. 3

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
КАК ЗАЩИТИТЬ СВОИ ПРАВА

стр. 6

LIFESTYLE:
КИМЕШЕК: ИСТОРИЯ, ЗАЩИТА В ТКАНИ

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

K Kursiv Research
Report

Крупные и медленные

В 2023 году выручка 100 крупнейших компаний РК показала слабый рост

Макроэкономические показатели скрывают самочувствие отдельных организаций. Рейтинг крупнейших компаний РК позволяет взглянуть на состояние экономики с другого ракурса и через увеличительное стекло.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research в четвертый раз подготовил рейтинг 100 крупнейших открытых компаний Казахстана, ранжированных по объему реализации (выручки). Наш рейтинг включает организации публичного интереса и листингованные на фондовой бирже компании – весь сегмент казахстанского бизнеса, который обязан раскрывать финансовые показатели.

К первым законодательство относит финансовые организации, акционерные общества (за исключением некоммерческих), организации-недропользователи (кроме организаций, добывающих общераспространенные полезные ископаемые), а также госпредприятия, основанные на праве хозяйственного ведения. Правила предписывают, чтобы ОПИ сдавали финансовую отчетность в созданный для этого депозитарий финансовой отчетности (при Минфине РК) не позднее 31 августа года, следующего за отчетным.

Тем не менее некоторые организации публичного интереса не соблюдают установленные сроки. Поэтому итоги 2023-го для крупнейших компаний страны «Курсив» анализирует в конце текущего года.

Выручка 100 крупнейших компаний публичного интереса по итогам 2023 года приблизилась к 58,4 трлн тенге. Зафиксирован наименьший за все время публикации рейтинга относительный прирост: совокупная выручка по сравнению с 2022 годом выросла на 4,5%.

Скромный вклад гигантов

Неизменный лидер рейтинга ФНБ «Самрук-Казына» (СК) увеличил выручку на 4%, до 15,5 трлн тенге. Фонд через своих «дочек» представлен во всех опорных для Казахстана отраслях.

> стр. 4



Фото: Илья Ким

Номер с видом на горы Какие новые отели появятся в Алматы

Алматинские отели за неполный 2024 год заработали более 70 млрд тенге – на 28% больше, чем за тот же период 2023-го, и втрое больше, чем до пандемии. Растущие финпоказатели привлекли в этот сегмент инвесторов – до 2027 года номерной фонд отелей Алматы должен вырасти на треть.

Наталья КАЧАЛОВА

«В Алматы третий год ощущается острая нехватка мест в отелях. В сезон большая проблема

разместить в городе группу туристов. К примеру, в октябре этого года для 22 бизнесменов, приехавших на выставку в Алматы, свободные места нашлись только в гостинице при казино в Конаеве. В Алматы не было мест ни в одном отеле», – рассказывает представитель Казахстанской ассоциации гостиниц и ресторанов (КАГИР) Александр Акназаров.

Заполняемость отелей и стоимость размещения в Алматы самая высокая в стране. Так, по итогам трех кварталов 2024 года средняя заполняемость отелей 4* составила 65,4% при стоимости проживания 39 тыс. тенге в сутки, а отели 5*, проживание в которых обошлось гостям в среднем в 77,5

тыс. тенге в сутки, были заполнены на 70,3% при среднестрановом показателе 52,5%. В пиковый период загруженность лучших алматинских отелей достигала 90%.

Доходы отелей приблизились к допандемийному уровню в 2021 году (27,9 млрд тенге за год), в 2022-м показатель удвоился (56,2 млрд тенге), в 2023-м прибавил еще 50% (74,1 млрд тенге). Текущий год, вероятно, обновит исторический максимум. По итогам девяти месяцев доходы отелей превышают показатели 2023 года на 28%.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Илья Ким

Кот в посылке

Количество жалоб от покупателей интернет-магазинов выросло за год почти в полтора раза

На розничную и электронную торговлю приходится больше половины всех обращений в Комитет по защите прав потребителей.

Анастасия МАРКОВА

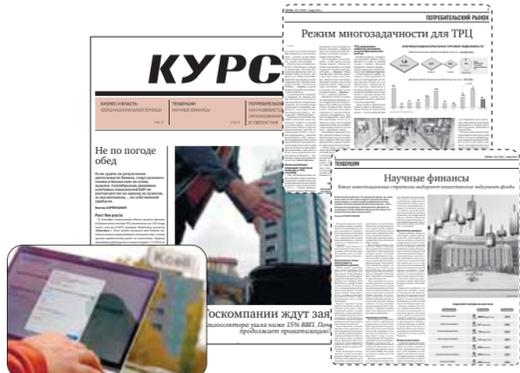
С начала года в Комитет по защите прав потребителей Минторговли РК (КЗПП) и в его территориальные департаменты казахстанцы отправили 56,3 тыс.

обращений (за 11 месяцев). Из них 21,7 тыс. (38,6%) – это жалобы на розничную торговлю. Основная причина претензий – отказ в обмене или возврате как качественных, так и некачественных товаров и отказ в возврате денег за бракованные или некачественные товары. За 11 месяцев потребителям, чьи права были нарушены, вернули 1,7 млрд тенге.

Например, месяц назад шести покупателям массажных накидок для кресел, оказавшихся некачественными, вернули 4,3 млн тенге бла-

годаря содействию департамента торговли и защиты прав потребителей по Туркестанской области. Случаи с дорогими непродуктивными товарами чаще попадают в зону внимания госорганов, чем, например, проблемы потребителей, связанные с просроченными продуктами. На последние, по оценке РОО «Национальная лига потребителей», приходится очень много нарушений.

> стр. 6



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

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

Смешанные результаты

Как менялась структура экономики РК в последние 30 лет

Аграрно-индустриальная экономика Казахстана в последние 30 лет становилась все более и более сложной, приходя к структуре, которую чаще всего называют смешанной. Однако ядро казахстанского ВВП формируют все те же секторы, что и на заре независимости: промышленность, торговля, строительство, транспорт.

Асылбек АМАЛБАЕВ

Вся экономика

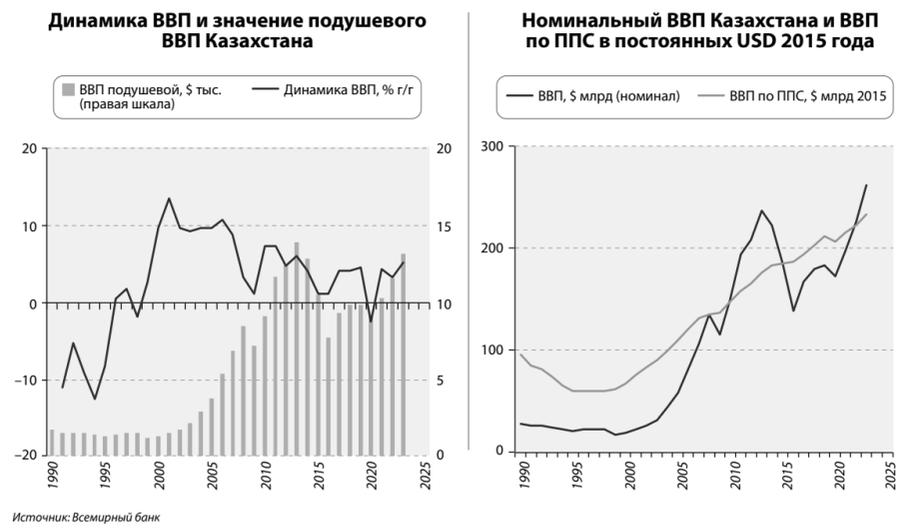
Средний темп роста экономики РК начиная с 1991 года составляет 2,9% – не стремительный по меркам развивающейся экономики, но вполне в пределах значений стран ОЭСР. Разница лишь в том, что динамика роста в развитых экономиках была в эти годы более равномерной, а Казахстан проходил через череду кризисов и взлетов.

В 1990-х рост ВВП был, как сегодня нередко принято выражаться, отрицательным – в течение 6 из 10 лет (1991–2000) ВВП РК сокращался в годовом выражении, причем самым значительным был спад 1994 года (–12,6%), а в 2000-м экономика впервые показала высокие темпы роста (+9,8%). Средний показатель сложился на уровне –3,4%.

Темпы восстановительного роста следующего десятилетия (2001–2010) могут потрясти сегодняшнего наблюдателя: 8,3% в год в среднем, а в пиковом по динамике отскока 2001 году – 13,5%. Только в 2008 и 2009 годах на фоне мирового кризиса темп прироста ВВП ушел ниже +5% (3,3 и 1,2% соответственно).

Период 2011–2020 годов был омрачен одним-двумя годами слабого роста: в 2015 и 2016 годах на фоне кризиса нефтяных цен казахстанская экономика прибавила соответственно 1,2 и 1,1% г/г, и одним кризисным годом – 2020-м – впервые за 20 лет был зафиксирован спад (–2,5%), вызванный локдаунами из-за пандемии коронавируса.

Ключевые показатели ВВП РК с 1990 года



Источник: Всемирный банк

Отраслевая структура

Главный метод расчета ВВП в РК – производственный (отражает, сколько на территории страны произвели, то есть валовую добавленную стоимость, к которой прибавляются налоги на продукты за вычетом субсидий). Основные причины его популярности – инерция и не изменившаяся радикально модель управления экономикой. Советские министерства, отвечавшие за развитие отраслей, были заинтересованы в статистике по этим отраслям, а пришедшие им на смену ведомства независимого Казахстана хотя зачастую и не контролировали производство, но считывались с производственных успехов курируемых отраслей как о своих успехах.

Не случайно экономику позднего КазССР в отечественных учебниках истории называют аграрно-индустриальной: в 1990 году промышленность и сельское хозяйство вместе обеспечивали 55% ВВП, причем на аграриев приходилось 34%, а на все четыре промышленных отрасли (горнодобывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, энергетику и водоснабжение) – 21%. В следующие три десятилетия доля сельского хозяйства в структуре ВВП будет только сокращаться: уже к 2000 году оно обеспечивало 8% валового внутреннего продукта, к 2010-му – 5%, а по итогам 2023 года вклад аграриев сократился до 4%.

Промышленность, напротив, усиливалась: к 2000 году мега-сектор обеспечивал 33% ВВП на фоне увеличения вклада горно-

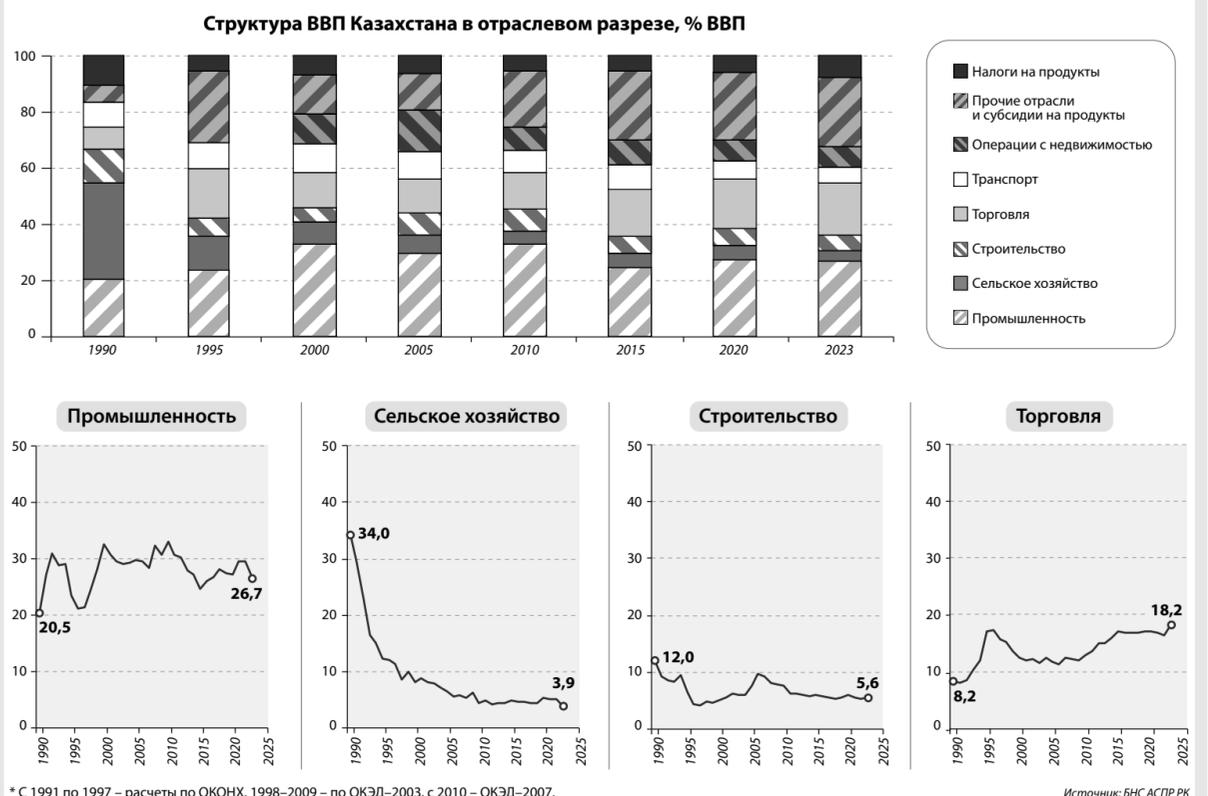
добывающего сектора (с 8 до 13% в 1998–2000 годах). В дальнейшем вес промышленности в экономике сократился до диапазона 26–30%, причем на горнодобычу и обработку приходится сопоставимый объем производства – по 12–13% ВВП. Доля строительства за 30 лет сократилась с 12 до 6%.

Обращает на себя внимание рост сектора торговли: в самом начале 1990-х на него приходилось около 8% ВВП, в 2023-м – 18,2% ВВП. Из монополизированного государством сектора торговля превратилась в ведущую отрасль сферы услуг и одного из главных работодателей в экономике. Благодаря переходу к рынку «из ничего» появился сектор «операции с недвижимостью», который в разные периоды составлял от 6 до 16% ВВП: пиковые значения фиксировались в период пузыря на рынке недвижимости в 2004–2009 годах.

Всего на эти шесть ключевых секторов экономики, которые в 1990-м агрегировали 83% ВВП, в 2023 году пришлось 68% ВВП. Соотношение секторов производства товаров и производства услуг сдвинулось с 67:33 на 39:61. В основном за счет увеличения масштабов деятельности традиционных секторов (торговля, транспорт, образование, здравоохранение, HoReCa) и появления новых отраслей (вроде производства софта).

Важное уточнение: данные по широкому кругу отраслей (секторов) экономики не всегда сводимы – за 30 лет не менее трех раз менялся классификатор видов

Отраслевая структура ВВП РК с 1990 года и структурная динамика ключевых отраслей*



* С 1991 по 1997 – расчеты по ОКОНХ, 1998–2009 – по ОКЭД–2003, с 2010 – ОКЭД–2007.

экономической деятельности, соответственно, происходили корректировки внутри секторов экономики. Однако «начинка» базовых секторов экономики если и менялась, то только качественно – за счет появления новых производственных видов деятельности.

Структура по конечному потреблению

Измерение ВВП по конечному использованию (сколько на территории страны потратили) – один из самых популярных методов подсчета ВВП в мировой практике – в Казахстане популярностью не пользуется. Однако эта методика показывает природу роста (или спада) экономики: какой из ключевых ее сегментов (домохозяйства, государство или компании) и какое влияние оказывают на итоговый результат, потребляя или сберегая и инвестируя. Показатель чистого экспорта (экспорт за вычетом импорта в денежном выражении) отражает, насколько зависима в своем потреблении или инвестициях национальная экономика от внешнего сектора.

На протяжении всех 30 лет ключевым актором в экономике остается население: если в самой глубокой точке спада (1994) потребление домохозяйств было сопоставимо с 75% ВВП, то к концу нулевых на фоне инвестиционного бума в республике приблизилось к 40%, а в последние годы стабилизировалось на уровне близком к 50%. Государственные расходы на конечное потребление структурного роста за все три десятка лет не показали – они находятся в диапазоне 8–15% ВВП, причем в последние годы ближе к нижней границе.

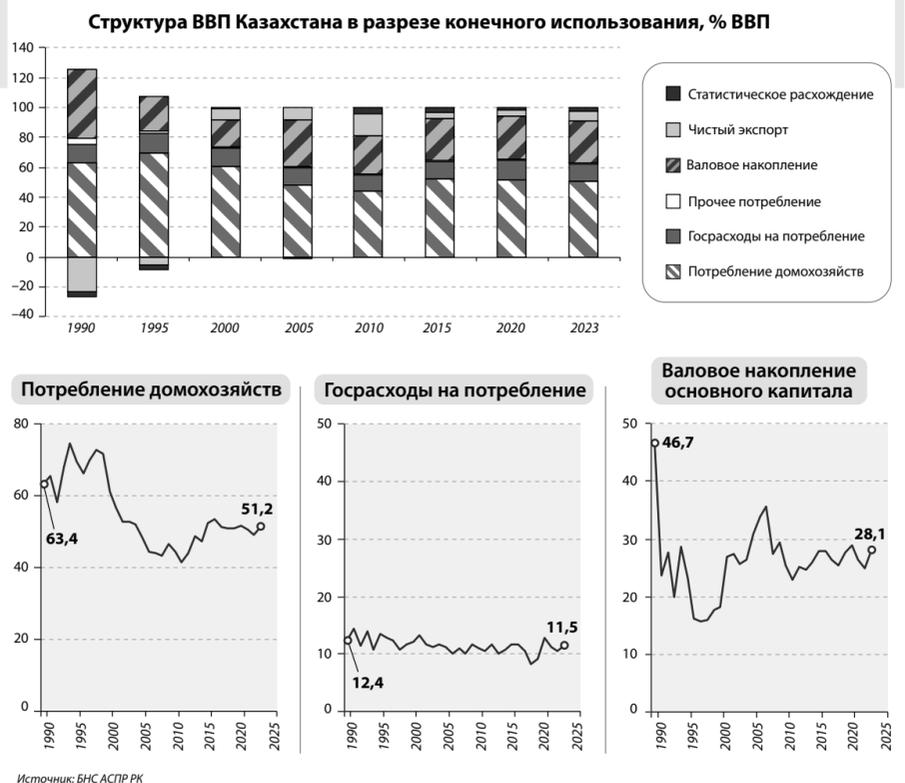
Валовое накопление в начале 1990-х было рекордно: в 1991-м его объем оценивался в 47% ВВП и до 1996 года не опускался ниже 20%. В этот период эко-

номика проходила структурную трансформацию: одни виды экономической деятельности затухали или ликвидировались, а их основные средства использовались новыми собственниками. Кроме того, в Казахстане завершались последние крупные стройки социализма (вроде Экибастузской ГРЭС-2), а инвестиции в новые проекты (такие, как освоение Тенгиза) оказывались достаточно крупными по меркам национальной экономики: напомним, ВВП РК в 1995 году в долларовом выражении составлял всего \$20 млрд.

Высокие показатели потребления и накопления были обеспечены в том числе за счет большого импорта. В 1991-м чистый экспорт был рекордно отрицательным (–23%). Показатель оставался в минусе до начала нулевых, когда на фоне увеличения добычи и экспорта нефти экспорт стал превышать импорт. В 2008 году чистый экспорт составил 20% ВВП. В 2023-м он сложился ближе к среднему для себя уровню в последние 10 лет – 7% ВВП.

Данные структуры ВВП по методу конечного использования также следует применять с осторожностью: в данных 1990-х фиксируются серьезные (до 12,5% ВВП) расхождения с ВВП, рассчитанным производственным методом, и только в последние несколько лет статистическое расхождение становится приемлемым – в пределах пары процентов.

Структура ВВП РК по направлениям конечного использования с 1990 года и структурная динамика ключевых отраслей



Источник: БНС АСПР РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор:
Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:
Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:
Максим КАЛАЧ
m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:
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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена КОРОЛЕВА

Билд-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
g.renat@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

Как следует из свежей отчетности МФО, на отечественном рынке микрозаймов наблюдается снижение прибыли профучастников на фоне резкого роста дефолтных ссуд. Скорее всего, причиной ухудшения показателей стал введенный в середине этого года двухлетний мораторий на продажу необслуживаемых кредитов коллекторам.

Виктор АХРЁМУШКИН

Совокупная прибыль микрофинансовых организаций РК по итогам трех кварталов текущего года просела почти на треть (-32,5%) и составила 72 млрд тенге против 107 млрд за аналогичный период 2023-го (данные Нацбанка, расчеты «Курсива»). Доходы сектора в этом году (за 9 месяцев) увеличились на 5,9%, в то время как издержки выросли втрое быстрее (+18,1%). В частности, расходы, связанные с выплатой вознаграждения, повысились на 29 млрд тенге, на создание провизий было потрачено на 20 млрд тенге больше, прочие расходы возросли на 19 млрд тенге. Таким образом, «недобор» прибыли можно объяснить в том числе удорожанием фондирования (на полученные займы приходится около 70% обязательств сектора) и усилившимся риском невозвратов.

В разрезе отдельных игроков худшую динамику прибыли показала компания Lending and Finance technologies (-4,8 млрд тенге относительно результата прошлого года). У MyCar Finance чистый доход сократился на 2,7 млрд тенге. Еще у четырех компаний финансовый результат ухудшился более чем на 1 млрд тенге: KMF (-1,6 млрд), «Робокэш.кз» (-1,6 млрд), Credit365 (-1,2 млрд), TAS Finance (-1,0 млрд). При этом «Робокэш.кз» (известна по бренду «Займер») продолжает оставаться самой прибыльной компанией в секторе (топ-10 лидеров данного рейтинга изображены на инфографике).

Совокупный ссудник МФО вырос с начала года на 197 млрд тенге, или на 15,8%, притом что количество самих профучастников уменьшилось с 229 компаний на 1 января до 218 игроков на 1 октября. По информации АРПФР, снижение количества игроков происходит из-за ужесточения регуляторных требований, реорганизации и ликвидации компаний.

Лучшую динамику кредитования демонстрирует KMF (+32,4 млрд тенге за 9 месяцев). Высокого прироста портфеля добились также «Шинхан Финанс» (+24,5 млрд), «ФинтехФинанс» (+17,2 млрд), «Тойота Файнаншл Сервисез» (+15,6 млрд), «Фридом Финанс Кредит» (+12,9 млрд), R-Finance (+12,6 млрд) и TAS Finance (+10,4 млрд). Среди них самые быстрые темпы прироста показывает компания «ФинтехФинанс» с брендом MoneyMan (+157% с начала года).

Определенную тревогу вызывает заметное ухудшение среднего качества микрокредитов. Объем дефолтных займов (NPL 90+) в секторе по итогам трех кварталов увеличился с 77 млрд до 133 млрд тенге, или сразу на 73,4%. Как следствие, доля безнадежной просрочки в совокупном ссуднике МФО выросла с 6,2% на начало года до 9,3% на 1 октября. Для сравнения: в банковском секторе уровень NPL за аналогичный период увеличился с 2,9 до 3,2%. В отношении как МФО, так и банков с 1 июля этого года введен запрет на продажу коллекторам проблемных розничных займов. Данный мораторий будет действовать до 1 мая 2026-го, то есть почти два года. Очевидно, что рост NPL на балансе кредитных организаций связан именно с введением указанного ограничения.

Сведенной статистики по продаже кредитов коллекторам не существует, однако интенсивность этого процесса (времено приостановленного) можно оценить по отчетности отдельных организаций. Например, вышеупомянутая МФО Lending and Finance technologies (№7 по размеру активов в секторе) в 2023 году продала коллекторскому агентству Elite кредиты балансовой стоимостью 3,7 млрд тенге, получила за них возмещение в размере 609 млн тенге (16,3% от стоимости) и признала чистый убыток от сделки в размере 3,1 млрд тенге. Весь портфель этой МФО на начало 2023 года составлял (брутто) 44,7 млрд тенге, то есть коллекторам было продано 8,3% портфеля.

Если ограничиться анализом топ-20 крупнейших МФО (сообща контролируют 85% кредитного портфеля всего сектора),

то у 13 игроков текущая доля NPL (по состоянию на 1 октября) не превышает 10%. Компанией с лучшим качеством ссудника можно назвать японскую «Тойота Файнаншл Сервисез» (2,9% безнадежной просрочки). Высоким качеством портфеля отличаются также компании «Арнур Кредит» (3,3%), «Шинхан Финанс» (3,5%), «Робокэш» (3,7%) и «Азиатский кредитный фонд» (3,9%). Наоборот, аутсайдерами топ-20 с точки зрения качества активов выглядят Swiss Capital (доля NPL равна 11,8%), Mogo (13,1%), Lending and Finance technologies (13,9%), Credit365 (14,2%), «ФинтехФинанс» (16,4%) и «Фридом Финанс Кредит» (17,8%).

А еще на рынке есть такая уникальная МФО, как «Express Аванс» (№19 по размеру активов), где объем NPL взлетел с 150 млн тенге на 1 января до 5,6 млрд тенге на 1 октября и где текущая доля безнадежной просрочки превышает 97%. По данным eGov.kz, компания была создана в 2018 году, ее учредителями являются Асхат Усманов и Айдын Жагыпаров. Также вдвоем они владеют коллекторским агентством «Эксперт Плюс» (создано в 2015 году), а совсем недавно, в сентябре текущего года, г-н Жагыпаров зарегистрировал еще одну МФО под названием Jet Finance, в которой он значителен единственным учредителем.

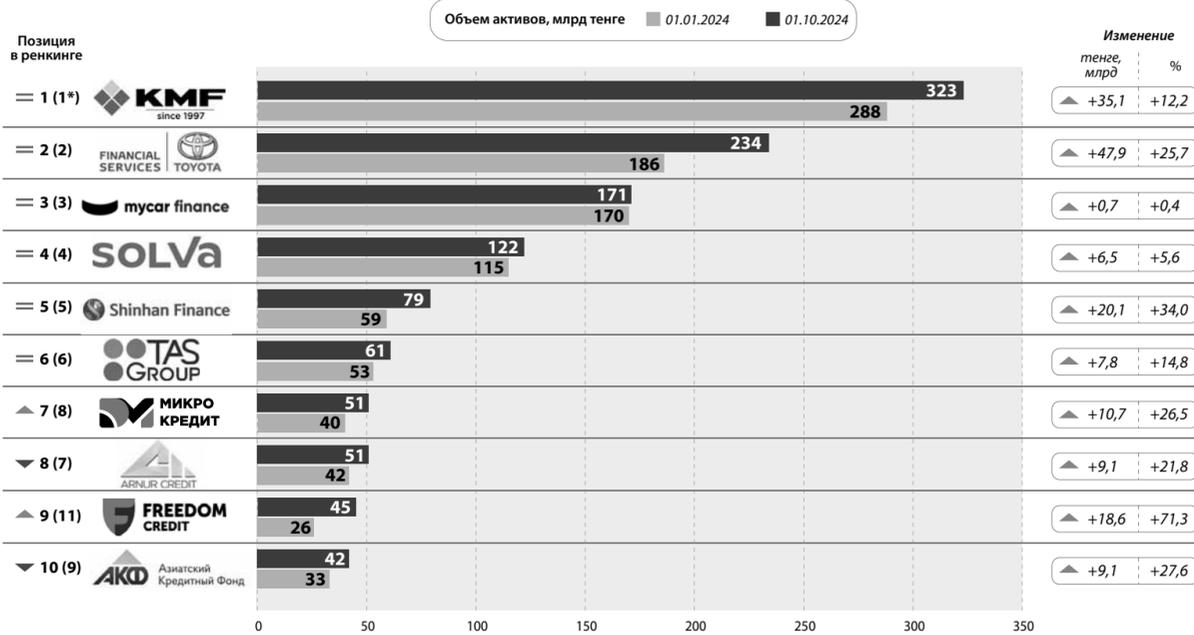
Асхат Усманов, в отличие от своего непубличного делового партнера, достаточно активен в социальных сетях, где позиционирует себя как владелец компании «Эксперт Плюс», серийный предприниматель и инвестор, в свободное от работы время увлекающийся триатлоном. 17 октября этого года регулятор вынес в отношении «Express Аванс» письменное предписание за «нарушение пруденциальных нормативов в части NPL». Через неделю компания была снова наказана предписанием от АРПФР – на этот раз за непредставление ежеквартальной отчетности. Возможно, бизнес-модель, исповедующая продажу плохих микрокредитов аффилированным коллекторам, после введения моратория дала глубокую трещину.

Отдельное внимание в секторе приковано к трем игрокам, заявившим о своем намерении трансформироваться в БВУ (и уже преобразовавшимся из ТОО в АО). Корейская МФО «БиЭнКей Финанс» (№14 по размеру активов) получила разрешение регулятора на конвертацию в банк в июне этого года. Как сообщил тогда журналистам зампред АРПФР Олжас Кизатов, «мы ожидаем, что в декабре дадим им банковскую лицензию». Однако в ноябре глава АРПФР Мадина Абылкасымова актуализировала эту информацию, заявив, что выдача лицензии переносится на 2025 год. Так или иначе, маловероятно, что новоспеченный корейский банк сумеет быстро набрать рыночную силу и усилить конкуренцию в банковском секторе. На 1 октября активы «БиЭнКей Финанс» составляли лишь 24,5 млрд тенге. Для сравнения: самый маленький в секторе Заман-Банк на ту же дату располагал активами в 50 млрд тенге, то есть был вдвое крупнее корейской МФО.

Два других претендента на смену статуса намного опережают «БиЭнКей» по размерам и масштабам бизнеса. Ссудник KMF (№1 по активам) сегодня составляет 278 млрд тенге, и это больше, чем, например, у Нурбанка (261 млрд). АО «Онлайн-КазФинанс» (бренд Solva, №4 в рейтинге крупнейших МФО) располагает кредитным портфелем в 108 млрд тенге, превосходя по этому показателю сразу шесть действующих банков второго уровня. По данным портала LS со ссылкой на АРПФР, документы на конвертацию в банк, поданные KMF и Solva, все еще находятся на рассмотрении регулятора. Как отметили в АРПФР, «по закону обращение о выдаче разрешения на конвертацию МФО в БВУ должно быть рассмотрено уполномоченным органом в течение 65 рабочих дней со дня подачи документов».

Спиши или держи

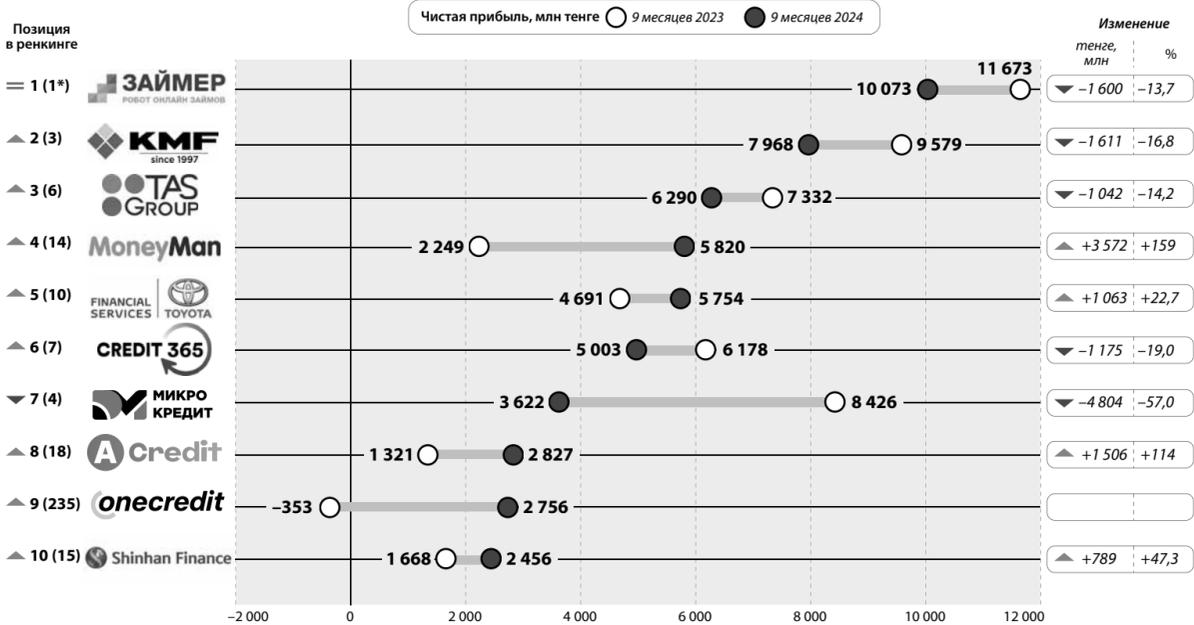
ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ МФО КАЗАХСТАНА



* Позиция в рейтинге на начало 2024 года.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ТОП-10 САМЫХ ПРИБЫЛЬНЫХ МФО КАЗАХСТАНА

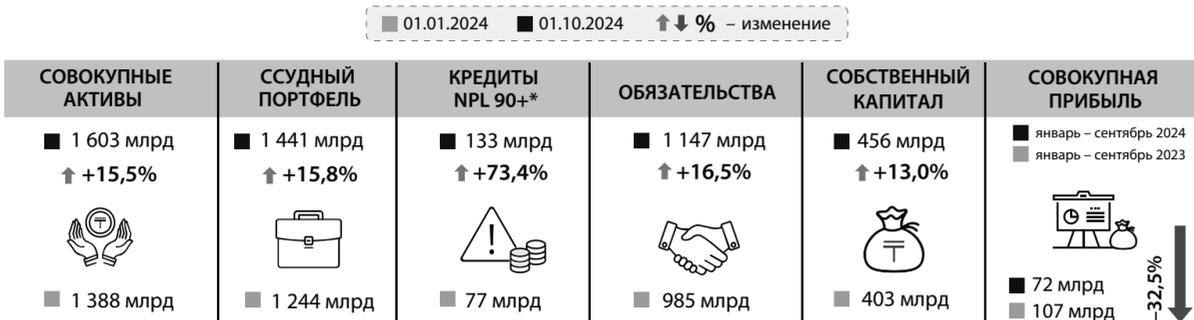


Нет данных.

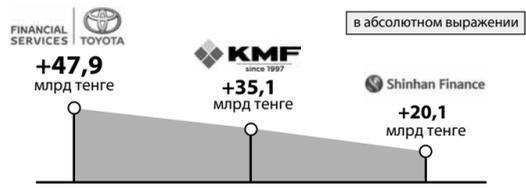
* Позиция в рейтинге годичной давности (по итогам трех кварталов 2023 года).

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

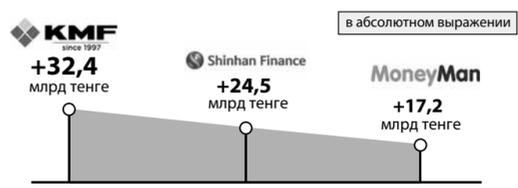
МИКРОФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РК ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2024 ГОДА, в тенге



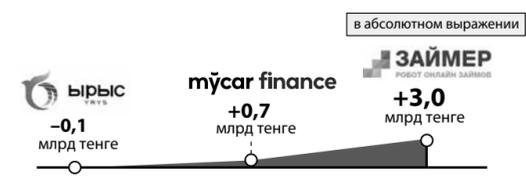
ЛИДЕРЫ** ПО РОСТУ АКТИВОВ



ЛИДЕРЫ** ПО РОСТУ ССУДНОГО ПОРТФЕЛЯ



МФО** С НАИМЕНЬШИМ РОСТОМ АКТИВОВ



МФО** С НАИМЕНЬШИМ РОСТОМ КРЕДИТОВ



* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.

** Среди топ-20 крупнейших компаний по размеру активов на 01.10.2024.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – сентябрь 2024 года), объемы указаны на конец отчетного периода (1 октября 2024 года)

Более того, его портфельные компании являются крупнейшими игроками в отраслях (в некоторых случаях – монополистами). За счет этого фонд доминирует в экономике страны, и это положение отражается в рейтинге 100 крупнейших компаний: в 2023 году фонд сгенерировал 28,6% совокупной выручки.

Половину выручки самого фонда формирует нацкомпания «КазМунайГаз» (КМГ), для которой 2023 год оказался не самым удачным. Выручка КМГ уменьшилась на 4%, до 8,3 трлн тенге. В отчете КМГ за 2023 год причиной снижения названа коррекция нефтяных котировок. «Негативное влияние на динамику выручки оказало снижение средней цены на нефть марки Brent на 18,4%», – следует из документа. Однако нацкомпания благодаря росту добычи удержала размер выручки от продажи сырой нефти и газа на уровне

шлый год с плюсом. Наиболее крупные из них – Банк развития Казахстана (+30%, до 415,2 млрд тенге), Отбасы (+24%, до 329,9 млрд тенге) и Bereke (+5%, до 272,7 млрд тенге).

В сумме два национальных холдинга нарастили объем реализации на дополнительные 836,6 млрд тенге, сделав не самый большой, но существенный вклад в рост совокупного показателя Kursiv-100P.

Рейтинг увяз в нефти

Структура экономики зависимо от объемов собственной добычи нефти и мировых цен на этот ресурс Казахстана предопределяет доминирование нефтегазовых компаний в Kursiv-100P как по количеству участников,

Крупные и медленные

В 2023 году выручка 100 крупнейших компаний РК показала слабый рост



итогам 2023 года нарастили выручку. Сообща они заработали 4,6 трлн тенге, и это превышает предыдущий результат на 40,1%.

В разрезе отдельных БВУ лучший результат показал Народный. Выручка достигла 2,1 трлн тенге, что на 30% больше, чем в 2022 году. Динамичный прирост выручки позволил банку подняться на две строчки и занять 4-е место в нашем списке. За все время публикации Kursiv-100P еще ни одна финансовая организация не забиралась так высоко.

В годовом отчете банк сообщает, что «чистая процентная маржа увеличилась до 6,2% годовых за 12 месяцев 2023-го по сравнению с 5,6% годовых за 12 месяцев 2022-го». Одноре-

млрд тенге) позволил банку войти в рейтинг (87-я строчка).

Прорыв финтеха

После банков наибольший прирост совокупной выручки Kursiv-100P обеспечили финансовые компании. Объем реализации этого сегмента вырос на 54,5%, почти до 3 трлн тенге. Таким образом, совокупный показатель рейтинга был поддержан дополнительной суммой в 1 трлн тенге.

Секцию «финансы» представляют четыре участника, три из них располагают солидным банковским бизнесом. Безусловным лидером в этой секции является финтех-компания Kaspi.kz, которая контролирует Kaspi Bank.

По итогам 2023 года финтех-компания Kaspi.kz заняла 5-е место, улучшив прошлый результат на 4 пункта. Ее выручка выросла на 48%, до 1,9 трлн тенге. Согласно финансовой отчетности Kaspi.kz за 2023 год, основная часть выручки была сформирована за счет чистого комиссионного дохода (987 млрд тенге) и процентных доходов (833 млрд тенге).

В документе выручка также разбита на три бизнес-сегмента. Наибольший объем выручки генерирует сегмент Fintech (чуть больше 1 трлн тенге). В финотчетности поясняют, что Fintech представляет собой платформу, благодаря которой потребители получают Buy Now Pay Later продукты, продавцы – услуги коммерческого финансирования.

Сегмент Payments принес компании 478,7 млрд тенге. Эта платформа предоставляет транзакционные услуги, то есть потребители могут оплачивать покупки и счета, переводить деньги, а продавцы – принимать платежи (как онлайн, так и в магазинах), выставлять и мгновенно оплачивать счета, распахиваться с поставщиками и отслеживать собственный товарооборот. Из трех сегментов наименьшую выручку генерирует Marketplace: в 2023 году это направление принесло компании 448,2 млрд тенге.

Остальные три компании из секции «финансы» также нара-

КОМПАНИИ, ВХОДЯЩИЕ В НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХОЛДИНГИ*

Место по итогам 2023 года	Место по итогам 2022 года	Компания	Отрасль	Объем реализации в 2023 году, млн тенге	Объем реализации в 2022 году, млн тенге	Темп прироста в 2023 году, %	Объем реализации в 2023 году, \$ млн	Чистая прибыль в 2023 году, млн тенге
2	2	НК «КазМунайГаз»	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	8 319 543	8 693 080	-4%	18 232	924 461
7	6	Казахстан темир жолы	Транспорт	1 934 095	1 481 465	31%	4 239	136 784
11	9	Казатомпром	Урановая промышленность	1 434 635	1 001 171	43%	3 144	580 335
12	11	QazaqGaz	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1 081 209	952 283	14%	2 369	325 854
13	16	Тау-Кен Самрук	Цветная металлургия	815 973	946 570	-14%	1 788	-47 272
17	17	Казхателеком	Телекоммуникации и связь	687 782	634 496	8%	1 507	104 403
22	21	Эйр Астана	Транспорт	531 359	472 381	12%	1 164	30 739
25	26	Самрук-Энерго	Энергетика	444 960	381 465	17%	975	43 730
41	41	KEGOC	Энергетика	252 136	217 256	16%	553	43 396
85	97	Станция Экибастузская ГРЭС-2	Энергетика	66 184	67 650	-2%	145	-17 240

29	28	Банк развития Казахстана	Банки	415 183	319 698	30%	910	180 018
36	34	Отбасы банк	Банки	329 941	265 659	24%	723	147 528
38	39	Bereke Bank	Банки	272 699	258 681	5%	598	28 962
55	45	Аграрная кредитная корпорация	Кредитование	216 281	149 792	44%	474	29 555
52	60	Казахстанская жилищная компания	Кредитование	165 896	154 284	8%	364	41 850
88	93	ФРП «Даму»	Кредитование	68 462	60 406	13%	150	38 592

* Указаны компании, имеющие достаточные доходы, чтобы войти в рейтинг 100 крупнейших открытых компаний РК.

** Указаны возможные позиции в рейтинге.

Источник: данные компаний

2022-го (и даже незначительно увеличила). Вместе с тем значительный спад фиксируется в продажах нефтепродуктов (-520,9 млрд тенге).

Потери нефтяного дивизиона восполнили следующие за КМГ три крупных актива ФНБ «Самрук-Казына». Нацкомпания «Казахстан темир жолы» увеличила выручку на 31% (до 1,9 трлн тенге), «Казатомпром» – на 43% (до 1,4 трлн тенге) и QazaqGaz – на 14% (почти до 1,1 трлн тенге).

Если бы дочерние компании ФНБ «Самрук-Казына» учитывались в рейтинге по отдельности, то две из вышеперечисленных компаний оказались бы в первой десятке. «КазМунайГаз» гарантировал бы себе второе место, пропустив вперед «Тенгизшевройл». КТЖ разместился бы на 7-м месте.

Положительная динамика зафиксирована еще у четырех «дочек» ФНБ «Самрук-Казына», которые по размеру выручки могут находиться в списке сотни крупнейших компаний. Год с плюсом закрыли «Казхателеком» (+8%, до 687,8 млрд тенге), «Эйр Астана» (+12%, до 531,4 млрд тенге), «Самрук-Энерго» (+17%, до 444,9 млрд тенге) и KEGOC (+16%, до 252,1 млрд тенге). У двух «дочек» выручка сократилась, это «Тау-Кен Самрук» (-14%, до 815,9 млрд тенге) и «Станция Экибастузская ГРЭС-2» (-2%, до 66,2 млрд тенге).

НУХ «Байтерек» – еще одна зонтичная структура – показал положительный финансовый результат. По нашим расчетам, объем реализации нацхолдинга увеличился на 22%, почти до 1,2 трлн тенге. Положительная динамика позволила «Байтереку» подняться на одну строчку и занять по итогу 9-е место.

Все дочерние организации «Байтерека», которые по объему выручки потенциально могут войти в топ-100, закрыли про-

так и по размеру выручки. В текущий рейтинг вошли 17 компаний (без учета двух в составе ФНБ «Самрук-Казына»), которые сообща обеспечили 31,9% от совокупной выручки топ-100.

Соответственно, нефтегазовая промышленность наряду с национальными холдингами обычно определяет общую динамику Kursiv-100P. К примеру, в 2021–2022 годах выручка нефтегазовых компаний, представленных в рейтингах тех лет, росла двузначными темпами (+71,9 и 37,9% соответственно), на этом фоне динамично прибавлял совокупный показатель Kursiv-100P (+43,4 и 29,7% соответственно).

Выручка нефтегазовых компаний, представленных в рейтинге по итогам 2023-го, сократилась до 18,6 трлн тенге (-7,5%). Потери в секции «нефтяная и нефтегазовая промышленность» в размере 1,5 трлн сбавили итоговые обороты Kursiv-100P до уже упомянутых 4,5%.

Казахстанским нефтяникам не повезло с ценами. Добыча после четырех лет стагнации наконец выросла в 2023 году (+6,8%), на этом фоне увеличился экспорт в физических величинах (+8,4%). Но котировки на черное золото упали с \$83,1 в январе (за баррель эталонной марки) до \$77,9 в декабре 2023-го.

В условиях ценовой коррекции у 12 из 17 нефтяных компаний, представленных в рейтинге, сократилась выручка. Объем реализации «Тенгизшевройла» (ТШО) составил 8,9 трлн тенге, уменьшившись на 19%. Выручка сжалась главным образом из-за сокращения нефтяных цен на мировых рынках, поскольку объем добычи сохранился на прежнем уровне.

Между тем ТШО за счет колоссального отрыва от ближайшего преследователя (разница в несколько триллионов тенге) прочно удерживает вторую позицию в рейтинге крупнейших

открытых компаний РК. ТШО является также неоспоримым лидером в секции «нефтяная и нефтегазовая промышленность».

По нашим оценкам, выручка «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» сократилась на 11% (до 1,8 трлн тенге). Более мягкая, чем у лидера отрасли, просадка связана с производственными успехами компании. Оператор Карачаганак в 2023 году увеличил добычу на 7,5%, поскольку Оренбургский ГПЗ – переработчик сырого газа этого месторождения – работал в штатном режиме. Слабые собственные результаты и рост выручки у ближайших преследователей из финансового сектора привели к тому, что «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» опустился на две строчки и занял 6-е место в Kursiv-100P.

Остальные десять нефтяных компаний, у которых выручка сократилась в 2023 году, расположились за пределами первой десятки. К примеру, объем реализации «Мангистаунайгаза» уменьшился на 3% (12-я позиция в текущем рейтинге), «СНПС Актотемунгайгаза» – на 10% (19-я строчка), «Карачанбасмуная» – на 11% (21-е место), «Каспий нефти» – на 5% (42-е место) и «Матен Петролеума» – на 15% (49-я позиция). Худшая динамика у «Жаикмуная»: выручка сократилась на 41%, в результате чего компания сместилась с 58-го на 98-е место.

Пять компаний из нефтегазовой отрасли нарастили выручку. В минувшем году «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» увеличил добычу на 48%, что в условиях ценовой коррекции позволило нарастить выручку, по нашим расчетам, на 23% (до 4,9 трлн тенге). Оператор Кашагана с легкостью сохранил третью позицию в рейтинге, поскольку обороты ближайших преследователей меньше на несколько триллионов тенге.

Остальные участники из секции «нефтяная и нефтегазовая промышленность», которые закрыли прошлый год с плюсом, расположились за пределами первой десятки. Компания «КазРосГаз» увеличила выручку на 35% и поднялась на две строчки (31-я позиция). В рейтинге три новичка: «Саутс-Ойл» (78-е место), «Бузачи Нефть» (82-е место) и «Кен-Сары» (93-е), выручка последних двух компаний росла двузначными темпами.

Банки дали рост

По количеству участников Kursiv-100P банковская отрасль традиционно в группе лидеров. По итогам 2023 года в рейтинг попали 11 банков (такое же количество участников от цветной металлургии), представленность других отраслей заметно ниже. В 2021 году в числе крупнейших компаний РК оказались 13 банков, и это наибольшее количество за все время публикации Kursiv-100P.

Несмотря на высокую представленность, банки в предыдущих рейтингах не генерировали основной прирост совокупной выручки Kursiv-100P, поскольку их доля в общем итоге никогда не превышала 10%. Однако на фоне отрицательного вклада нефтяных и газовых компаний роль банков в этом году стала определяющей. Совокупная выручка 100 крупнейших компаний РК в 2023 году выросла на 2,5 трлн тенге, из них порядка 1,3 трлн тенге обеспечили банки.

Минувший год выдался для банков удачным. Объем новых займов увеличился на четверть (до 30,7 трлн тенге). Высокие ставки доходности ГЦБ позволили банкам извлекать выгоду на денежном рынке.

В результате все без исключения 11 банков (некоторые из них в составе имеют страховые и инвестиционные подразделения), представленных в рейтинге, по

Методология рейтинга Kursiv-100P

Ключевым показателем для ранжирования является объем реализации товаров и услуг (выручка). Для компаний из финансового сектора используется наиболее близкий по экономическому смыслу показатель. Для банков это сумма процентных и комиссионных доходов, для страховых компаний – выручка по страхованию и процентные доходы. В отношении финансовых групп и национальных холдингов, под крышей которых собраны финансовые организации разных профилей, применена аналогичная логика для подсчета выручки.

Рейтинг составлялся на основе консолидированной финансовой отчетности. Другими словами, в списке только материнские структуры, а дочерние организации, чьи финансовые потоки консолидируются в отчетности материнской структуры, исключаются из рейтинга, чтобы избежать двойного счета. Базовым документом для формирования предварительного рейтинга выступает перечень крупнейших налогоплательщиков, который обновляется уполномоченным органом каждый год.

Данные формируются исключительно из открытых источников: Депозитарий финансовой отчетности, Казахстанская фондовая биржа, официальные информационные сообщения. Таким образом, в рейтинге представлены наиболее открытые и прозрачные компании из крупного и среднего сегментов.

менно с этим чистые доходы по услугам и комиссиям выросли на 19,5% за счет увеличения чистого транзакционного дохода юридических и физических лиц, а также за счет роста комиссий за выпуск гарантий и аккредитивов. В выручке Народного консолидированы финпоказатели дочерних страховых компаний «Халык» и «Халык-Life». В 2023 году они вошли в тройку лидеров по объему собранных премий.

Остальные банки расположились за пределами первой десятки, у всех выручка выросла двузначными темпами. БЦК увеличил объем реализации на 85% (14-я позиция в текущем рейтинге), Jusan – на 37% (18-я позиция), Forte – на 38% (22-я позиция), Евразийский банк развития – на 24% (34-я позиция), RBK – на 43% (36-я позиция) и т. д. Чемпионом роста как в банковском секторе, так и среди всех резидентов Kursiv-100P стал Шинхан. Динамичный рост выручки сразу на 467% (до 62,4

стили выручку и улучшили позиции в рейтинге. Евразийская финансовая компания, ключевой актив которой – одноименный банк, увеличила объем реализации на 39% (до 574,5 млрд тенге). Компания заняла 15-е место против 18-го по итогам 2022-го.

В этой секции чемпион роста – компания «Фридом Финанс», выручка которой выросла на 196% (до 351,3 млрд тенге). Она полностью контролирует Банк Фридом Финанс и страховые компании Freedom Life и Freedom Finance Insurance. Все три подразделения показали динамичный рост в 2023 году (наибольший вклад сделал банк), в результате чего «Фридом Финанс» переместился с 51-й на 26-ю позицию.

Завершает секцию микрофинансовая компания КМФ, которая в минувшем году увеличила объем реализации на 19% (до 84,9 млрд тенге). Компания поднялась на три строчки и заняла 66-е место по итогам 2023 года.

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА ПО ОБЪЕМУ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Место по итогам 2023 года	Место по итогам 2022 года	Компания	Регион (место регистрации)	Отрасль	Объем реализации в 2023 году, млн тенге	Объем реализации в 2022 году, млн тенге	Темп прироста в 2023 году, %	Объем реализации в 2023 году, \$ млн	Чистая прибыль в 2023 году, млн тенге
1	1	ФНБ «Самрук-Казына»	Астана	Многоотраслевые холдинги	15 495 047	14 868 539	4%	33 957	2 128 083
2	2	Тенгизшевройл*	Атырауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	8 876 617	10 974 665	-19%	19 453	2 422 835
3	3	Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.*	Атырауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	4 947 858	4 009 428	23%	10 843	1 944 565
4	6	Народный банк Казахстана	Алматы	Банки	2 109 031	1 622 590	30%	4 622	693 436
5	9	Kaspi.kz	Алматы	Финансы	1 953 068	1 315 552	48%	4 280	848 770
6	4	Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.*	ЗКО	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1 784 125	2 012 879	-11%	3 910	641 249
7	5	Казцинк	ВКО	Цветная металлургия	1 668 227	1 634 452	2%	3 656	-170 916
8	7	Корпорация «Казахмыс»	Улытауская область	Цветная металлургия	1 331 216	1 409 801	-6%	2 917	109 684
9	10	НУХ «Байтерек»	Астана	Многоотраслевые холдинги	1 184 712	974 691	22%	2 596	407 647
10	8	Транснациональная компания «Казхром»	Актюбинская область	Черная металлургия	1 067 717	1 289 288	-17%	2 340	197 043
11	13	KAZ Minerals Aktogay	Алматы	Цветная металлургия	1 028 645	807 247	27%	2 254	329 125
12	11	Мангистаумунайгаз	Мангистауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	878 362	910 069	-3%	1 925	85 481
13	12	Азиатский газопровод	Алматы	Транспорт	852 214	907 512	-6%	1 868	537 783
14	22	Банк ЦентрКредит	Алматы	Банки	618 913	334 599	85%	1 356	135 246
15	18	Евразийская финансовая компания	Алматы	Финансы	574 503	412 265	39%	1 259	112 662
16	20	Residence Development Group	Астана	Строительство	549 202	376 526	46%	1 204	64 081
17	15	KAZ Minerals Bozshakol	Павлодарская область	Цветная металлургия	491 716	515 120	-5%	1 078	38 441
18	21	First Heartland Jusan Bank	Алматы	Банки	484 336	353 671	37%	1 061	152 288
19	14	СНПС-Актобемунайгаз	Актюбинская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	483 629	537 987	-10%	1 060	22 436
20	16	АК «Алтыналмас»	Алматы	Промышленность драгоценных металлов	483 376	490 305	-1%	1 059	79 620
21	17	Каражанбасмунай	Мангистауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	419 826	473 400	-11%	920	41 891
22	26	ForteBank	Астана	Банки	410 412	296 951	38%	899	116 437
23	-	Solidcore Resources**	Астана	Промышленность драгоценных металлов	407 485	429 628	-5%	893	-
24	19	ССГПО	Костанайская область	Черная металлургия	386 012	407 744	-5%	846	-56 258
25	27	КаР-Тел	Астана	Телекоммуникации и связь	353 562	293 057	21%	775	-
26	51	Фридом Финанс	Алматы	Финансы	351 345	118 798	196%	770	56 844
27	24	Казахстанский электролизный завод	Павлодарская область	Цветная металлургия	277 789	309 337	-10%	609	16 898
28	23	Востокцветмет	ВКО	Цветная металлургия	277 719	312 496	-11%	609	39 210
29	25	Технодом Оператор	Алматы	Торговля	276 315	305 394	-10%	606	298
30	39	Авиакомпания SCAT	Шымкент	Транспорт	273 274	174 074	57%	599	36 137
31	33	КазРосГаз	Алматы	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	260 125	192 427	35%	570	64 648
32	28	Алюминий Казахстана	Павлодарская область	Цветная металлургия	245 829	288 722	-15%	539	2 550
33	35	Казахстанские коммунальные системы	Алматы	Энергетика	222 779	189 436	18%	488	36 176
34	-	Евразийский банк развития	Алматы	Банки	220 057	176 995	24%	482	57 126
35	32	Каспийский Трубопроводный Консорциум	Атырауская область	Транспорт	209 442	196 955	6%	459	63 905
36	47	Bank RBK	Алматы	Банки	204 494	143 301	43%	448	49 499
37	-	KazPetroDrilling	Алматы	Сервисные компании	204 225	156 769	30%	448	4 178
38	31	Актюбинская медная компания	Актюбинская область	Цветная металлургия	203 117	238 452	-15%	445	12 311
39	41	Международный аэропорт Алматы	Алматы	Транспорт	200 993	160 056	26%	440	36 157
40	50	СП «Южная горно-химическая компания»	Туркестанская область	Урановая промышленность	199 667	131 039	52%	438	112 699
41	44	ЦАЭК	Астана	Энергетика	191 553	148 382	29%	420	4 714
42	42	Каспий нефть	Атырауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	186 390	197 123	-5%	408	43 725
43	40	Каратау	Туркестанская область	Урановая промышленность	181 179	160 217	13%	397	117 691
44	36	Газопровод Бейнеу – Шымкент	Алматы	Транспорт	178 259	188 975	-6%	391	105 855
45	52	ДБ «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	Алматы	Банки	177 825	120 779	47%	390	24 707
46	78	СП «Ақбастау»	Туркестанская область	Урановая промышленность	173 877	59 230	194%	381	114 310
47	46	RG Brands	Алматы	Пищевая промышленность	171 162	146 265	17%	375	2 172
48	88	RG Gold	Акмолинская область	Промышленность драгоценных металлов	167 663	53 996	211%	367	45 979
49	34	Матен Петролеум	Атырауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	162 521	191 033	-15%	356	38 001
50	49	Евразийская энергетическая корпорация	Павлодарская область	Энергетика	148 247	142 944	4%	325	-15 851
51	45	СП «Катко»	Туркестанская область	Урановая промышленность	147 448	146 304	1%	323	66 006
52	48	Евразиян Фудс Корпорэйшн	Алматы	Пищевая промышленность	146 592	143 190	2%	321	12 446
53	43	СП «Казгермунай»	Кызылординская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	145 760	149 892	-3%	319	41 975
54	57	Локомотив құрастыру зауыты	Астана	Машиностроение	142 132	92 547	54%	311	20 507
55	29	Казфосфат	Алматы	Химическая и нефтехимическая промышленность	131 648	108 223	22%	289	-8 880
56	54	Богатырь комир	Павлодарская область	Угольная промышленность	131 225	113 249	16%	288	26 249
57	53	Шубарколь комир	Карагандинская область	Угольная промышленность	128 486	116 630	10%	282	26 420
58	56	Aitas KZ	ВКО	Агропромышленный комплекс	127 117	97 060	31%	279	21 067
59	-	QazTehna	Карагандинская область	Машиностроение	124 092	27 405	353%	272	17 296
60	67	Ситибанк Казахстан	Алматы	Банки	111 922	73 588	52%	245	110 465
61	71	ДБ Altyn Bank	Алматы	Банки	99 582	68 271	46%	218	34 004
62	64	Эфес Казахстан	Карагандинская область	Пищевая промышленность	95 182	78 840	21%	209	18 110
63	61	ЛОТТЕ Рахат	Алматы	Пищевая промышленность	94 305	83 503	13%	207	8 705
64	70	КСЖ Nomad Life	Алматы	Страхование	89 739	70 457	27%	197	20 267
65	-	Казахстанско-Китайский трубопровод	Алматы	Транспорт	86 843	86 319	1%	190	31 971
66	69	МФО КМФ	Алматы	Финансы	84 911	71 408	19%	186	13 213
67	60	ПетроКазахстан Кумколь Ресорсиз	Кызылординская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	82 425	89 615	-8%	181	10 884
68	63	Имсталькон	Алматы	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	82 348	80 461	2%	180	1 239
69	65	Усть-Каменогорский титано-магнийевый комбинат	ВКО	Цветная металлургия	81 790	75 626	8%	179	4 071
70	59	Казахойл Актобе	Актюбинская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	80 064	90 330	-11%	175	-3 737
71	72	ФудМастер	Алматинская область	Пищевая промышленность	79 009	67 960	16%	173	2 446
72	62	Транстелеком	Астана	Телекоммуникации и связь	78 934	81 663	-3%	173	10 719
73	68	Финансово-инвестиционная корпорация «Алел»	Абайская область	Цветная металлургия	77 995	71 744	9%	171	20 390
74	85	Астык Транс	Астана	Транспорт	77 831	55 340	41%	171	17 276
75	73	МАЭК	Мангистауская область	Энергетика	75 364	64 484	17%	165	63
76	38	Шубарколь Премиум	Карагандинская область	Угольная промышленность	74 476	179 628	-59%	163	-4 017
77	-	Логиком	Алматы	Торговля	74 453	37 720	97%	163	1 688
78	-	Саутс-ойл	Туркестанская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	74 047	71 330	4%	162	-6 101
79	82	Семизбай-У	Акмолинская область	Урановая промышленность	70 757	55 660	27%	155	32 542
80	84	КАМАЗ-Инжиниринг	Акмолинская область	Машиностроение	70 440	55 412	27%	154	5 479
81	-	Объединенная энергосервисная компания	ВКО	Энергетика	67 479	60 715	11%	148	2 883
82	-	Бузачи Нефть	Алматы	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	66 390	44 948	48%	145	18 483
83	79	Нурбанк	Алматы	Банки	66 207	57 295	16%	145	7 742
84	55	Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев	Астана	Транспорт	63 882	99 563	-36%	140	-14 766
85	74	Актюбинский завод хромовых соединений	Актюбинская область	Химическая и нефтехимическая промышленность	63 201	63 554	-1%	139	1 499
86	81	Колпер-технолоджи	Актюбинская область	Цветная металлургия	62 540	56 750	10%	137	6 601
87	-	Шинхан Банк Казахстан	Алматы	Банки	62 439	11 004	467%	137	25 218
88	66	КазАзот	Мангистауская область	Химическая и нефтехимическая промышленность	61 856	75 233	-18%	136	21 728
89	-	Национальные информационные технологии	Астана	Телекоммуникации и связь	61 808	53 888	15%	135	9 716
90	75	КМК Мунай	Актюбинская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	58 756	59 929	-2%	129	6 578
91	80	Каражыра	Абайская область	Угольная промышленность	58 405	56 980	3%	128	3 087
92	-	Fincraft Group	Алматы	Многоотраслевые холдинги	57 894	34 703	67%	127	-50 725
93	-	Кен-Сары	Мангистауская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	56 990	40 045	42%	125	14 216
94	-	Химфарм	Шымкент	Фармацевтическая промышленность	56 714	59 402	-5%	124	3 349
95	95	Баян Сулу	Костанайская область	Пищевая промышленность	55 481	48 831	14%	122	2 808
96	98	СП «Заречное»	Туркестанская область	Урановая промышленность	54 796	44 538	23%	120	24 685
97	-	Трест Средаэнергоустановка	Алматы	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	54 584	26 829	103%	120	2 868
98	58	Жаикмунай	ЗКО	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	54 571	91 904	-41%	120	-42 472
99	-	Алматинские тепловые сети	Алматы	Энергетика	54 416	40 197	35%	119	-1 621
100	-	Kazakhmys Coal	Улытауская область	Угольная промышленность	53 144	39 313	35%	116	8 927

* Рассчитано по открытым данным.

** Казахстанский дивизион.

Источник: данные компаний

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

КОТ В ПОСЫЛКЕ

Количество жалоб от покупателей интернет-магазинов выросло за год почти в полтора раза

> стр. 1

Поскольку вопрос с «просрочкой» можно решить на месте, в статистику большинство этих жалоб не попадает.

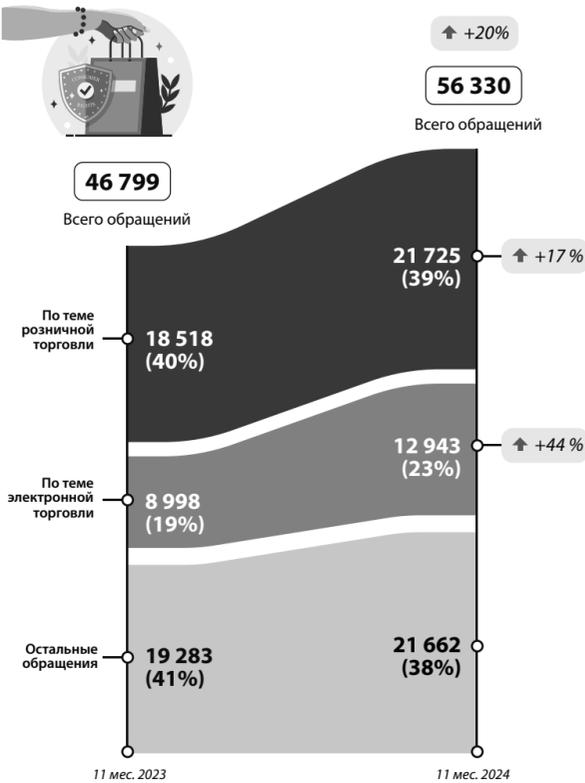
При онлайн-покупках жалобы в КЗПП, наоборот, оказываются чуть ли не единственным способом воздействия на продавца. Сектор электронной торговли на втором месте по доле обращений – 12,9 тыс. (23% от общего числа жалоб). За год количество жалоб на e-com выросло на

43,8%. Претензии потребителей чаще всего связаны с отсутствием информации о товаре или продавце, несоответствием полученного товара описанию, указанному на сайте, и с отказом интернет-площадок в возврате товара или денег. Увеличение жалоб на онлайн-покупки связано не только с ростом нарушений прав потребителей в этом сегменте, но и с ростом объема рынка электронной коммерции в целом, а еще с повышением потребительской культуры.



Фото: Илья Ким

ОБРАЩЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В КОМИТЕТ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



С приставкой «не-»

Например, в ВКО был случай, когда покупателю удалось вернуть товар из-за незнания некоторых нюансов его использования. В департамент торговли и защиты прав потребителей по ВКО обратился местный житель, который купил в рассрочку на одном из казахстанских маркетплейсов игровую приставку Sony PlayStation за 260 тыс. тенге. Но, узнав, что Казахстан не представлен отдельным регионом в сервисе для покупки игры в PS Store, решил вернуть товар. «Возможность покупки игры в PS Store через российскую версию магазина утеряна, что является для потребителя существенным недостатком товара. При этом продавцом не выдан документ, подтверждающий факт приобретения товара», – прокомментировали в департаменте. Продавец не опровергал недоступность PS Store в Казахстане, но пытался обосновать отказ в возврате средств тем, что товарный вид консоли не сохранен. Однако доказать этого не смог, и в резуль-

тате покупателю вернули деньги в досудебном порядке.

Бульжник за 180 тысяч

В КЗПП отмечают, что участились жалобы на факты мошенничества на крупных маркетплейсах. В Национальной лиге потребителей редакции рассказали о конкретном случае. «Месяца два назад мы столкнулись с такой ситуацией в Алматы: к нам обратилась женщина, которая заказала на одном из отечественных «банковских» маркетплейсов мотор для лодки в подарок на день рождения своему мужу. Стоило это около 180 тыс. тенге, ради которых женщина оформила кредит в том же банке. Но вместо мотора ей пришел бульжник. Покупательница пыталась дозвониться до продавца, но это ей так и не удалось», – описывает ситуацию президент РОО «Национальная лига потребителей» Светлана Романовская.

По ее словам, понадобилось около 10 дней, для того чтобы решить проблему. Маркетплейсы

предоставили фото- и видеодокладательства, после чего банк списал кредит, так как деньги за оплату товара еще не успели поступить на счет продавца. В итоге продавец был удален с площадки, однако какого-то наказания за этот случай не понес. «Данную ситуацию можно квалифицировать как мошенничество. Но для этого потерпевшие должны написать заявление в полицию. В этой ситуации потребители не требовали возмещения морального вреда и хотели, чтобы им просто закрыли кредит», – добавила Романовская.

Спрятаться за аватаром

Большая часть жалоб от потребителей, по данным Романовской, приходится все-таки не на крупные маркетплейсы, а на социальные сети (Instagram-газеты, WhatsApp-чаты, Facebook-группы и другие). Это подтверждается и статистикой КЗПП. На маркетплейсы приходится 18,3%, или 2,4 тыс. от общего числа обращений в сфере электронной коммерции. 23,6%, или 3,1 тыс., случаев касалось

интернет-сайтов торговых сетей (например, сайты сетей магазинов бытовой техники и электроники). Остальные 7,5 тыс. обращений (58,1%) были связаны с покупками в соцсетях. «Потому что там (в соцсетях. – «Курсив») вообще никакого контроля нет, и продавцы не несут ответственности за товар. То есть они могут открыть, например, в Instagram страницу магазина одежды, продать по предоплате платье и после удалить аккаунт. Таких продавцов сложнее поймать, и с законодательной точки зрения такая торговля не регулируется», – объясняет Романовская.

Улучшить ситуацию должна новая версия Закона «О защите прав потребителей», которая сейчас находится на рассмотрении в мажоритете. Согласно поправкам, интернет-ресурсы, используемые для реализации товаров, приравниваются к торговым объектам. Это позволит привлечь к административной ответственности предпринимателей, включая небольшие ИП, торгующие через соцсети.

Как защитить свои права

Куда обращаться казахстанцам в случае нарушения их потребительских прав

В случаях нарушений потребительских прав при покупке товаров в соцсетях, на интернет-сайтах, маркетплейсах или офлайн-магазинах казахстанцы могут обратиться в несколько инстанций. «Курсив» составил пошаговую инструкцию.

1. Обращение к продавцу

При любых проблемах с товарами в первую очередь стоит обращаться к продавцу. Покупатель имеет право на обмен или возврат:

- продовольственных товаров в течение 30 дней, если проданный товар был непригоден к употреблению в пищу, имел производственный брак, истекший срок годности и т. д.;
 - непродовольственных товаров в течение 14 дней после покупки, если проданный товар не был в употреблении, сохранены его товарный вид, потребительские свойства, пломбы, ярлыки.
- Покупатель должен предъявить продавцу фискальный чек, гарантийный талон, акт приема, накладную или любой документ, подтверждающий, что именно в этом магазине был куплен товар.

Примечание. Если чека или другого подтверждающего документа нет, то косвенными доказательствами могут быть показания свидетелей или фото, видеосъемка.

Если речь идет об офлайн-магазине, то важно обратиться с жалобой к продавцу письменно. При этом убедиться, что ваше обращение взято в работу. На маркетплейсах можно обратиться к

продавцу через личный кабинет; на интернет-сайтах можно подать жалобу в специальном разделе (обычно они указаны на сайте отдельной плашкой). В случае с покупками в соцсетях обратиться к продавцу можно в WhatsApp или другом мессенджере.

Продавец может ответить в течение 10 дней с момента обращения.

2. Обращение в службу поддержки маркетплейса

Если товар был приобретен на маркетплейсе, а продавец не реагирует на ваше обращение и не решает вашу проблему, то можно обратиться в службу поддержки самого маркетплейса.

Отметим, что по действующему законодательству маркетплейсы не несут ответственности за качество приобретенного на их платформе товара, но они могут содействовать в разрешении проблемы.

3. Обращение в субъекты досудебного урегулирования

Потребитель вправе предложить продавцу передать спор на рассмотрение арбитражу, медиатору, общественному объединению потребителей, ассоциации или союзам. Перечень субъектов с номерами и адресами, куда вы можете обратиться, указан на сайте Комитета по защите прав потребителей.

4. Обращение в госорган

Если переговоры с продавцом и/или в службу поддержки мар-

кетплейса не принесло результатов, следующим шагом может стать обращение в свой региональный департамент торговли и защиты прав потребителей. Сделать это можно через портал eOtinish.kz.

Жалоба должна быть отправлена не позднее двух месяцев с момента обращения к продавцу. Потребитель должен приложить копии своего обращения к продавцу и его ответ (если он есть). В случае с магазинами в соцсетях – если вы переписывались с продавцом в мессенджере, то необходимо сделать скриншот переписки и нотариально заверить. В обращении к госоргану должны быть указаны:

- ФИО, ИИН, почтовый адрес покупателя;
- данные продавца (наименование магазина, почтовый адрес, БИН (при его наличии));
- требование потребителя и обстоятельства спора. Также важно прикрепить документы, подтверждающие изложенные в обращении обстоятельства (при наличии), включая фото-, аудио-, видеозаписи товаров и действий продавца, подтверждающие нарушение ваших прав.

В случае возникновения вопросов можно обратиться в Комитет по защите прав потребителей. Телефоны горячей линии для консультации потребителей (общие вопросы): +7 (7172) 74-98-32, +7 (7172) 75-06-49. Телефон горячей линии по вопросам маркетплейсов +7 (7172) 74-98-36.

5. Обращение в суд

Если переговоры с магазином не увенчались успехом, поку-

патель может обратиться в суд в течение трех лет с момента нарушения его прав.

Примечание. По действующему законодательству перед подачей иска в суд покупатель предварительно должен обратиться к субъектам досудебного урегулирования и/или в госорганы. Если только все предыдущие шаги не дали результата, может обратиться в суд (в новой редакции закона, которая сейчас находится на рассмотрении мажоритета, предлагается исключить обязательную ступень в лице госорганов и субъектов досудебного урегулирования).

Для обращения в суд необходимо:

- составить исковое заявление;
 - собрать доказательства (чек, переписка с продавцом, фотографии товара и т. д.);
 - подать заявление в суд по месту нахождения ответчика или месту жительства истца.
- Советы покупателям:**
- сохранять все документы (чек, переписку, скриншоты) как доказательства;
 - фиксировать на видео процесс вскрытия посылки и проверки товара на изъятии;
 - внимательно читайте условия возврата и обмена на маркетплейсе и интернет-сайтах перед покупкой.

При подготовке материала журналист консультировался с президентом РОО «Национальная лига потребителей» Светланой Романовской.

ОБРАЩЕНИЕ К ПРОДАВЦУ

- 14 дней с момента покупки (непродовольственные товары); 30 дней с момента покупки (продовольственные товары)
- Чек или любой документ, подтверждающий, что товар был куплен именно в этом магазине

1.1 Обращение в службу поддержки маркетплейса*

1.2 Обращение в субъекты досудебного урегулирования*

ОБРАЩЕНИЕ В ГОСОРГАН

- 2 месяца с момента обращения к продавцу
- 1) копии своего обращения к продавцу и его ответа (если ответ есть);
- 2) ФИО, ИИН, почтовый адрес покупателя;
- 3) данные продавца (наименование магазина, почтовый адрес, БИН (при его наличии));
- 4) документы, доказывающие правонарушение.

ОБРАЩЕНИЕ В СУД

- В течение трех лет с момента нарушения его прав
- 1) составить исковое заявление;
- 2) собрать доказательства (чек, переписка с продавцом, фотографии товара и т. д.);
- 3) подать заявление в суд по месту нахождения ответчика или месту жительства истца.

Срок обращения Необходимые документы

* Возможные варианты урегулирования конфликта до обращения в госорганы.



Номер с видом на горы

Какие новые отели появятся в Алматы

> стр. 1

«Высокий турпоток и небольшое количество гостиничных номеров в Алматы ведут к росту основных индикаторов: загрузке, стоимости номеров и доходности. Загрузка гостиниц в Алматы выше, чем в Москве (65%). Гостиницы, по моим наблюдениям, раза в два дороже», – говорит генеральный директор IBC Real Estate в Казахстане **Евгений Бумагин**.

Необходимо, но недостаточно

В Алматы на сегодня, по данным БНС АСПИР РК, почти 370 отелей на 11,5 тысячи номеров, рассчитанных на одновременное проживание в них 22,3 тысячи человек. Из них только 22 отеля уровня 4* и 5* на 2,7 тысячи номеров, 4,4 тысячи мест. А потребности города, по данным госкомпании Almaty Business Development Company (ее задача – развивать и улучшать бизнес-климат в Алматы), существенно выше – 45 тыс. одновременно проживающих.

В 2023 году отельный фонд города прирос скромно, на 161 номер. Самый крупный проект – Grand Mildom на 112 номеров – расположился на проспекте Достык рядом с Dostyk Plaza. Остальные проекты совсем небольшие – отель Dami hotel (20 номеров) в районе Горный Гигант, 16 домиков экоотеля Qazaq Auyl в районе катка «Медеу» и 13 сезонных глэмпингов Medeu camp в районе базовой станции Shymbulak – и не оказали существенного влияния на объем номерного фонда мегаполиса.

Но уже в 2024–2027 годах акимат обещает прибавку на 3,3 тыс. номеров в 23 отелях. Почти треть этого номерного фонда (более тысячи номеров в семи отелях) планировали сдать в текущем году. Правда, пока об открытии объявил только четырехзвездник Park Dedeman Almaty на 133 номера. Девятиэтажное здание отеля выросло на Тимирязева в районе Atakent Mall в окружении 3–4-этажных жилых домов. По данным международной сети с турецкими корнями Dedeman Hotels & Resorts International, проект реализован «в сотрудничестве с DO-Kar Tourism и RAMS Global». Строительство обошлось инвесторам в 4 млрд тг., сообщает городской акимат.

Даже если все заявленные на 2024–2027 годы проекты будут реализованы, этот объем покро-

ет лишь четверть потребности, добавив к номерному фонду примерно 6 тысяч мест. Тем не менее это внушительный показатель – более трети от имеющегося сейчас номерного фонда мегаполиса.

В новых проектах девелоперы включают отели практически во всевозможные объекты. На сайте градсовета можно найти многофункциональные центры с блоками отелей, апартаменты и хостелы в обычных ЖК, многоэтажные и малоэтажные здания гостиниц в пределах жилой застройки, а также бутик-отели, глэмпинги, экодома, гостевые дома и турбазы в горах.

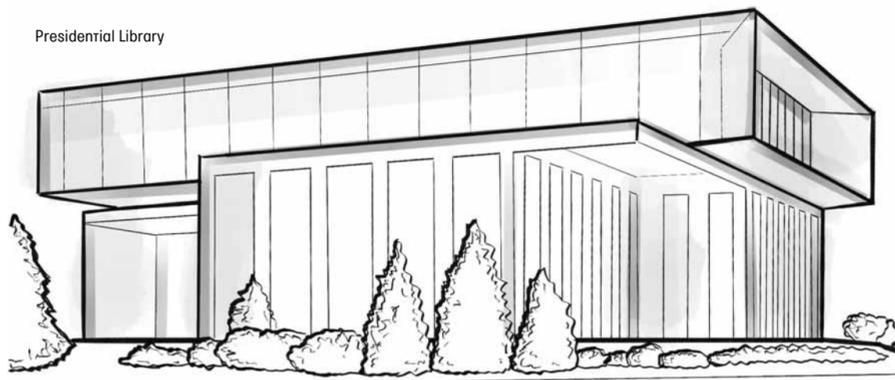
Функций много не бывает

«Самое главное – иметь мечту. У нас новая. Сделать висячий сад на шестом уровне для гостей и внутреннюю плазу для горожан в нашем новом отеле в любимом городе», – писал на своей странице в Instagram основатель Line Group (представлена ресторанами Villa Dei Fiori, Peppoli, сетью Line Brew) **Анатолий Побияхо** еще год назад. Тогда же, в ноябре 2023-го, получил одобрение градсовета проект многофункционального комплекса (МФК) с бутик-отелем, бизнес-центром и ретейлом и эксплуатируемой зеленой кровлей. Проектировщиком здания, по-видимому, выступила турецкая компания BÜRO ISTANBUL – рендер размещен на их сайте. Новый проект

Пятиэтажный бизнес-центр класса «А» SABA TOWER с террасой на кровле.



Фото: Илья Ким



Presidential Library

должен появиться на месте БЦ Star (за «Французским домом»), построенного в 2013 году. Но на сегодня следов предстоящей реконструкции в этой локации не заметно. По данным участников рынка, проект все еще находится

на стадии утверждения и согласования.

Еще один МФК с отелем реализует девелопер Saba Group на Манаса – Сатпаева. Первоначально проект должен был стать высотным апарт-отелем. Но сейчас на

сайте девелопера представлена другая концепция: пятиэтажный бизнес-центр класса «А» SABA TOWER с террасой на кровле. И все же от отеля инициаторы проекта не отказались. В описании к проекту значится, что МФК объединит коммерческую, офисную и гостиничную недвижимость. Каркас здания уже возвели до уровня третьего этажа.

На проспекте Аль-Фараби напротив мечети Нұр-Мұбарак тоже планируют построить многофункциональный деловой центр – CFC Capital Financial Center. Проект был одобрен градсоветом в мае 2024-го. Согласно описанию, размещенному на сайте ETNOMURA group, на участке 6,5 га должны появиться малоэтажные офисные здания класса «А», торговый центр, жилой комплекс, рестораны, фитнес-центр и, конечно же, отель. Сейчас территория огорожена забором. Но активного строительства на площадке пока не замечено.

Другое дело – локация чуть восточнее со строительным адресом Аль-Фараби, 140. Здесь, судя по паспорту объекта, Sensata Construction возводит гостиничный комплекс Hilton Garden Inn со сроком сдачи в эксплуатацию в III квартале 2025 года. Градсовет

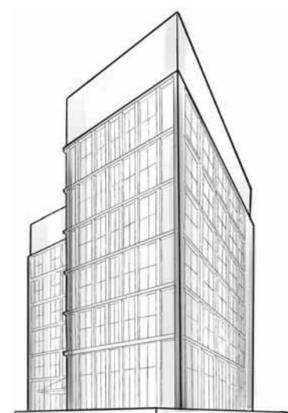
согласовал этот проект в феврале 2024-го. И на сегодня у здания уже появился каркас.

Апартаменты со всеми удобствами

Radisson Hotel & Residences Almaty – еще один проект под управлением международного отельного оператора, который строят в южной столице. О подписании соглашения с казахстанским партнером ТОО «Upstate» (группа компаний Everest Development) на строительство в центральной части Алматы 156 номеров и резиденций Radisson Hotel Group объявил в начале августа.

Объект Everest Development строит на углу Пушкина – Макаева, напротив Зеленого базара, он станет дебютом бренда Radisson в Алматы. На месте бывшей советской гостиницы появятся две башни в 12 и 16 этажей, объединенные малоэтажными коммерческими зданиями. В 12-этажной башне на первых двух этажах, по данным отдела продаж девелопера, разместятся офисные помещения, а на остальных – 125 юнитов сервисных апартаментов, реализуемых сейчас девелопером под брендом Turkistan Apartments. Соседняя, 16-этажная башня будет отдана под отель. Radisson обещает алматинцам «дизайнерскую концепцию, вдохновленную скандинавскими традициями», и «скай-бар с панорамными видами». В отделе продаж девелопера уверяют, что сдадут все объекты до конца 2025 года. Представители Radisson Hotel Group озвучивают сроки более осторожно – начало 2027 года.

Другой апарт-отель – MegaView Living в районе Mega Park – возводит компания The Ultimate Visionary Group. С 3-го по 12-й этаж в 14-этажном здании расположится 340 апартаментов. На первых этажах планируют разместить два коворкинга, конференц-холл, ресторан и кофейню,



MegaView Living Almaty

на 13-м – офисы, на 14-м – ивент-холл. Сейчас в будущем здании заливают фундамент, а сдать проект девелопер обещает до конца 2026-го. MegaView Living – второй проект апарт-отеля от The Ultimate Visionary Group. Ранее компания анонсировала апарт-отель Parkside Living на 360 номеров рядом с ЦПКИО. Его планируют сдать в I квартале 2025 года.

Самый свежий из анонсированных апарт-проектов – Residential Library на Назарбаева – Сатпаева (на месте бывшего военного госпиталя). Проект INK Architects будет реализовывать застройщик QAZAQ STROY. Судя по проекту, 16 тысяч «квадратов» в здании будет отдано под библиотеку, 12,6 тыс. кв. м – под бизнес-центр, 9,2 тыс. кв. м – под деловой центр, на 10,1 тыс. «квадратов» расположится 49 апартаментов, а еще на 9,7 тыс. кв. м – отель. Плановое окончание строительства – в конце 2025 года.

Горные приюты

В районе катка «Медеу» на месте снесенной советской гостиницы «Медеу» продолжается строительство трехэтажного бутик-отеля Medeu Park Hotel с апартаментами, ресторанами, бассейном и SPA. Отель планировали открыть еще в конце 2022-го. Но одноименная компания – ТОО «Medeu Park Hotel», – связанная с **Кайратом Боранбаевым**, в том же 2022 году не получила финансирования от Банка развития Казахстана (БРК). А сам Боранбаев был арестован и позже осужден по нескольким статьям УК РК. Строительство возобновилось, когда реальный тюремный срок Боранбаева (после передачи части активов государству) заменили на ограничение свободы. Сейчас в одном из корпусов отеля уже ведутся отделочные работы.

Чуть ниже, по улице Керей-Жанибек Хандар, напротив ресторана Samal, в 80 метрах от Малой Алматинки, заявлено строительство двухэтажного корпуса «объекта обслуживания населения» с гостевыми домиками из SIP-панелей и баннным комплексом. Генеральный проектировщик проекта – Landmark project. А заказчик – **Сагиятулла Сарсенов**, бывший член совета директоров АО «Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017», экс-председатель совета директоров «Ле корпорациясы», трижды кандидат в депутаты мажилиса. Одну вторую доли земельного участка в этой локации Сарсенов два года назад купил за 550 млн тг. у «Ле корпорациясы», а вторую долю в текущем году получил в дар от казахстанской оперной певицы и актрисы **Айгерим Шарипбек**. Начало строительства объекта намечено на 2025 год.



Turkistan Apartments.

Фото: Илья Ким



Кимешек: история, защита в ткани

Гульнар ТАНКАЕВА

В музее Баян-Улгийского аймака в Монголии представлен старинный казахский кимешек. Роскошный, отделанный серебром и золотом, он мог обойтись своей владелице примерно в пять лошадей, то есть в пересчете на сегодняшний день – больше пяти миллионов тенге.

Этнодизайнер Тілек Султан считает, что это не предел. Если кимешек украшали кораллами и жемчугом, его стоимость еще повышалась. Впрочем, на открытии его персональной выставки в Национальном музее РК в Астане меньше всего говорили о цене. Больше – о ценности. Она так и называется – «Киелі кимешек» («Священный кимешек»).

Мужчины тоже вышивают

Сначала о дизайнере. Он родился в Урумчи, центре Синьцзян-Уйгурского автономного района Китая. Соответственно, соседями семьи были казахи и уйгуры, которые трепетно берегли все свое: одежду, украшения, обычаи, а Тілек все замечал и запоминал. Через много лет, уже в Казахстане, когда известный бренд украшений выпустил «традиционные казахские» (в кавычках) серьги, он вспомнил эту, скажем так, модель: такие носила соседка, прекрасная уйгурская женщина Зайнап-апа. Она же и сказала ему, как они называются: «зире балдак». Сказала потому, что пятилетний мальчик ее об этом спросил, то есть уже тогда было ясно, кем станет Тілек Султан. Правда, уже не в Китае, а на исторической родине.

И здесь очень важный момент: когда его семья переехала в Казахстан, ему было 18 лет. И он, вместо того чтобы охотиться и ахать (как это делало старшее поколение), почему здесь все не так и совсем не по-казахски, стал делать все сам – и по-казахски. Ему хотелось сохранить хотя бы то немногое, что осталось, и дизайнер начал собирать старинные мебель, одежду, украшения, в том числе такие, что на первый взгляд восстановлению не подлежали, и потихоньку их реставрировал, собирая комплекты: сундук плюс подставка под него, парные браслеты, шолпы (украшения для волос) на две косы...

Параллельно он занимался еще одним необычным (как минимум для мужчины) делом – вышивкой крючком, старинным казахским ремеслом кесте, благодаря которому казахи, по выражению ученого Владимира Чепелева, жили «в мире узоров, орнаментов». Одним из обязательных элементов этого мира был вышитый кимешек – головной убор замужней казашки. Матери.

Примерно семь-восемь лет назад Тілеку Султану принесли один такой кимешек с вопросом-просьбой: а можно сделать копию? (Старинная вещь принадлежала женщине из рода албан Старшего жуза.) Наверное, тогда он понял, что интерес к «архаичному головному убору», как писали в советское время, в современном Казахстане есть. Или, скажем так, появляется. А вместе с интересом – множество вопросов: что такое кимешек и что такое жаулык? как отличаются кимешки разных родов и жузов? как повязывать шылауыш (некое подобие тюрбана)? Так началась коллекция и большая работа Тілека Султана по восстановлению не только собственно самого старинного головного убора, но и его истории.

Посвящение в мамы

Эта работа привлекла внимание ассоциации «Қарашаңырақ»: идея провести персональную выставку Тілека Султана принадлежит ее директору, этнологу-историку Турар Саттарқызы. Несколько месяцев ушло на то, чтобы уместить собранный за годы материал в одну выставку – результат сегодня можно увидеть в Национальном музее РК в Астане.

В экспозиции 30 кимешек, из них 18 антикварные (самому старому 150 лет, самые «новые» датируются 70–80-ми годами прошлого века) и 12 созданы Тілеком Султаном по архивным фото и другим сохранившимся материалам. Очень важно: все головные уборы подписаны, как положено в музеях. Например: «Образец кимешка рода албан. Алматинская область, Нарынкол, 1960 год», «Образец кимешка рода шапырашты. Алматинская область, середина XX века», «Образец сулама-кимешка казахов Младшего жуза, проживающих в Кызылординской области» и т. д.

При желании уже только по этим подписям можно понять, в каких регионах советская власть особенно активно объясняла про «несоответствие» традиционного головного убора казашек «образу советской женщины». Аргументы, что на самом деле кимешек появился не просто так, а потому что в нем была необходимость, не принимались. Хотя основные функции кимешка были очевидны: белый (только белый) головной убор защи-

щал голову женщины от солнца, а открытую женскую грудь во время кормления малыша – от любопытных глаз. Именно поэтому кимешек надевали не сразу после замужества, а только после рождения первого ребенка – и, кстати, это был небольшой, чисто женский праздник посвящения в мамы.

По словам Тілека Султана, в его коллекции нет кимешек многих родов.

«У казахов сколько родов, столько и видов кимешек, столько вариантов отделки, узоров вышивки, столько типов «накручивания» шылауыш, – говорит Тілек. – Много из этого мы видим на старых фото, но как это воссоздать, мы, к сожалению, не знаем».

Хочется добавить – «пока не знаем», потому что работа продолжается. Тілек Султан называет большие племена и роды, чьи кимешки сложно найти: аргын, кыпчак, коньрат, многие роды Младшего жуза. При этом в Китае и Монголии ситуация другая: если в начале 2000-х годов там тоже почти перестали носить кимешки, то знания, к счастью, остались. И представительницы племен керей, найман, уак, проживающих в Китае и Монголии, могут рассказать во всех деталях, как их мамы и бабушки носили кимешек.

Впрочем, сначала они их шили. Как говорит Тілек Султан, когда-то большинство казашек сами шили свои кимешки, украшая их вышивкой, кораллами, серебром. Исключение составляли очень богатые женщины: для них создавались, говоря современным языком, дизайнерские модели – одна из таких как раз и находится в музее в Баян-Улгийском аймаке в Монголии. К слову, Тілек Султан не только сам вышивает изящные орнаменты на традиционных головных уборах, но и обучает казахскому ремеслу кесте желающих – возможно, однажды кто-нибудь из его учениц вышьет себе кимешек.

Историю рода читаем по кимешку

На выставке «Киелі кимешек» в Национальном музее РК особо выделяется кимешек рода қызай – с богатой вышивкой и крупным серебряным украшением. И это совершенно чудесная история. Вопреки опять-таки современной трактовке старых традиций (это когда у женщины нет права голоса, да и вообще никаких прав), у казахов есть несколько родов, получивших свои названия в честь женщин. Один из таких – род Қызай ана. По преданию, девушка по имени Кунбиби из Старшего жуза была настоящей мастерицей, на ее вышивку специально приходили полюбоваться из других аулов. Она вышла замуж за жигита из племени найман Среднего жуза, и в новой семье продолжала заниматься творчеством – о том, что это на самом деле было творчество, а не просто рукоделие, говорят сохранившиеся образцы созданной ею одежды. И главный из них – это особенная модель кимешка, та самая, богато украшенная вышивкой, с крупным серебряным украшением. До Қызай ана (так ее стали называть, практически забыв настоящее имя) таких в казахских степях не было. При этом она была не только талантливой, но и мудрой женщиной, помогала многим, и о ее потомках говорили: «Это дети Қызай ана». Так появился род, названный в ее честь.

Поэтому мы должны сохранить кимешек, считает Тілек Султан. В этих нескольких метрах белой ткани защиты легенды, правила жизни, мировоззрение, сама история казахов. Поэтому он так и назвал свою выставку – «Киелі кимешек» («Священный кимешек»).

При этом дизайнер далек от мыслей и настроений, что периодически возникают в социальных сетях, когда там призывают полностью вернуться к национальной одежде. «Мы живем в XXI веке, – напоминает Тілек Султан. – Нельзя сегодня говорить: «Ты должна носить то-то и то-то». Но помнить о том, что такое кимешек, показывать его в музеях, понимать его значение – чем он был и остается для казахов, – нужно».

Фото: Айболат ОСПАНОВ

