

# КУРСИВ



**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
ТРОПА СИ ЦЗИНЬПИНА

стр. 2

**ЭКСПЕРТИЗА:**  
С ТРЕТЬЕЙ СКОРОСТИ НА ВТОРУЮ

стр. 3

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
НОВЫЙ ДРУГ ЛУЧШЕ СТАРЫХ ДВУХ

стр. 7

**LIFESTYLE:**  
ЗМЕЯ НЕ ПРИХОДИТ ОДНА

стр. 8

kursiv.media | kursiv.media | kursivmedia | kursiv.media | kzkursivmedia

## Горшочек, наварись!

Под занавес 2024 года клиенты местных банков завели в систему неожиданно много денег, а сами БВУ ожидаемо установили очередные рекорды прибыли. На основе вышедшей на днях статистики «Курсив» подводит итоги работы сектора за минувший год.

Виктор АХРЁМУШКИН

### «Заначка» от физлиц

Заключительный месяц 2024 года отметился взрывным приростом клиентских средств в банковской системе. В частности, розничные текущие счета и вклады в декабре номинально увеличились на 1,5 трлн тенге, или на 6,4% (притом что нацвалюта ослабела к доллару на 2,7% за месяц). Доля декабря в годовом приросте депозитов физлиц составила 35,8% (здесь и далее – данные Нацбанка, расчеты «Курсива»).

Лидерами декабря по наращиванию розничных средств стали Халык (+406 млрд тенге за месяц) и Kaspi (+366 млрд), третье место занял БЦК (+192 млрд). Сообща «большая тройка» обеспечила почти две трети (64,9%) месячного прироста.

По итогам всего 2024 года средства физлиц в системе увеличились на 4,2 трлн тенге, или на 20,4%. Окончательный рейтинг в разрезе банков (по приросту в абсолютном выражении) возглавили все те же Халык (+1,3 трлн тенге), Kaspi (+1,1 трлн) и БЦК (+578 млрд). Таким образом, на трех крупнейших игроков пришлось целых 72,3% совокупного прироста всего сектора.

Причем концентрация рынка в рассматриваемом сегменте настолько высока, что даже столь явное доминирование не привело к заметному изменению рыночных долей доминантов. Доля Халыка в совокупном розничном портфеле (без учета неуниверсального Отбасы) выросла за год с 31,7 до 31,9%, БЦК – с 12,4 до 12,7%, а у Kaspi она даже уменьшилась с 28,1 до 27,9%. Для сравнения: доля Евразийского, обладающего четвертым портфелем в секторе, за минувший год сократилась с 5,9 до 5,4%. Помимо Халыка и БЦК увеличить свои доли удалось Bereke (с 2,4 до 3,0%), Хоум Кредиту (с 1,8 до 2,1%), Bank RBK (с 2,7 до 2,9%) и Freedom Bank (с 2,6 до 2,7%).

Худшую динамику средств населения в 2024 году показали Нурбанк (–7 млрд тенге) и подсанкционный ВТБ (–6 млрд). К аутсайдерам рейтинга можно отнести также игроков, чьи портфели росли медленнее рынка (+20,4%). Среди значимых банков в этот список вошли Forte (+18,2%), Евразийский (+13,0%), Jusan (+11,8%) и Алтын (+10,2%).

> стр. 5



Коллаж: Илья Ким

## Придется подтянуться Чем казахстанский ретейл ответит на повышение ставки НДС?

Планируемое повышение НДС, по подсчетам экспертов, может привести к росту конечной цены в сферах торговли и общепита от 7 до 30%. Представители бизнеса рассказали, поможет ли им отмена соцналога и ОПВР нивелировать этот эффект.

Анастасия МАРКОВА

Дефицит республиканского бюджета по итогам прошлого года вырос на полтриллиона тенге, составив 3,6 трлн тенге. И это с учетом увеличенных гарантированного и целевого трансфертов из Нацфонда (5,6 трлн за 2024 год; +40% г/г). Решение проблем с недостатком госсредств правительство видит в изменении налоговой политики.

В числе предложенных ими мер наибольший резонанс и беспокойство в бизнес-сообществе вызвало повышение ставки налога на добавленную

стоимость. Действующая ставка в 12% может вырасти до 20% (с конкретной ставкой власти пока не определились). Вместе с этим правительство планирует увеличить число плательщиков НДС. Сейчас ими становятся компании, чей годовой оборот превышает 78 млн тенге (за исключением тех, кто подпадает под розничный налог). Этот порог предлагается снизить до 15 млн тенге.

> стр. 6

### Выдача новых ипотечных займов и динамика



Источник: НБР РК

## Ипотечный мини-бум-бум

Кто обеспечил 25-процентный рост ипотеки в Казахстане?

Kursiv Research Report

В прошлом году рынок ипотеки начал восстанавливаться. Как это повлияло на цены на жилье, почему стоимость ипотеки растет и как изменится ипотечное кредитование в 2025 году – в ежеквартальном обзоре Kursiv Research.

Аскар МАШАЕВ

### Какие факторы привели к увеличению ипотечного кредитования в 2024 году?

В минувшем году рынок ипотеки, после спада в 2023-м, снова начал расти. Банковский сектор

(включая Отбасы) выдал новых ипотечных займов на чуть более 2 трлн тенге, превзойдя предыдущий результат на 24,6%.

Такая динамика резко контрастирует с итогами 2023-го, когда ипотечное кредитование сократилось на 17,2%, уйдя в минус впервые за восемь лет. Спад был предсказуемым, поскольку к этому году была использована большая часть пенсионных излишков, которые вкладчики ЕНПФ направляли на улучшение жилищных условий, что в конечном счете и разогнало ипотечное кредитование в 2021–2022 годах.

Ипотечный рынок не только восстановился, но и обновил рекорд по показателю объема новых кредитов. Однако к росту в структуре всего ссуд-

ного портфеля это не привело. На каждый тенге оформленного ипотечного займа приходится новых 7 тенге займа на потребительские цели. При этом потребкредитование росло сопоставимыми с ипотекой темпами, поэтому доля последних в розничном портфеле (остатки) банковского сектора по итогам 2024 года сократилась на 2,4 процентного пункта (до 29,3%).

Новый рекорд выдачи ипотеки установлен за счет увеличения количества ипотечных займов или средней суммы одного договора – доступная статистика, к сожалению, не позволяет с точностью ответить на этот вопрос.

> стр. 4

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

# Тропа Си Цзиньпина

## Безопасность стала главным фактором развития новых транспортных коридоров

В своем выступлении на расширенном заседании правительства президент Касым-Жомарт Токаев говорил про диверсификацию экономики, про водные ресурсы и цифровые технологии, про ядерный кластер и агропромышленный комплекс, про цифровые активы и гарантийные фонды, комфортные школы и выборность акимов. Но наши блогеры, экономисты и эксперты широкого профиля обсуждают только повышение НДС. Видимо, опыт подсказывает им, что наше правительство не способно на что-то более сложное, чем перевод времени или повышение налога.

Наше внимание привлекла поставленная президентом на второе место задача развития транспортно-логистической инфраструктуры. «Транзит – наше огромное преимущество в международной конкуренции за провоз грузов. Это преимущество следует полностью и эффективно использовать», – сказал он. И мы верим в то, что эта задача будет решена, причем достаточно быстро и эффективно. Почему? Потому что решать ее будет не наше правительство, а китайское, не наши компании, а китайские. Наша задача будет проста – не мешать им.

Уточним: речь идет о транзите через нашу территорию грузов, следующих из Китая в Европу и из Европы в Китай. Товарные потоки в других направлениях слишком незначительны.

Сегодня на морские перевозки приходится около 90% грузов, если оценивать их объем, или около 70%, если оценивать их стоимость. Если говорить о торговле между ЕС и КНР, то на железную дорогу придется, по разным оценкам, от 4 до 8%. По мнению многих экспертов, это нишевой сегмент рынка. Около 30% всех товаров составляют компьютеры и смартфоны в различных вариантах.

Принято считать, что главное достоинство железной дороги – скорость. Между тем главное для перевозчиков не скорость, а безопасность. Подтверждение этому мы могли наблюдать в прошлом году, когда многие суда направлялись в обход Африки, потому что путь через Красное море и Суэцкий канал стал опасным.

Эскалация борьбы между США и Китаем за контроль над морскими путями повышает для Пекина ценность сухопутных транспортных коридоров, самый важный из которых – Восток – Запад, то есть коридор в Европу, проходящий через наши края.

В мае 2023 года в Сиане прошел первый саммит Центральная Азия – Китай, по итогам которого



Николай КУЗЬМИН,  
политолог

была принята декларация. В ней сказано, в частности, о развитии транспортных коридоров, ведущих из Китая через Центральную Азию в Европу. В этом году в Казахстане пройдет второй саммит, и можно не сомневаться, что в его итоговой декларации будет и пункт о транспортных коридорах.

Попробуем оценить те перемены, которые произошли в период между двумя саммитами в сфере китайско-европейской торговли, железнодорожных перевозок и транзита через Казахстан.

### Нормальные герои не всегда идут в обход

На фоне продолжающейся рекламы Транскаспийского международного транспортного маршрута (ТМТМ), известного также как Средний коридор, бросается в глаза быстрый рост грузопотоков по Северному коридору, через Россию и Белоруссию, часть которого проходит по нашей территории. Объем перевозок, снижавшийся в 2022–2023 годах, в конце 2024 года стал расти и вышел практически на дсанционный уровень – около 380 тыс. ДФЭ (двадцатифутовых эквивалентов).

Это произошло под влиянием следующих факторов. Во-первых, несмотря на торговые войны, товароборот между КНР и ЕС в прошлом году вырос, хоть и незначительно (0,4%). Европейский союз остается вторым по размеру торговым партнером Китая после АСЕАН с оборотом в \$786 млрд, по данным Главного таможенного управления КНР.



Фото: Shutterstock/verdum

Общий рост сопровождается увеличением диспропорции между китайским экспортом в Европу (он вырос на 3%, до \$516 млрд) и европейским импортом, который сократился на 4,4%, до \$269 млрд. Эти диспропорции проявились и в перевозках по Северному коридору – большая часть контейнеров идет в Европу. Отчасти это связано с падением спроса в Китае на европейские товары, отчасти – с ростом ограничений ЕС на экспорт в Китай высокотехнологичной продукции.

Во-вторых, из-за продолжающихся атак хуситов на суда в Красном море стоимость и продолжительность морских грузоперевозок выросла. Многие суда выбирали путь в обход Африки, а не через Суэцкий канал. Кроме того, в середине прошлого года резко выросли ставки морского фрахта. В результате привлекательность железнодорожных перевозок по быстрому и надежному маршруту резко выросла в глазах европейских операторов, которые уже устали от политических капризов и санкционных забав своих правительств.

Пристальное внимание Дональда Трампа к Панамскому каналу тоже не сулит ничего хорошего для морских перевозок из Китая в Европу. Когда Трамп заявил о том, что китайцы контролируют Панамский канал, он, мягко говоря, преувеличил. Тем не менее компания из Гонконга Hutchison Ports управляет портами Кристоаль и Бальбоа, расположенными на обоих концах канала. Как американский президент собирается исправить

эту несправедливость, можно только гадать.

### Средний коридор в среднем государстве

На фоне Северного коридора успехи ТМТМ довольно скромные. В настоящее время пропускная способность составляет 6 млн тонн. К 2027 году ее планируется увеличить до 10 млн. В 2024 году перевезли 4,5 млн тонн. Но в тоннах измеряют навалочные грузы. Что касается контейнеров, то пропускная способность равна 80 тыс. ДФЭ в год, а в прошлом году перевезли примерно 55 тыс. ДФЭ. При этом именно в ЕС направили только 31 тыс. контейнеров. Таким образом, на сегодняшний день около 10% контейнеров идет из Китая в Европу по ТМТМ, а примерно 90% – по Северному коридору.

Впрочем, скромные показатели распиренного проекта не говорят о том, что у него нет будущего. Китай уже подключился. Он примет участие в строительстве контейнерного хаба в порту Актау, а также нового интермодального грузового терминала в Бакинском порту. В 2022 году Грузия, несмотря на протесты Вашингтона, выбрала китайские компании для строительства глубоководного порта Анаклия неподалеку от границы с Абхазией. В сентябре прошлого года Тбилиси и Пекин подписали соглашение о развитии Среднего коридора.

### Больше чем просто порт

Инвестиции Китая в создание глобальной портовой ин-

фраструктуры намного больше практического эффекта от ее использования. В ее основе лежит не какой-то бизнес-план, а инициативы председатели Си Цзиньпина о глобальном развитии, глобальной безопасности, а также инициатива «Пояса и пути».

Свое практическое воплощение эти инициативы получили в создании по всему миру сети контролируемых Китаем портов. Открытый в прошлом году на побережье Перу глубоководный порт Чанкай (60% принадлежит китайской COSCO Shipping) станет логистическим мегахабом, своего рода воротами в Китай для всех государств Южной Америки.

Пакистанский порт Гвадар, к которому китайцы проложили отдельный сухопутный коридор, стал выходом в Индийский океан, к странам Персидского залива и Восточной Африки.

По мнению американских экспертов, большинство подконтрольных Китаю портов в разных странах могут при необходимости быстро превратиться в военно-морские базы. В Индийском океане у Китая достаточно сильные позиции – военно-морскими базами могут стать порты Реам в Камбодже, Хамбангота на Шри-Ланке, Гвадар в Пакистане, ПМТО в Джибути. Ведутся переговоры о строительстве портов с Кенией и Танзанией. Но от Китая до Индийского океана надо добираться через Малаккский пролив. А то, что его легко заблокировать, показывают регулярно проходящие там военно-морские учения США и их союзников. Именно

для того, чтобы подстраховаться от «Малаккской дилеммы», Китай и выстраивает трансконтинентальные коридоры. Каков будет поход Пекина к портам на Каспии и Черном море, нам еще предстоит увидеть.

### Воздух и вода

Авиационные грузоперевозки между Китаем и Европой в прошлом году также выросли. Их главный двигатель – электронная коммерция. Главные товары – дорожные и скоропортящиеся продукты, а также лекарства из Европы в Азию, электроника, автомобильные запчасти и фармацевтические товары – из Китая в Европу.

После того как Россия закрыла свое воздушное пространство для всех стран, которые ввели в отношении нее санкции, многие крупные авиаперевозчики столкнулись с увеличением расхода топлива и снижением грузоподъемности, что отрицательно сказалось на прибыльности и эффективности эксплуатации этих маршрутов. А вот китайские самолеты продолжают летать через Россию, вызывая зависть своих европейских и южнокорейских конкурентов. Европейцы пытаются оптимизировать маршруты, порой задевая интересы Казахстана. Например, компания Air France KLM Martinair Cargo (AFKLM) стала летать в Шанхай не через Южный Казахстан, а через Северный полюс.

Напомним про слова Касым-Жомарта Токаева, сказанные на расширенном заседании правительства: «Еще одна срочная задача – это создание на территории нашей страны международного аэрохаба». Кто его будет создавать, пока не очень понятно, возможно, вьетнамцы (SOVICO Group).

Еще один коридор, о создании которого объявлено в конце прошлого года, – речной. То есть грузоперевозки по реке Иртыш могут быть продолжены до реки Обь, а по Оби возможен выход на Северный морской путь. Пока что это выглядит как проект, не более, но китайская сторона тоже в нем участвует, так что возможен внезапный переход в практическую плоскость.

Резюмируя, отметим, что безопасность сегодня стала главным фактором развития новых транспортных коридоров. Не случайно президент пообщался с рассматриваемым этот вопрос отдельно, на специальном заседании Совета безопасности.

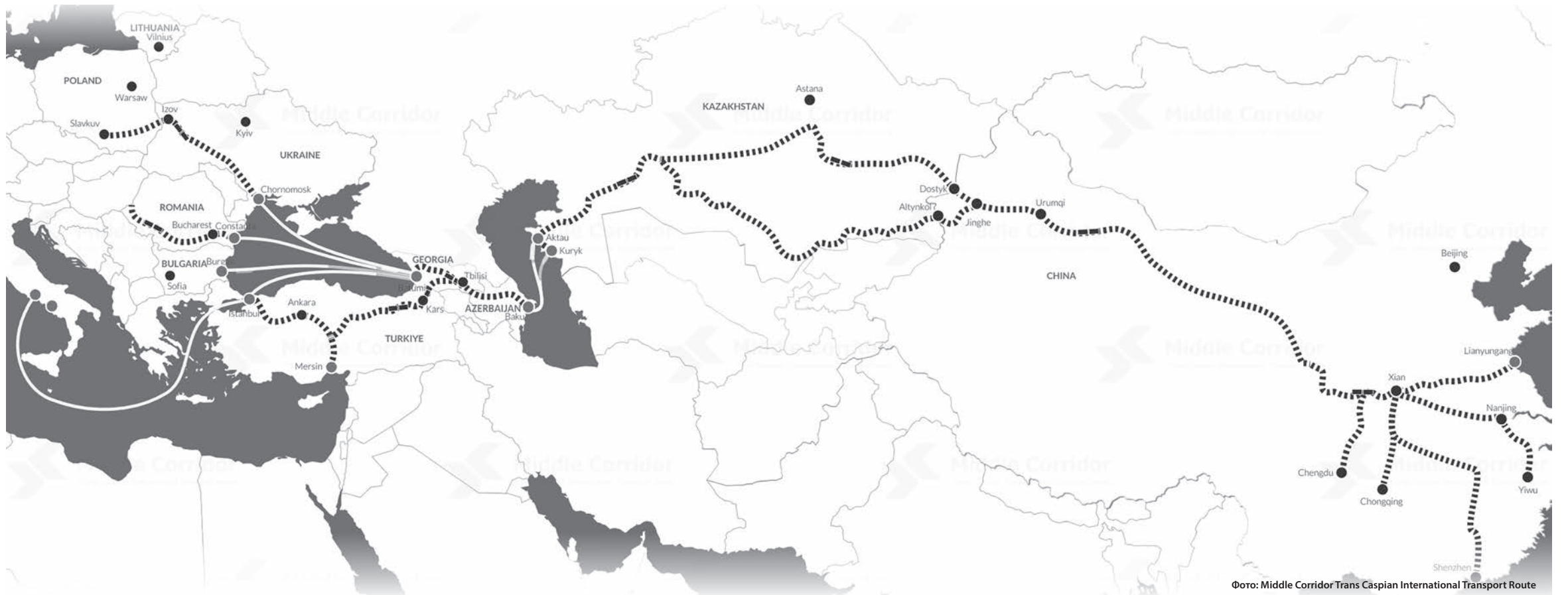
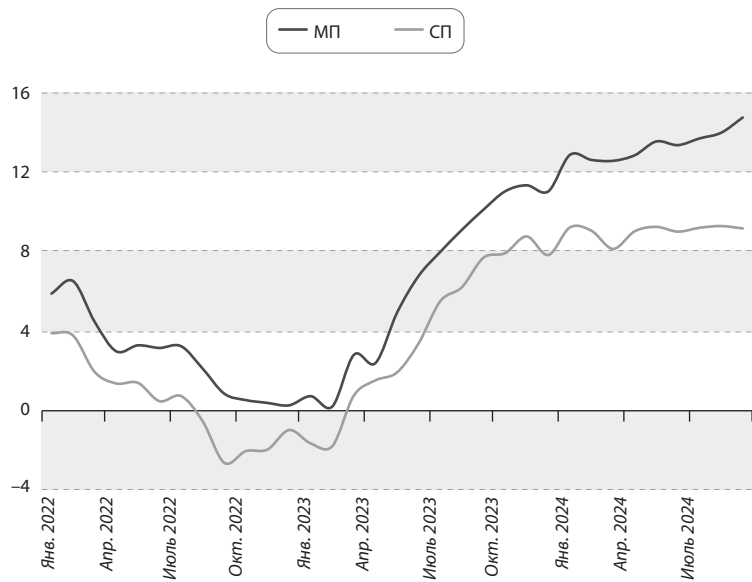


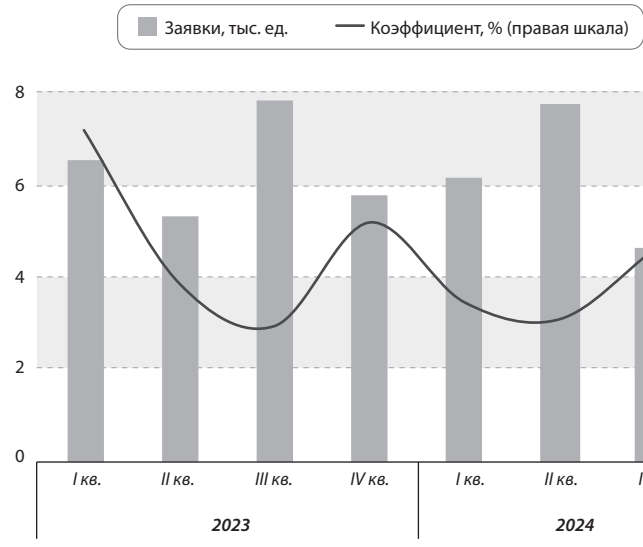
Фото: Middle Corridor Trans-Caspian International Transport Route

Реальная ставка по выданным займам МСП, %



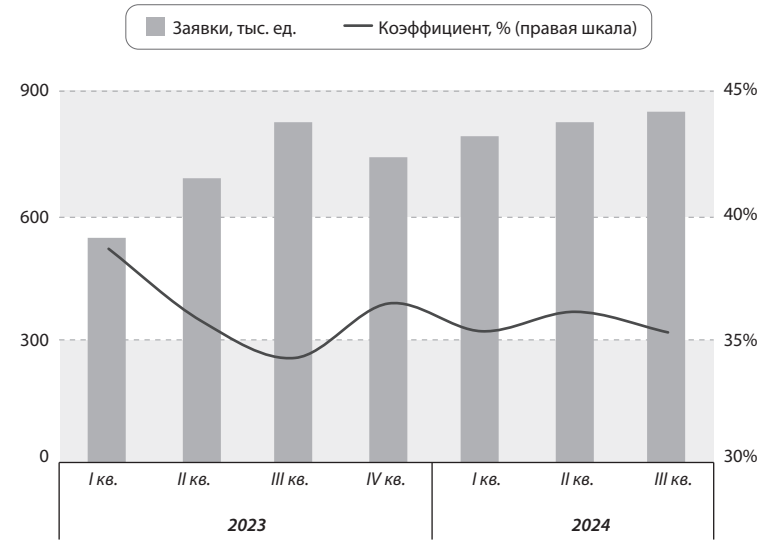
Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК и БНС АСПР РК

Количество поступивших кредитных заявок от среднего бизнеса и коэффициент одобрения



Источник: НБ РК

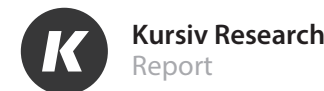
Количество поступивших заявок от малого бизнеса и коэффициент одобрения



Источник: НБ РК

# С третьей скорости на вторую

## Почему темпы кредитования МСБ снижаются?



Kursiv Research в очередном обзоре, посвященном финансированию малого и среднего бизнеса, разбирает причины, почему в январе – сентябре 2024-го темпы кредитования этого сегмента начали снижаться. Подсказка: дело в ставках и господдержке.

Аскар МАШАЕВ

### Какой была динамика кредитования МСБ в 2024 году?

Кредитование малого и среднего бизнеса в Казахстане растет умеренными темпами. По итогам девяти месяцев 2024 года банковский сектор, включая Банк развития Казахстана, выдал субъектам МСБ займов на 7,4 трлн тенге, нарастив объем на 19,5% к аналогичному периоду 2023-го.

Сравнение темпов кредитования двух периодов указывает на охлаждение финансирования МСБ. В январе – декабре 2023-го объем новых кредитов, выданных этому сегменту, вырос на 44% (до 6,2 трлн тенге).

Последние несколько лет малый бизнес привлекает больше заемных денег, чем среднее предпринимательство. Эта тенденция продолжилась в отчетном периоде: из всей суммы новых кредитов на долю субъектов малого предпринимательства пришлось порядка 77%. Именно в этой категории наблюдается спад активности: если в январе – сентябре 2023-го выдача увеличилась на 56,6%, то на этот раз – на 20,5%. Средний бизнес наращивает темпы медленнее: объем новых кредитов в отчетном периоде вырос на 16%, тогда как в январе – сентябре 2023-го – на 14,5%.

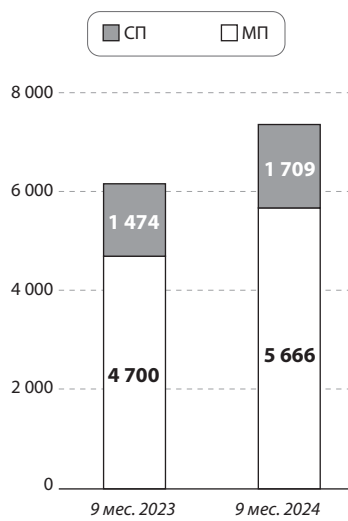
В отраслевой разбивке кредитование МСБ замедлилось в пяти из семи выделенных Нацбанком РК секторах (НБ РК предоставляет отдельные данные по шести отраслям, оставшиеся виды экономической деятельности объединены в группу «Другие отрасли»). Торговля и промышленность, которые вместе забирают на себя 2/3 от всех новых ссуд в адрес этой группы предприятий, сократили кредитную активность. Если сравнить результаты девяти месяцев 2023-го и 2024-го, то динамика кредитования в торговле уменьшилась с 36,6 до 22,4%, в промышленности – с 39,6 до 23,6%. Одновременно с этим строительная отрасль показала отрицательную динамику (–15,1%).

### Какие факторы снижали спрос на кредиты в 2024 году?

Кредитование малого и среднего бизнеса замедляется на фоне удорожания заемных средств. Реальная процентная ставка для субъектов среднего предпринимательства выросла с 2,7% (по итогам января – декабря 2023-го) до 9,1% (за аналогичный период 2024-го). Для представителей малого предпринимательства кредит стал еще дороже – реальная ставка выросла с 5 до 13,4%.

Нацбанк регулярно опрашивает банки, чтобы выявить уровень спроса на заемные средства со стороны бизнеса. В исследовании по итогам III квартала 2024 года

Объем новых кредитов субъектам МСП, млрд тенге

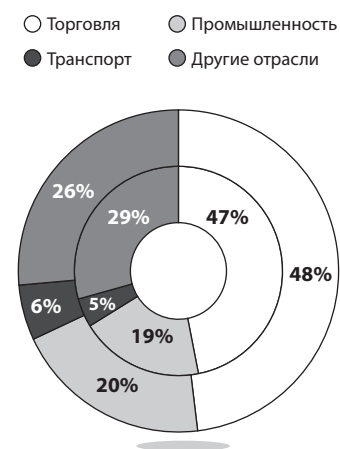


Источник: НБ РК

отмечается снижение спроса со стороны среднего бизнеса. Это объясняется исчерпанием годового лимита финансирования госпрограмм льготного кредитования.

«Один крупный банк отмечает тенденцию снижения активности и сокращения оборотов среднего бизнеса в определенных

Отраслевая структура новых кредитов МСП по итогам 9 мес. 2024 года, % (внутр. круг – 9 мес. 2023 года)

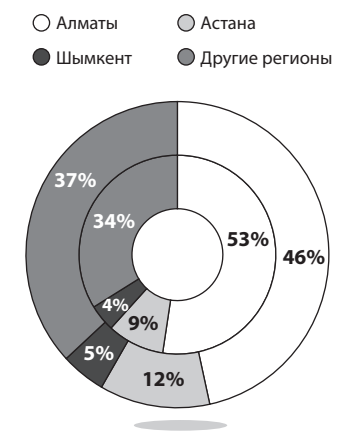


Источник: НБ РК

отраслях экономики, в частности связанных с оказанием услуг в рамках государственных закупок», – указано в опросе Нацбанка.

Также отмечается, что «отдельный средний банк» запустил кредитный продукт для среднего (и крупного) бизнеса. «Банк прогнозирует увеличение кр-

Структура новых кредитов МСП в разрезе регионов РК по итогам 9 мес. 2024 года, % (внутр. круг – 9 мес. 2023 года)



Источник: НБ РК

дитования субъектов среднего бизнеса по данному продукту, в том числе с учетом ожидания по привлечению средств ЕНПФ на кредитование реального сектора в приоритетных отраслях экономики через выпуск облигаций», – говорится в исследовании.

Общее число кредитных заявок среднего бизнеса снизилось на 40% (до 4,6 тыс.) по отношению к II кварталу 2024-го. Тогда как средний размер вырос на 96% (до 895 млн тенге), поскольку значительно сократилась доля запросов на кредиты с небольшой суммой.

Результаты за девять месяцев 2024 года (к аналогичному периоду 2023-го) также показывают сокращение спроса со стороны среднего бизнеса. За этот период количество поступивших кредитных заявок уменьшилось до 18,5 тыс., или на 5,5% (п/п). Одновременно с этим коэффициент одобрения снизился на 2,5 п. п. (до 38,9%).

Статистика в отношении малого бизнеса показывает разнонаправленную динамику. По итогам III квартала 2024-го общее число кредитных заявок малого бизнеса, составив 845 тыс. единиц, увеличилось на 3% (к/к). В то же время средний размер заявок сократился на 21% (к/к), до 39 млн тенге. Авторы исследования отмечают: «Спрос на кредиты со стороны субъектов малого бизнеса также показал незначительное снижение по итогам III квартала. Динамика спроса в сегменте малого бизнеса продолжает зависеть от финансирования в рамках государственных программ».

По итогам девяти месяцев 2024-го общее количество заявок со стороны малого предпринимательства увеличилось до 2,5 млн, или на 19% (п/п). При этом коэффициент одобрения сократился на 0,3 п. п.

### Какой объем господдержки получил МСБ?

Ключевой тезис авторов нацбанковского доклада, что охлаждение кредитования малого

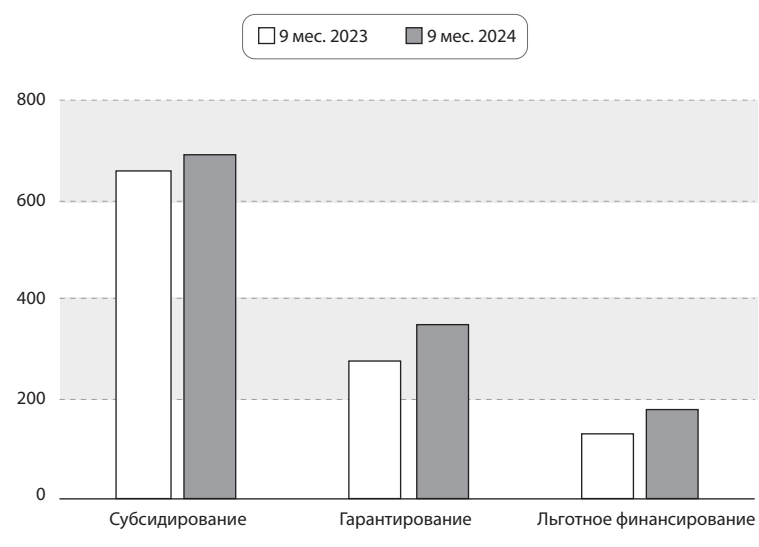
и среднего бизнеса происходит из-за быстрого исчерпания годового лимита госфинансирования, подтверждается другими данными. Оператором льготного финансирования этого сегмента экономики является ФРП «Даму», миссия которого состоит в том, чтобы через инструменты поддержки содействовать устойчивому развитию микро-, малого и среднего предпринимательства в РК.

В арсенале «Даму» три финансовых инструмента господдержки МСБ: субсидирование процентной ставки, гарантирование кредита, льготное финансирование. По результатам девяти месяцев 2024-го общая сумма кредитов, которые были выданы с использованием инструментов поддержки «Даму», составила почти 1,1 трлн тенге. Из них в рамках субсидирования были профинансированы 10,9 тыс. проектов, сумма кредитов по ним составила 691 млрд тенге. Порядка 7,9 тыс. проектов получили поддержку в виде гарантирования кредита со стороны «Даму», общая сумма прогарантированных займов составила 345 млрд тенге (сумма гарантии составила 203 млрд тенге). По продукту льготного финансирования были покрыты порядка 2,1 тыс. проектов, сумма кредитов составила 175 млрд тенге.

Практически все вышеприведенные показатели выросли, если сравнивать с итогами аналогичного периода 2023-го. Общая сумма кредитов увеличилась на 14,3%. В разрезе отдельных инструментов объем поддержки в рамках субсидирования вырос на 5,4%, гарантирования – на 25,4%, льготного финансирования – на 35,5%. Единственное, незначительно сократилось количество проектов, профинансированных в рамках инструмента по льготному финансированию (–15%, или на 370 проектов).

Однако уменьшилось соотношение суммы кредитов, при выдаче которых использовались инструменты «Даму», и общей выдачи по банковскому сектору.

Сумма кредитов, поддержанных финансовыми инструментами ФРП «Даму», млрд тенге



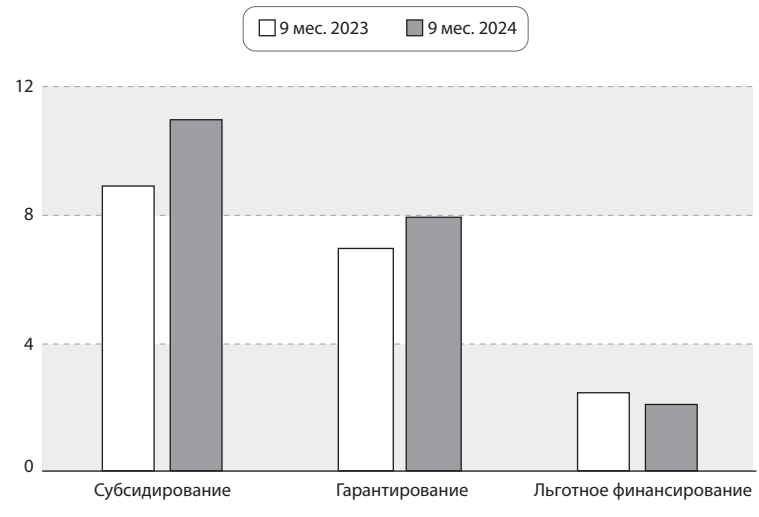
Источник: ФРП «Даму»

Если в январе – сентябре 2023-го этот показатель был на уровне 17,2%, то по итогам девяти месяцев 2024-го он снизился до 16,4% (расчеты Kursiv Research).

Причем это соотношение по итогам 2024-го сократится еще больше – по причине исчерпания годового лимита госфинансирования льготных программ «Даму». На эту ситуацию Kursiv

Research обращал внимание в предыдущем обзоре: из 4,2 трлн тенге, предусмотренных в госбюджете по линии кредитования ФРП «Даму» на весь 2024 год, в январе – июне было освоено порядка 3,7 трлн тенге (или 88%). В отчете об исполнении годового лимита госфинансирования льготных программ «Даму». На эту ситуацию Kursiv

Количество проектов, поддержанных финансовыми инструментами ФРП «Даму», тыс. единиц



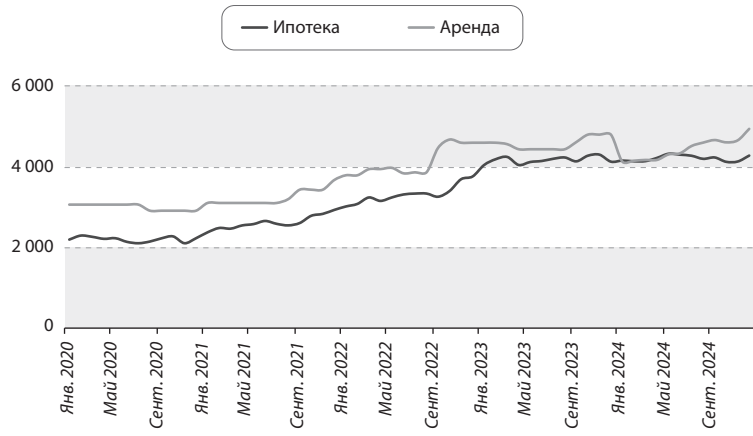
Источник: ФРП «Даму»



Фото: Shutterstock/Claystorm

## ЭКСПЕРТИЗА

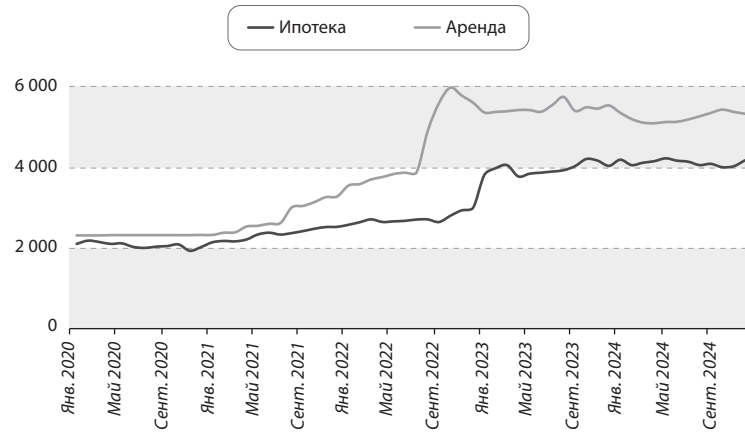
## Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по ипотеке за новую квартиру в Астане, тыс. тенге за 1 кв. м\*



\* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК, БНС АСПР РК

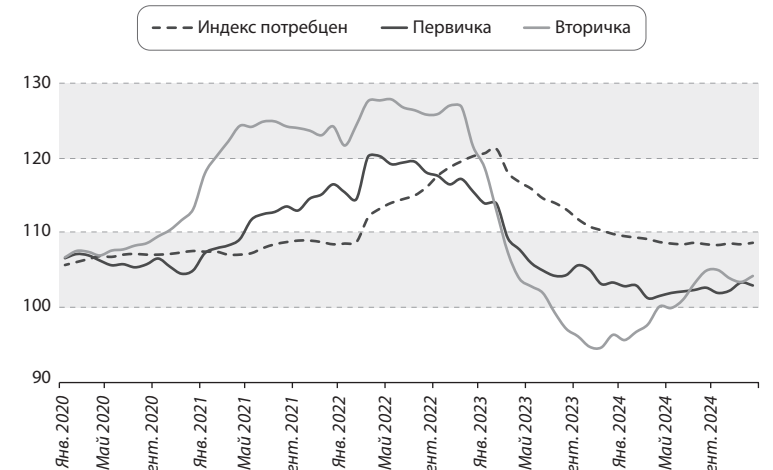
## Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по ипотеке за новую квартиру в Алматы, тыс. тенге за 1 кв. м\*



\* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК, БНС АСПР РК

## ИПЦ и индекс цен на первичном и вторичном рынках РК, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

Kursiv Research Report

## Ипотечный мини-бум-бум

## Кто обеспечил 25-процентный рост ипотеки в Казахстане?

&gt; стр. 1

Но косвенные показатели указывают, что ипотека выросла в объеме в первую очередь за счет увеличения второго показателя.

Расчеты Kursiv Research показывают стабильное увеличение средней суммы одного договора в рамках госпрограммы «7-20-25», которое продолжилось и в прошлом году. В 2024 году этот показатель был на уровне 17 млн тенге против 14,5 млн тенге в 2022 году – в еще недавно рекордном по показателю объема новых ипотечных кредитов (1,96 трлн тенге).

Но более релевантными следует считать показатели Отбасы, который в прошлом году обеспечил половину прироста выдачи ипотеки. По нашим расчетам, средняя сумма одного ипотечного договора Отбасы в 2022 году составила 17,6 млн, тогда как в 2024 году – 18,1 млн тенге.

Одновременно с этим в прошлом году общее количество сделок купли-продажи жилья было меньше – на четверть, если сравнить с 2021 годом, когда было разрешено изымать пенсионные средства на улучшение жилищных условий, и на 7%, если сопоставлять с результатами 2022-го.

## Как отреагировали цены на рост ипотечного кредитования?

Оживление на ипотечном рынке не привело к заметному удорожанию жилья ни на первичном, ни на вторичном рынке. За январь – декабрь минувшего года новые квартиры выросли в цене на 2,4%, вторичное жилье подорожало на 1,2% (к аналогичному периоду 2023-го). Причем стоимость недвижимости росла медленнее накопленной инфляции (8,7%).

В двух самых населенных городах Казахстана – Алматы и Астане – исторически фиксируется наибольший объем ипотечного кредитования и количества сделок купли-продажи. Каждый второй тенге, выданный в рамках ипотечного займа, был потрачен на жилье в Астане или Алматы. В этих городах заключается чуть более трети всех сделок купли-продажи жилья по стране.

Общий объем ипотечных кредитов в Астане в 2024 году составил 480,7 млрд тенге, что превышает уровень предшествующего года на 9,9%. На этом фоне количество сделок купли-продажи выросло на 20,6%, или до 76,9 тыс., хотя в предыдущие два периода – в 2022–2023 годах – число контрактов плавно сокращалось. Причем Астана превзошла результаты ажиотажного 2021-го, когда пенсионные инъекции, спровоцировав двукратный рост, увеличили количество сделок до 74,8 тыс.

Однако это не вызвало резкого повышения цен. В Астане новое жилье подорожало на 2,4% (к январю – декабрю 2023-го), что соответствует среднему значению по стране. Цены на подержанное жилье (+5,9%) росли быстрее средних значений по стране (+1,2%), но все-таки ниже уровня инфляции.

В прошлом году южная столица по объему выданных ипотечных займов обогнала Астану. Было предоставлено кредитов на сумму 546,9 млрд тенге, или на 37,4% больше, чем в предыдущем году. На этом фоне на четверть выросло количество сделок купли-про-

## Количество сделок купли-продажи жилья и динамика



Источник: БНС АСПР РК

дажи (до 83,7 тыс.) после двух лет стабильного сокращения.

По итогам января – декабря 2024-го цены на новое жилье в Алматы выросли на 2,6%, чуть превысив среднее значение по РК. Между тем цены на вторичное жилье сократились на 3,1% – глубже спад только в Конаеве, там стоимость вторички подешевела на 8,6%.

По всей видимости, вторичка Алматы теряет свою привлекательность в глазах потенциальных покупателей, поскольку средний срок эксплуатации у половины многоквартирных домов в этом городе превышает 50 лет. Обычно коммерческие банки не берут в залог квартиры с таким сроком эксплуатации. А после упразднения в конце 2021-го льготной госпрограммы «Баспана Хит», которая распространялась на вторичку, значительно сузился набор кредитных продуктов по ставке ниже рынка. Внесла свой вклад в динамику цен и сторона предложения. В 2023 году в южной столице в эксплуатацию ввели порядка 2,3 млн квадратных метров многоквартирного жилья – в ретроспективе пяти лет это рекордный объем. В 2024 году темпы строительства ожидаемо сократились, поскольку акимат Алматы ужесточил требования к застройщикам, но не критически – было введено порядка 2 млн квадратных метров многоквартирного жилья.

## Почему ипотека подорожала в 2024 году?

Вслед за оживлением ипотечного рынка слегка подорожала стоимость заемных средств. Если средневзвешенная ставка по ипотечным займам в декабре 2023 года составила 10,5%, то к декабрю 2024-го она выросла до 10,9%.

Незначительное удорожание ипотеки в купе с довольно заметным замедлением инфляции привело к росту реальной ставки. В 2023 году для заемщика стоимость ипотеки была ниже инфляции в среднем на 4 п. п. Однако в прошлом году уровень инфляции сократился до 8–9%, соответственно, стоимость ипотеки превысила динамику потребительских цен на 2,2 п. п. И это в пределах последних пяти лет самая высокая реальная ставка. Но для ипотеки, которая является преимущественно долгосрочным финансовым продуктом, как показывает темп роста кредитования, эти значения еще не критично высоки.

Средневзвешенная ставка отражает усредненную стоимость и рассчитывается исходя из вклада каждого банка, предоставля-

ющего ипотеку. В ипотечном сегменте значительную долю занимают льготные продукты. Пять лет назад они практически полностью вытеснили рыночные продукты, стоимость которых формировалась по формуле «базовая ставка Нацбанка РК плюс маржа банка», и поэтому они не могли конкурировать с льготной ипотекой. К примеру, ее доля в общем объеме выданных в 2020 году ипотечных займов составила 99,1% (расчеты Kursiv Research). Соответственно, средневзвешенная ставка по всем выданным ипотечным займам была практически равна уровню инфляции.

Ситуация кардинально не менялась два года. Доля льготной ипотеки оставалась подавляющей и в 2021 году (95,2%), и в 2022-м (92,3%). Перелом начался в 2023 году, к тому времени госпрограмма «Баспана Хит» была упразднена, финансирование госпрограммы «7-20-25» урезано до 100 млрд тенге, также иссяк объем пенсионных изъятий, которые направлялись на улучшение жилищных условий через Отбасы.

По итогам 2023 года доля льготной ипотеки снизилась до 71,9%. И этот процесс продолжился в 2024-м, по результатам которого доля льготной ипотеки уменьшилась до 68,7%. Вместе

## Объем выплат ЕНПФ на улучшение жилищных условий и динамика



Источник: ЕНПФ

## Какие факторы будут способствовать росту ипотечного кредитования в 2025 году?

Потребность в ипотечном кредитовании сохраняется. Казахстанцы в среднем платят больше за аренду квартиры, нежели за ипотеку. В декабре 2024 года средняя стоимость аренды в РК составила 4,6 тыс. тенге за квадратный метр, тогда как ежемесячный платеж по кредиту – 3,6 тыс. тенге (расчеты сделаны при условии, что приобретается новое жилье в ипотеку, с первоначальным взносом 30%, сроком на 20 лет и со ставкой, равной средневзвешенному уровню на соответствующий месяц).

Из всех городов РК ипотека – наиболее выгодный вариант в Алматы. Несмотря на наблюдавшееся в прошлом году сокращение разрыва между арендной платой и ежемесячным платежом, этот разрыв остается значительным. В декабре 2023 года аренда была дороже ипотеки на 1,5 тыс. тенге, в декабре 2024-го – на 1,2 тыс. тенге.

В Астане также выгоднее приобрести квартиру в кредит, чем жить на съемной. Хотя разница не столь высокая, как в южной столице. В декабре 2023 года в Астане аренда одного квадратного метра составила 4,8 тыс. тенге, ежемесячный платеж – 4,1 тыс. тенге (разница в 697 тенге). К декабрю 2024-го аренда подорожала почти до 5 тыс. тенге, в то время как ежемесячный платеж вырос до 4,3 тыс. тенге (разница в 691 тенге).

Помимо высокой стоимости аренды ипотечное кредитование могут поддержать пенсионные выплаты на улучшение жилищных условий, объем изъятия которых возрос в 2024 году. Напомним, в 2021 году стартовала президентская инициатива по долгосрочному использованию пенсионных накоплений граждан, объявленная во втором послании Касым-Жомарта Токаева (2020). Вкладчики ЕНПФ получили право использовать пенсионные накопления, превышающие порог достаточности, для улучшения жилищных условий.

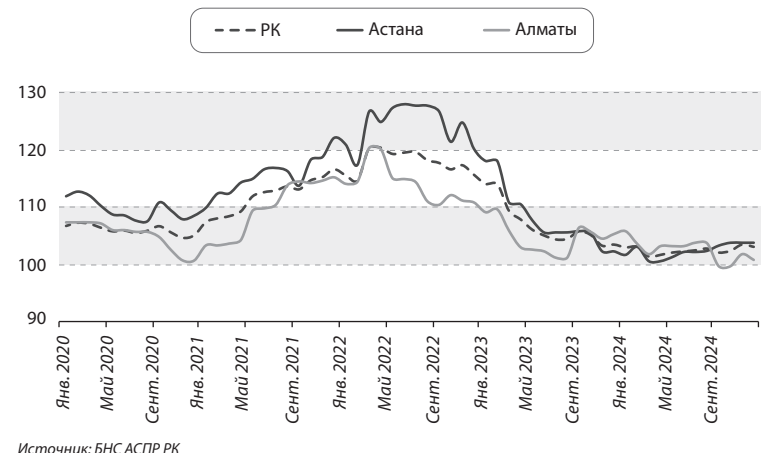
Наибольшие изъятия предсказуемо произошли в первый год инициативы. По итогам 2021-го было выплачено порядка 2,5 трлн тенге (без учета возвращенных в ЕНПФ средств). По большому счету, тогда же иссяк основной объем пенсионных накоплений, доступных для изъятия. В следующие два года выплаты только снижались: в 2022 году – 720,6 млрд тенге (или на 71% меньше, чем в 2021-м), в 2023 году – 176,1 млрд тенге (–76%). Однако этот тренд развернулся в прошлом году, по итогам которого на улучшение жилищных условий из пенсионного фонда было изъято 407,2 млрд тенге (+131%).

Импульс ипотечному кредитованию также могут придать новые инициативы Отбасы банка, который предлагает свои продукты все большему числу категорий населения. Получили продолжение стартовавшие весной 2024-го две льготные программы «Наурыз» и «Отау», которые предусматривают дешевый кредит даже при первоначальном взносе в размере 20% от стоимости жилья. По итогам 2024 года по обеим программам выдали 10 тыс. займов на 252 млрд тенге (порядка 20% от всех новых кредитов Отбасы).

Финансовый институт поддержал также инициативу президента РК Токаева, который предложил упростить получение кредита для представителей рабочих профессий. Банк объявил о запуске новой жилищной программы «Наурыз жумыскер» (как часть действующей госпрограммы «Наурыз», по которой представители рабочих профессий могут получить кредиты по ставке 7% для социально уязвимых категорий граждан и 9% для всех остальных категорий). Банк оценивает, что в 2025 году в рамках новой программы будет выдано 2,4 тыс. займов на 72 млрд тенге.

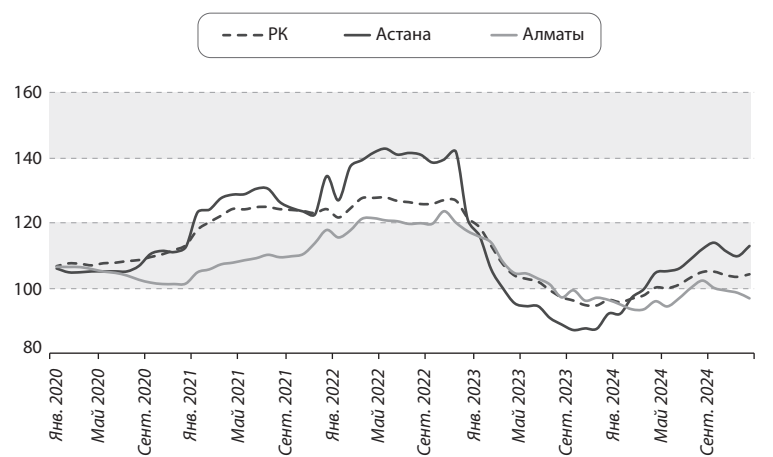
Еще одной инициативой Отбасы собирается привлечь граждан, которые не участвуют в системе жилищно-строительных сбережений из-за религиозных убеждений, – банк планирует запуск исламской ипотеки. Для этого Отбасы собирается предложить законодательные изменения, чтобы создать так называемое «исламское окно» в соответствующих законах и прописать весь процесс получения исламской ипотеки.

## Индекс цен на новое жилье в РК, Астане и Алматы, % г/г



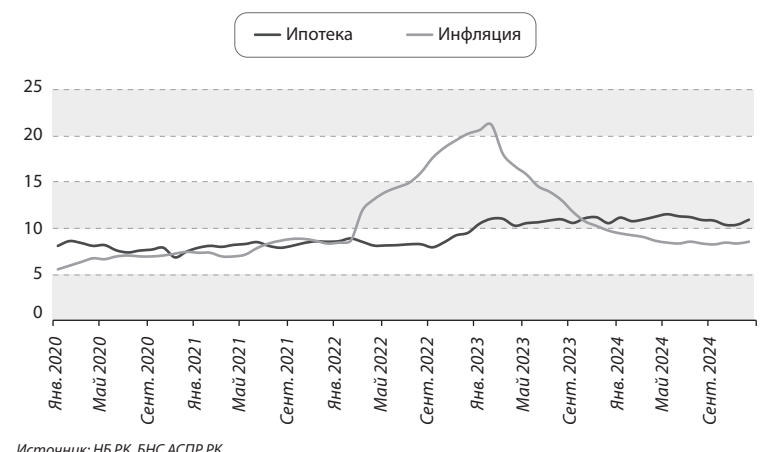
Источник: БНС АСПР РК

## Индекс цен на вторичку в РК, Астане и Алматы, % г/г



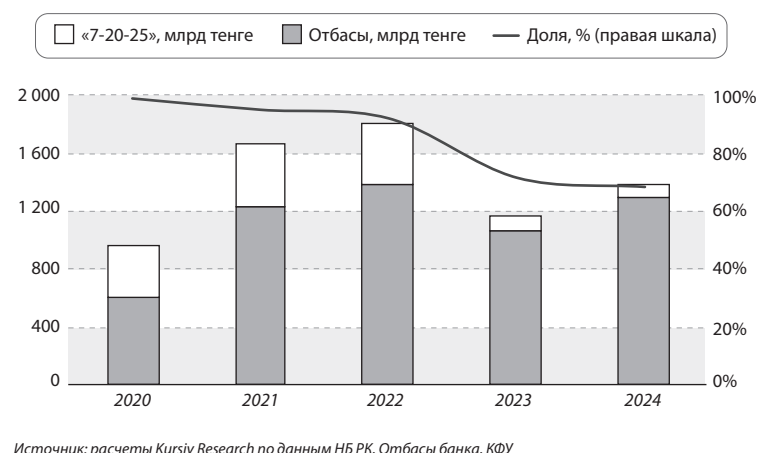
Источник: БНС АСПР РК

## Средневзвешенные ставки по ипотечным займам и инфляция, %



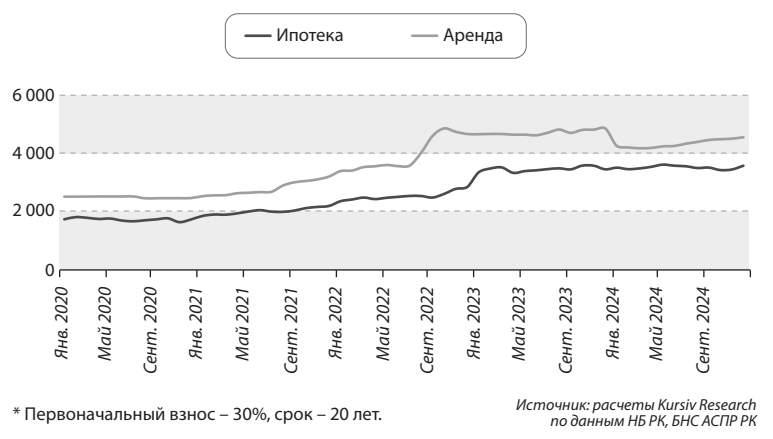
Источник: НБ РК, БНС АСПР РК

## Объем льготной ипотеки и доля в общей выдаче ипотечных займов



Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК, Отбасы банка, КВУ

## Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по ипотеке за новую квартиру в РК, тыс. тенге за 1 кв. м\*



\* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК, БНС АСПР РК

# Горшочек, наварись!

> стр. 1

## «Жирок» от юрлиц

Корпоративные средства в системе в декабре номинально увеличились на 1,2 трлн тенге, или сразу на 7,4% за месяц. В годовом приросте доля декабря составила 38,1%. Лучшую динамику показал Халык (+301 млрд тенге за месяц). Прироста на сумму свыше 100 млрд тенге добились еще пять игроков: БЦК (+177 млрд), Kaspi (+141 млрд), Jusan (+140 млрд), Bank RBK (+136 млрд) и Евразийский (+102 млрд).

Если по итогам 11 месяцев рост совокупных средств юрлиц в секторе составил 13,7%, то благодаря мощным декабрьским притокам темпы наращивания портфеля ускорились до 22,1% за весь 2024 год. Итоговый рейтинг по динамике привлечения денег от корпоративных клиентов возглавил БЦК (+734 млрд тенге). За ним расположились Халык (+568 млрд) и Forte (+444 млрд). Более чем на 200 млрд тенге смогли прибавить Bank RBK (+326 млрд), Bereke (+292 млрд) и Freedom (+200,1 млрд).

К аутсайдерам рейтинга (если ограничиться значимыми игроками с портфелем свыше 500 млрд тенге) можно отнести Евразийский банк, где остатки на счетах юрлиц увеличились за год на 4,3% против прироста в 22,1% у всего сектора. Вдвое медленнее рынка росли Халык (+11,4%) и Сити (+11,7%). В результате доля Халыка в совокупном портфеле корпоративных средств сократилась за год с 34,0 до 31,0%, Евразийского – с 6,9 до 5,9%, Ситибанка – с 6,3 до 5,7%. Наоборот, наибольшего прироста рыночной доли по итогам года добился БЦК (с 11,8 до 13,8%). Заметно повысился удельный вес также у Forte (с 9,4 до 10,2%), Bereke (с 3,8 до 4,8%) и Freedom (с 1,8 до 2,6%).

## Активы

Лидерство в итоговом рейтинге 2024 года по приросту акти-



Фото: Shutterstock/Postmodern Studio

вов завоевал Халык (+3,0 трлн тенге), за ним расположились БЦК (+1,8 трлн) и Kaspi (+1,5 трлн). Сообща они сформировали 62,0% совокупного прироста всего сектора, который составил 10,1 трлн тенге. Ближайшим преследователем «могучей кучки» стал Forte (+668 млрд). Далее идут Jusan (+457 млрд) и Bank RBK (+409 млрд).

В относительном выражении банковские активы за год увеличились на 19,7%. Самые быстрые темпы прироста (среди крупных игроков с активами свыше 1 трлн тенге) продемонстрировал БЦК (+33,6%). Хоум Кредит вырос на 29,1%, но от сравнительно небольшой стартовой базы (803 млрд тенге). Скорость выше среднерыночной показали также Kaspi (+22,4%), Халык (+20,1%) и Bank RBK (+20,0%). Немного не дотянул до среднего значения Forte (+19,4%). Наоборот, минимальные темпы среди банков-триллионеров показал Сити (+8,0%). Заметно медленнее рынка прибавляли также Алтын (+12,8%) и Евразийский (+13,9%).

Что касается перераспределения рыночного веса игроков, то здесь больше всех преуспел БЦК, чья доля в совокупных активах выросла за год с 10,2 до 11,4%. У Kaspi доля увеличилась с 13,0 до 13,3%, у Халыка – с 29,0 до 29,1%, у Хоум Кредита – с 1,6 до 1,7%. Bank RBK сохранил свою долю на уровне 4,0%. Остальные бан-

ки-триллионеры (всего в секторе таких двенадцать без учета неуниверсального Отбасы) оказались слегка «обездоленными» и по итогам 2024 года уступили часть своего рыночного веса конкурентам. Среди них меньше всего проиграл Forte (доля в общих активах снизилась на 0,02 п. п. и составила 6,68%), а больше всех – Евразийский (доля сократилась с 5,4 до 5,1%).

## Кредиты: динамика

Совокупный ссудник сектора в декабре увеличился на 837 млрд тенге, или на 2,4%. Быстрее в прошлом году портфель рос только дважды: в ноябре (+3,7%) и феврале (+2,6%). Ровно две трети декабрьского прироста (66,4%; здесь и далее – без учета обратного РЕПО) организовал Халык, нарастив ссудник сразу на 648 млрд тенге за месяц. Среди прочих игроков можно отметить динамику Kaspi (+138 млрд), БЦК (+93 млрд) и Freedom (+84 млрд). Абсолютно худшую динамику кредитования в декабре показал Bank RBK (-150 млрд). Просадку допустили также Jusan (-40 млрд) и Bereke (-19 млрд), но у них параллельно снизился объем NPL, то есть половина отрицательного сальдо объясняется чистой портфеля и списанием дефолтных займов.

По итогам всего 2024 года объем кредитов в системе (без РЕПО) вырос на 6,2 трлн тенге, или на 21,3%. На «большую

тройку» пришлось 77% годового прироста, в том числе Халык нарастил портфель на 2,2 трлн тенге, Kaspi – на 1,6 трлн, БЦК – на 1 трлн тенге ровно. Четвертое место в рейтинге занял Forte (+436 млрд), за которым очень плотной группой расположились Алтын (+167 млрд), Freedom (+162 млрд), Евразийский и Хоум Кредит (по +160 млрд у каждого). Вышеназванные восемь игроков, собственно, и обеспечили всю кредитную активность в секторе. Среди них самые быстрые темпы прироста показали Алтын (+40,1%), Kaspi (+35,1%) и БЦК (+34,7%), а единственным банком, чей портфель рос медленнее рынка, оказался Евразийский (+11,0%).

Просадка ссудника по итогам года произошла у пяти игроков. Абсолютно худшую динамику показал Bereke (-72 млрд тенге), компанию которому в списке аутсайдеров составили Jusan (-40 млрд), подсанкционный ВТБ (-21 млрд), Нурбанк (-9 млрд) и Bank RBK (-8 млрд).

Концентрация на рынке банковского кредитования в 2024 году заметно повысилась. Все представители «большой тройки» прилично нарастили свои доли в совокупном ссуднике: у Kaspi она увеличилась на 1,7 п. п. (до 17,0%), у БЦК – на 1,1 п. п. (до 11,3%), у Халыка – на 0,5 п. п. (до 33,0%). Среди прочих существенных игроков (с портфелем свыше 500 млрд тенге) прибавить в рыночном весе удалось только Forte (с 5,0 до 5,3%), Freedom (с 2,1 до 2,2%), Хоум Кредиту (с 2,1 до 2,2%) и Алтыну (с 1,4 до 1,6%). Наоборот, у четырех значимых банков часть доли была отъедена конкурентами. В том числе Bereke «похудел» ровно на 1 п. п. (до 3,6%), Jusan – на 0,8 п. п. (до 3,3%), Bank RBK – на 0,7 п. п. (до 3,1%), Евразийский – на 0,4 п. п. (до 4,5%).

## Кредиты: качество

Безнадежная просрочка в секторе в декабре сократилась на 32

млрд тенге. Судя по статистике, чистой портфеля под занавес года озадачились шесть игроков. Jusan и Bereke списали (либо урегулировали иным образом) проблемные кредиты на сумму 19 млрд и 10 млрд тенге соответственно. Также снижения NPL в декабре добились Freedom (-6,9 млрд), Bank RBK (-6,0 млрд), Хоум Кредит (-3,3 млрд) и Нурбанк (-2,6 млрд). Наоборот, худшую динамику дефолтных займов продемонстрировал Kaspi (+8,7 млрд тенге за месяц). Также с ростом NPL столкнулись Евразийский (+3,7 млрд) и Forte (+2,8 млрд).

За весь прошлый год объем NPL в системе увеличился на 230 млрд тенге, или на 26,7%. Основной вклад в этот нежелательный прирост внесли Kaspi (+80 млрд) и Халык (+73 млрд). Также в список антилидеров данного рейтинга можно включить Евразийский (+47 млрд) и Хоум Кредит (+20 млрд). Внутри этого квартета Халык выгодно отличается минимальной долей безнадежной просрочки (2,3% на начало 2025 года против 3,1% в среднем по рынку). Для сравнения: у Kaspi текущий уровень NPL равен 4,8%, у Хоум Кредита – 6,3%, у Евразийского – 6,7%. По итогам 2024 года Евразийский занял третье место в антирейтинге банков с самым высоким уровнем NPL. Худшими игроками в этом списке стали Нурбанк (8,3%) и подсанкционный ВТБ (10,9%).

## Финансовый результат

Совокупная прибыль сектора выросла год к году на 17,1% и достигла без малого 2,6 трлн тенге против 2,2 трлн в 2023-м. Подавляющее большинство банков побили очередные рекорды по размеру чистого дохода. Для наглядности проще назвать технику рекорд не покорился. Среди значимых игроков таких насчитывается четыре. Государственный Отбасы отстал от результата предыдущего года на 26 млрд

тенге (-17,8%), переставший быть государственным Bereke – на 14 млрд (-54,3%), американский Сити – на 12 млрд (-10,8%), Евразийский – на 6 млрд (-6,2%).

Наибольшего прироста прибыли в абсолютном выражении добился Халык (+171 млрд тенге к результату 2023 года). Далее идут БЦК (+65 млрд) и Kaspi (+55 млрд). Forte улучшил собственный рекорд на 33 млрд тенге, ВТБ – на 23 млрд. Планку прироста в 10 млрд тенге преодолели Freedom (+16,4 млрд), Jusan (+15,9 млрд), корейский Шинхан (+10,6 млрд) и турецкий КЗИ (+10,1 млрд).

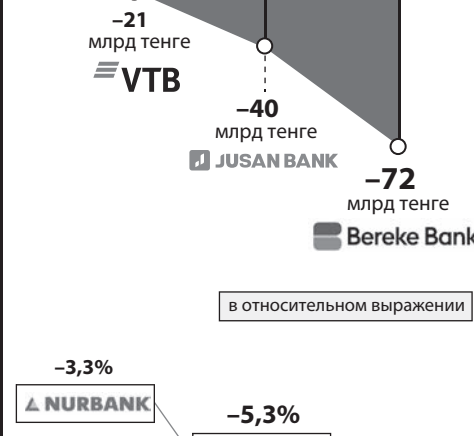
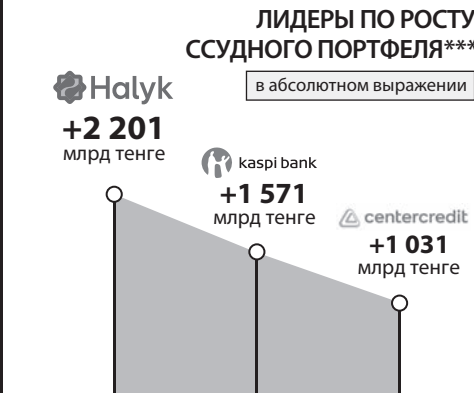
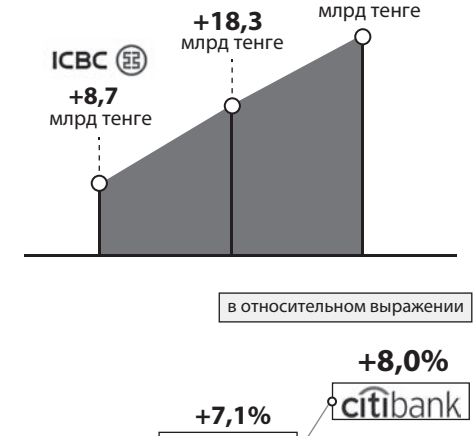
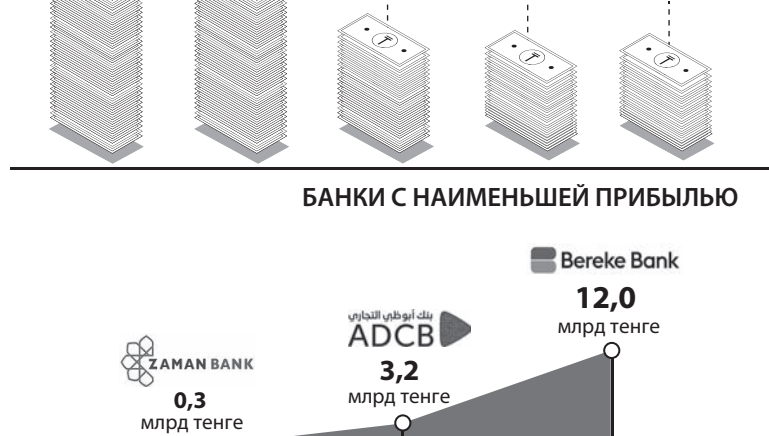
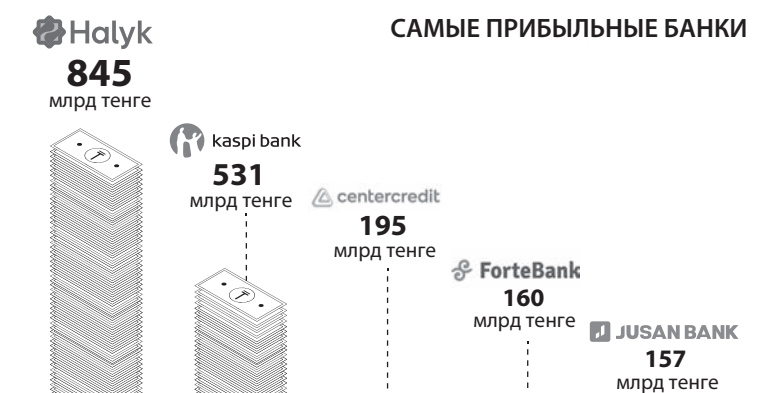
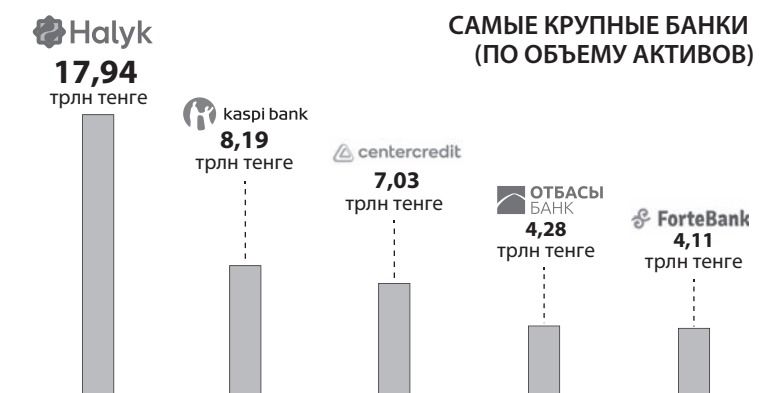
В относительном выражении лучшую динамику прибыли показал ВТБ (+110%). Среди игроков с более внушительной стартовой базой (допустим, от 50 млрд тенге; таких банков в секторе восемь, из них у трех прибыль сократилась) самые быстрые темпы демонстрирует БЦК (+49,5%). Forte и Халык заработали больше себя прошлогодних на 26,2 и 25,4% соответственно. Kaspi (+11,6%) и Jusan (+11,3%) наращивали чистый доход медленнее рынка (+17,1%).

Сравнение неконсолидированной отчетности двух крупнейших банков, казалось бы, говорит о том, что Халык значительно опережает Kaspi как по размеру прибыли (845 млрд против 531 млрд тенге), так и по темпам улучшения финрезультата (25,4% против 11,6%). Однако в отношении финтех-холдинга, ядром которого служит Kaspi Bank, корректнее руководствоваться показателями материнской компании. Например, по итогам трех кварталов 2024 года Kaspi.kz заработал на 100 млрд тенге больше, чем консолидированный Халык (740 млрд против 639 млрд). Поэтому окончательные выводы о том, кто из них финансово успешнее, можно будет сделать после выхода ежеквартальной презентации Kaspi.kz (прошлогодняя была опубликована в конце февраля).

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА, в тенге

01.01.2024 01.01.2025\* ↑ ↓ % – изменение

СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ	ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ	КРЕДИТЫ NPL 90+**	ПРОВИЗИИ	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	СРЕДСТВА ФИЗЛИЦ	СРЕДСТВА ЮРЛИЦ	СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ
61,56 трлн ↑ +19,7%	35,84 трлн ↑ +20,0%	1 094 млрд ↑ +26,7%	1 864 млрд ↑ +10,2%	52,67 трлн ↑ +18,1%	24,56 трлн ↑ +20,4%	17,93 трлн ↑ +22,1%	январь – декабрь 2024 январь – декабрь 2023 2 555 млрд 2 183 млрд ↑ +17,1%
51,44 трлн	29,85 трлн	864 млрд	1 692 млрд	44,58 трлн	20,41 трлн	14,69 трлн	



### БАНКИ С НАИБОЛЬШЕЙ ДОЛЕЙ NPL

Банк	доля NPL 90+	объем NPL 90+
VTB	10,90%	7 млрд
NURBANK	8,33%	23 млрд
Eurasian Bank	6,69%	108 млрд

### РОСТ ОБЪЕМОВ NPL: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	рост NPL 90+	объем NPL 90+
Kaspi Bank	+80 млрд	292 млрд
Halyk	+73 млрд	271 млрд
Eurasian Bank	+47 млрд	108 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ФИЗЛИЦ

Банк	рост	объем
Halyk	+1 329 млрд	7 026 млрд
Kaspi Bank	+1 094 млрд	6 146 млрд
Centercredit	+578 млрд	2 799 млрд

### ОТТОК СРЕДСТВ ФИЗЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	отток	объем
NURBANK	-7 млрд	166 млрд
VTB	-6 млрд	37 млрд
ADCB	-1 млрд	1 млрд

### ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ СРЕДСТВ ЮРЛИЦ

Банк	рост	объем
Centercredit	+734 млрд	2 473 млрд
Halyk	+568 млрд	5 562 млрд
ForteBank	+444 млрд	1 829 млрд

### ДИНАМИКА СРЕДСТВ ЮРЛИЦ: АНТИЛИДЕРЫ

Банк	изменение	объем
Отбасы Банк	-75 млрд	158 млрд
ICBC	-49 млрд	177 млрд
VTB	+2 млрд	62 млрд

\* Без учета заключительных оборотов.  
\*\* Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней.  
\*\*\* Без учета операций обратного РЕПО.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсив». Динамика показателей приводится за отчетный период (январь – декабрь 2024 года), объемы и доли указаны на конец отчетного периода (1 января 2025 года)

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## Придется подтянуться

Чем казахстанский ретейл ответит на повышение ставки НДС?

&gt; стр. 1

Таким образом, налогом на добавленную стоимость планируется охватить в общей сложности около 400 тыс. предприятий.

### На сколько подорожают продукты, бытовая техника и еда в ресторанах?

НДС – косвенный налог, который фактически ложится на конечного потребителя продукта или услуги. «Курсив» предложил компаниям из сферы торговли и общепита рассказать об их ожиданиях: как могут измениться цены для покупателей в результате повышения ставки НДС?

«Мы оцениваем, что повышение ставки НДС до 20% может привести к увеличению стоимости продуктов в диапазоне от 7 до 20%», – прогнозирует финансовый директор оптовой торговой сети METRO Kazakhstan **Станислав Ким**.

Его коллега – финансовый директор группы компаний Evrika **Азиз Теймуров** рассказывает, на сколько подорожает бытовая техника и электроника. «Основная статья наших затрат – это себестоимость товара. Практически вся продукция, продаваемая в нашей сети, либо импортируется, либо закупается внутри страны с 12-процентным зачетным НДС. Повышение НДС с 12 до 20% увеличит конечную цену на полке минимум на 8%».

О планируемом повышении цен говорят не только плательщики НДС. «Мы не являемся плательщиками НДС. Однако наши крупнейшие контрагенты – арендодатели (ТРЦ Mega, Dostyk Plaza, Keruen, Khan Shatyr), все плательщики НДС. Следует ожидать, что стоимость аренды вырастет. Уйти от них мы не можем», – объясняет владелец ресторана Shoredich и сети пельменных «Лепим и Варим» в Казахстане **Мирас Ибраимов**. Его компания является участником специального налогового режима – уплачивает розничный налог, ставки по которому находятся в диапазоне от 2 до 4% с оборота.

«Мы как минимум поднимем цены на ту сумму (сумму, компенсирующую повышение арендной платы. – «Курсив»), чтобы митигировать поднятие цены аренды. Более того, мы, скорее всего, поднимем цены, если подорожает закупаемая продукция. Также, если это повлечет существенное подорожание в торговых сетях, бензина и иных товаров и услуг, мы должны будем индексировать зарплаты – соответственно, снова учтем это при повышении собственных цен, – отмечает спикер. – Иначе говоря, мы и сами могли бы под-



Фото: Shutterstock/clipbar

нять цены на 8–10% и заработать больше. Но теперь мы будем делать это вынужденно и с тем отличием, что деньги уйдут в казну, а не нам».

По подсчетам основательницы и генерального директора сети ресторанов Lanzhou **Гульбану Майгариной**, меню ее сети подорожает минимум на 30%.

### Поможет ли бизнесу отмена соцналога?

Чтобы компенсировать издержки от повышения НДС, в правительстве предлагают отменить социальный налог и обязательные пенсионные взносы. Это должно помочь бизнесу снизить нагрузку на фонд оплаты труда (ФОТ). Насколько стимулирующими эти изменения окажутся для бизнеса?

«Отмена или снижение социальных налогов и обязательных пенсионных взносов может частично компенсировать дополнительную налоговую нагрузку,

возникающую при повышении НДС, за счет снижения издержек на фонд оплаты труда. Мы считаем, что подобные меры помогут сохранить конкурентоспособность бизнеса, хотя они не смогут полностью нивелировать эффект повышения налога», – говорит **Станислав Ким** из METRO Kazakhstan.

Гульбану Майгарина считает, что снижение налоговой нагрузки на ФОТ недостаточно для компенсации. «Хотя отмена ОПВР и социального налога снизит расходы бизнеса на ФОТ, это не компенсирует рост НДС. Например, ОПВР составляет 2,5% с планируемым ростом до 5% к 2028 году, а социальный налог увеличивается до 11% в 2025 году. Даже их отмена не покроет потери от повышения НДС, особенно для секторов с низкой маржой, таких как розница и услуги». По ее словам, повышение НДС «съест» эффект от снижения нагрузки на ФОТ.

Основатель сети супермаркетов Inmart **Андрей Подданец** отмечает, что для средних и крупных производителей и ретейлеров размер НДС несравненно выше, чем социальный налог и ОПВР. «Конечный продукт заметно дороже, чем сырье: разница складывается в основном из-за затрат на производство, которые при расчете НДС никак не исключаются. Рентабельность в FMCG-ритейле очень низкая – от 3 до 5%, и только за счет большого товарооборота можно хоть как-то выживать. Чем больше товарооборот, тем больше налоговых отчислений. Повышение НДС даже на несколько процентов для средних и крупных компаний выльется в огромные суммы, которые лягутся тяжелой грузом на всех», – говорит **Подданец**.

При штате до 200 сотрудников (столько по закону разрешено иметь плательщику розничного налога) в сети «Лепим и

Варим» снижение нагрузки на ФОТ также большой роли не сыграет. «Зарплатная ведомость компании занимает не более 30% расходов, соответственно, снижение ОПВР снизит нашу нагрузку только на 10%, и теоретически расходы, связанные с фондом оплаты труда, снизятся всего лишь до 27%. Однако вышеупомянутое повышение потребительских цен может нивелировать это», – считает **Мирас Ибраимов**.

### Что бизнес намерен предпринять на фоне повышения НДС?

С учетом снижения порога для обязательной постановки на НДС у многих малых и средних компаний могут измениться отношения с поставщиками. Теоретически приоритетными партнерами в цепочке поставок должны стать компании – плательщики НДС, поскольку в таком случае появляется так

называемый входящий НДС, который производитель товаров и услуг может взять себе в зачет.

Опрошенный «Курсивом» бизнес действительно рассматривает возможность изменения списка поставщиков, но с разными критериями. «Среди наших поставщиков есть как крупные компании – плательщики НДС, так и мелкие. Так как мы не являемся плательщиками НДС, для нас не имеет значения, является ли поставщик плательщиком НДС. Но мы будем стараться переходить на тех поставщиков, кто сможет дать более конкурентную цену. Скорее всего, это будут те, кто не платит НДС, – если их деятельность позволяет им оставаться на упрощенном налогообложении», – говорит **Ибраимов**.

Гульбану Майгарина, наоборот, планирует искать поставщиков – плательщиков НДС. «Но это означает удорожание себестоимости, что напрямую скажется на конечной стоимости продукта. Будет ли готов мой потребитель покупать за такую цену? Я не уверена. Мы работаем именно в той части целевой аудитории, которая в первую очередь ошугит эти изменения». Пока бизнесмен занята оптимизацией процессов внутри компании для сокращения расходов.

Оптимизировать внутренние процессы планируют и в METRO Kazakhstan. «Мы также консультируемся с нашими коллегами из головного офиса в Германии, ведь наши уважаемые политики ссылаются на то, что «в Европе НДС уже давно 20%», и, чтобы просчитать все возможные сценарии, мы стараемся также воспользоваться опытом наших европейских коллег», – говорит **финдиректор** торговой сети.

Поскольку НДС является косвенным налогом, METRO Kazakhstan не планирует кардинальных изменений в налоговой стратегии как самой сети METRO, так и в сети розничных магазинов MyMart (является франчайзинговой программой компании METRO в Казахстане).

«Мы ожидаем, что повышение НДС затронет примерно 90% наших поставщиков, а оставшиеся 10% будут вынуждены стать плательщиками НДС в связи с существенным снижением порога регистрации. Это означает, что практически все наши партнеры будут работать по стандартной системе налогообложения. Мы не намерены пересматривать наш список поставщиков исключительно из-за изменения порога регистрации. Для нас на первом месте остаются качество, надежность и долгосрочное сотрудничество», – говорит **Станислав Ким**.

## К каким последствиям могут привести налоговые изменения?

**Представители бизнеса предсказуемо крайне скептически по отношению к налоговой реформе. В первую очередь они указывают на негативные социально-экономические последствия изменений, которые повлияют не столько на их бизнес, сколько на среду в целом.**

**Андрей Подданец**, основатель сети Inmart, считает, что увеличение НДС будет тормозить развитие легальной торговли. «Основную часть отрасли занимает нецивилизованная торговля, которая слабо контролируется государством и участники которой не платят большую часть налогов. Законодателям проще опять залезть в карман легальному бизнесу. Но это негативно влияет как на действующий легальный бизнес, так и на расширение зоны легальной торговли в целом», – говорит он.

С ним соглашается **Азиз Теймуров** из Evrika. «У нас слабое налоговое администрирование и высокая доля теневой экономики. С повышением НДС доля теневой экономики станет еще больше. Если раньше разница в цене у тех, кто платит НДС при импорте, и у тех, кто завозил товар альтернативно, была 12%, то сейчас разница составит 20%.

А значит, завозить товар в страну нелегально станет еще выгоднее», – говорит **финдиректор** ретейлера бытовой электроники.

По его словам, повышение НДС напрямую не влияет на прибыльность компаний. Однако оно будет иметь косвенный эффект на рентабельность бизнеса за счет увеличения цены, снижения спроса и увеличения доли серого рынка, куда, по его мнению, перетечет спрос из-за возросшей разницы в цене в сравнении с официальным рынком.

Повышение НДС сразу на 8% приведет к ускорению инфляции и затормозит позитивные макроэкономические процессы в республике, считает **Андрей Подданец**. «Говоря о международном сотрудничестве, разница в НДС (в странах ЕАЭС ставка составляет 20%, за исключением Кыргызстана, там 12%. – «Курсив») является преимуществом для работы с РК, а при введении новых ставок данное преимущество теряется», – говорит он.

Также спикеры называют в числе возможных последствий реформы снижение качества жизни. «Повышение НДС может способствовать резкому скачку инфляции, что, в свою очередь, заставит покупателей выбирать более дешевые, а соответственно, менее качественные товары. Особенно



Фото: Shutterstock/pealreal

это может отразиться на социально уязвимых слоях населения, так как наибольшую часть своих доходов они тратят на потребительские товары, что способно усилить социальное напряжение», – считает **Станислав Ким**.

К слову, по состоянию на начало 2025 года по социально значимым продовольственным товарам никаких налоговых льгот не предполагается. Поэтому в случае увеличения ставки НДС цены на них вырастут точно так же, как

и на остальные товары. «При этом по закону для социально значимых товаров установлена маржа не выше 15%. Однако, если поставщики начнут массово повышать закупочную стоимость, мы будем вынуждены корректировать цены для наших клиентов и покупателей. В таком случае государству, возможно, придется инвестировать в поддержку производителей для смягчения негативного влияния на рынок и снятия социальной напряженности», – говорит **представитель METRO Kazakhstan**.

Оптимизма ретейлерам добавляет то, что правительство рассматривает в числе прочих параметров реформы сохранение нулевой ставки НДС для продукции фармацевтического сектора, а также пониженные ставки в отношении продовольственных товаров. Причем в последнем случае рассматривается три варианта, среди которых фиксация ставки на 12%, сокращение ее до 5% и полное освобождение от НДС.

«Мы уверены, что открытый диалог между государством и бизнес-сообществом поможет найти оптимальное решение, способствующее стабильности экономики и сохранению доступности качественных товаров», – надеется **Станислав Ким**.



Фото: Shutterstock/Stormph

По итогам 2024 года продажи на вторичном авторынке остались практически в тех же пределах, что и годом ранее, а цены на подержанные авто упали. Это результат количественного и качественного расширения предложения новых автомобилей.

Анастасия МАРКОВА

В 2024 году официальные дилеры установили исторический максимум по продажам новых легковых авто, преодолев рубеж в 200 тыс. машин. Сохранять высокие темпы продаж дилерам во многом помогли выгодные финансовые инструменты в партнерстве с банками второго уровня (покупателям предлагали автокредит без первоначального взноса или по льготной ставке, а также рассрочки и отсрочки по платежам). Вдобавок к этому традиционно предоставлялись скидки в преддверии крупных праздников или перед обновлением модельного ряда.

Большое количество выгодных предложений на новые автомобили от официальных дилерских центров, по мнению экспертов, является одной из причин снижения продаж на вторичном рынке. В частности, конкуренцию подержанным автомобилям составляют китайские бренды, широко представленные в наиболее востребованном ценовом сегменте до 10 млн тенге. Такая тенденция наблюдалась еще в 2023 году, и в 2024-м продолжилась.

По данным МВД, по итогам прошлого года в Казахстане было повторно поставлено на регистрационный учет 1487 тыс. легковых автомобилей (категория «В»). Это на 90 тыс. меньше, чем в 2023-м (-6% год к году), когда было перерегистрировано 1577 тыс. «легковушек». Стагнацию на вторичном рынке авто отмечают и аналитики Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) (правда, пока доступна статистика только по итогам трех кварталов). По их данным, за девять месяцев 2024 года было переоформлено 803 тыс. легковых авто, что равно показателям того же периода 2023 года.

«Количество сделок на вторичном рынке нормализовалось после турбулентности 2020–2022 годов, а в перспективе, вероятно, покажет некоторое снижение – по той причине, что официальные дилеры предлагают все больше моделей по цене до 10 млн тенге. Из-за чего покупатель чаще задумывается о том, чтобы купить новый, а не подержанный автомобиль. К тому же в таком случае имеется множество вариантов отсрочек, рассрочек, субсидированных кредитов и прочих инструментов», – говорит директор Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка (АМААР) Артур Мискарян.

#### Как изменились цены на подержанные авто

Не способствуют росту продаж на вторичке и ценовые ожидания продавцов. Дело в том, что из-за проблем с поставками новых авто в 2021–2022 годах некоторые бренды, особенно

## Новый друг лучше старых двух

Продажи перетекают со вторичного авторынка в дилерские салоны

европейские, значительно подорожали на вторичном рынке. Возникла ситуация, при которой подержанные автомобили не просто не теряли в цене, а, наоборот, ощутили ее набирала. Например, по данным АКАБ, по итогам 2022 года подержанные авто марки Mercedes-Benz стали дороже на 221%, BMW – на 158%,

Audi – на 107%, Volkswagen – на 100%.

Когда дефицит новых авто был восполнен, цены на вторичке постепенно начали снижаться, хотя и не так стремительно. Об этом говорят отдельные игроки. Согласно статистике Мусаг, в их сети в 2024 году средняя цена на автомобили с пробегом

снизилась с 14 до 12 млн тенге (около 14%).

В Мусаг отмечают, что на снижение стоимости автомобилей с пробегом влияет появление новых игроков на первичном автомобильном рынке. В 2023–2024 годах в казахстанских автосалонах официально стали продаваться

такие бренды, как Kaiyi, Jetour, Omoda, Tank, Skoda.

#### Какие бренды просели на вторичке больше всего?

В Мусаг не называют конкретные бренды, но аккуратно отмечают, что сильнее всего в стоимости просели автомобили

тех брендов, «которые имели наиболее выраженную зависимость от ситуации с дефицитом новых автомобилей».

Бесспорным лидером казахстанского вторичного авторынка остается Toyota. Ранее «Курсив» писал с ссылкой на АКАБ, что помимо Toyota в число самых популярных авто с пробегом входят Lada, Hyundai, Mercedes-Benz, Volkswagen, Audi, Kia, Nissan, Mitsubishi и BMW.

Китайские бренды в десятку популярных на вторичном рынке не входят. В целом «китайцы» пока представлены на вторичном авторынке крайне мало. Например, на сайте Kolesa.kz они занимают около 3% от общего объема объявлений. Об этом говорил CEO Kolesa Group Дмитрий Ботанов на форуме KURSIV AUTO 2024 (прошел в Алматы в июне 2024-го). «При этом спрос на китайские автомобили не отличается от спроса на автомобили из других стран. Мы видим незначительное опережение предложения над спросом, но оно не существенно», – отмечал он. Также Ботанов говорил о ликвидности авто на примере наиболее популярных представителей японских, корейских и китайских брендов. «Мы смотрели Samgu, Tucson и прочие популярные автомобили. Будучи купленными в 2019–2021 годах, они теряют примерно около 20% стоимости в год. А, например, Chery Tiggo теряет около 22% цены в год. То есть в плане ликвидности и пользовательского опыта китайские автомобили сейчас принципиально от других не отличаются», – добавил спикер.

Опасения по поводу неликвидности китайских авто на вторичном рынке, судя по всему, не подтверждаются. По данным Мусаг за 2024 год, в годовом выражении продажи автомобилей с пробегом китайских брендов увеличились на 40%.

«На данный момент тенденция такова: чем больше мы продаем новых китайских автомобилей, тем остаточная стоимость этих автомобилей на вторичном рынке становится крепче, стабильнее. Когда Мусаг только запускал новые китайские бренды в продажу, на вторичном рынке они были менее ликвидны в связи с отсутствием покупательского опыта. Сейчас ситуация изменилась. Китайские бренды на вторичном рынке покупают с большей уверенностью», – говорят в Мусаг.

«Очевидно, что китайский автомобиль как таковой для вторичного рынка все еще малозначимый продукт. По этой причине еще несколько лет для китайских авто с пробегом будут характерны более продолжительный цикл продажи и более высокая потеря стоимости в сравнении с автомобилями тех брендов, которые присутствуют на рынке уже многие годы», – считает Артур Мискарян. Однако добавляет, что ситуация, вероятно, будет выравниваться по мере того, как количество автомобилей китайских брендов в страновом парке будет расти. «Многое будет зависеть от наличия квалифицированного сервиса и запасных частей, в этом отношении ситуация может отличаться от бренда к бренду», – заключает он.



Фото: Shutterstock



Фото: Илья Ким

## LIFESTYLE

# Змея не приходит одна

Вместе с символом года на подиумы снова вернулись и другие анималистические принты



Митца Брикар

Это другие тренды появляются и исчезают, а мода на анималистический принт – вечна. Леопард, зебра, змея – эта тройка сохраняет свои позиции на подиумах, и, соответственно, в гардеробах уже много лет, или, как уверяют модные историки, тысячелетий – это они о леопардовых шкурах на фараонах и жрецах Древнего Египта. К слову, не всегда по-настоящему леопардовых: историки считают, что уже тогда на берегах Нила были умельцы, которые могли имитировать роскошный раскрас на шкурах других животных или даже создавать рисунок на ткани – похожий на тот, что сегодня вместе с принтами под зебру и змею стремится стать fashion-классикой. Рассказываем, как обитатели пустынь, саванн и джунглей стали источником вдохновения для модных домов.

## Леопард: от вульгарности до культа и обратно

Первым дизайнером, который использовал леопарда, не навредив прекрасному животному, стал Кристиан Диор. Его знаменитая дебютная коллекция 1947 года – это не только образ New Look («новый взгляд»), объемные юбки и облегачающий жакет Bar, но и модели из ткани с леопардовым принтом – Christian Dior разработал ее вместе с производителем шелка Bianchini-Férier. Впрочем, у этой коллаборации был еще один участник – муза Диора, а формально – дизайнер аксессуаров в его модном доме, одна из самых эффектных женщин Парижа, Митца Брикар.

Рассказывая о ней, историки моды выделяют три непреходящих ее ежедневного образа: эффектный головной убор (преимущественно тюрбан); шелковый шарф – но на руке, а не на шее (говорят, что таким изысканным образом она прятала шрам); леопардовый принт – от детали до total-look. В то время, в конце 1940-х – начале 1950-х, такое использование хищной расцветки могло расцениваться как дерзость, граничащая с вульгарностью – но только не в случае с Митцей Брикар: Диор говорил, что она сделала элегантность единственной целью своего существования. И писал в своем «Словаре моды», опубликованном в 1954 году, что «леопард требует особенной утончен-



Митца Брикар

ности, аристократичной женственности. Миловидным простушам он не годится».

Кутюрье не знал, что пройдет не так много лет и в требующий аристократизма леопард оденутся миллионы «простушек» во всем мире, и к новому тысячелетию этот роскошный принт станет чуть ли не символом той самой вульгарности. Понадобятся время, усилия и таланты – в том числе и новых дизайнеров дома Christian Dior, чтобы леопард снова стал популярным.

Несколько лет назад Мария Грация Кьюри, креативный директор Dior, обратилась к легендарной первой коллекции Christian Dior и объединила сразу два ее символа: культовую леопардовую расцветку и жакет Bar. Получилось очень эффектно – Митца Брикар бы оценила.



Dior Resort 2025

модные дома обращаются к этой рептилии за вдохновением достаточно регулярно – не только в Год Змеи. Gucci, Alexander McQueen, Balmain, Burberry, Gianni Versace, Roberto Cavalli – список можно продолжать очень долго.

Интересно, что в прошлом году, когда модные издания объявили тренд на анималистические принты, змеиный принт значительно уступал по популярности леопарду, в коллекциях этого года царит настоящий террариум – вот оно, влияние Китая. Уже не финансовое, а модное. Носить принт «под змею» весной-летом 2025 года предложили Chanel, Roberto Cavalli (как же без этого), Dries Van Noten (жакеты и плащи из кожи со змеиным принтом), Louis Vuitton (на бомберах, рубашках и пальто «раскрас» культового принта Damier подозрительно напоминает чешую), и, конечно, Bottega Veneta, который сделал ручки для сумок из курортной коллекции 2025 года в виде змей с высунутыми языками.

## «Леопард, подвинься!»

Похожие заголовки регулярно появляются на модных сайтах, когда тот или другой fashion-бренд использует в своей новой коллекции еще один принт из «мира животных» – зебру. Считается, что впервые эта дикая

лошадь заинтересовала модную индустрию в 1950-х после фильма «Тарзан» – именно тогда появились первые купальники под зебру, как отсыл к подруге Тарзана – Джейн. В 1960-х черно-белые причудливые полоски переместились на одежду – и снова это было про кино: одной из главных поклонниц зебрового принта была Бриджит Бардо. Позже выяснится, что звезда в принципе любит животных (напомним: в 1987 году она основала фонд по их защите). Потом в симпатии к зебре будут замечены Yves Saint Laurent,

на, вплоть до самых авторитетных, например, Christie's, где они «уходят с молотка» за достаточно высокие, но не рекордные, суммы.

Современная мода пропагандирует экологичность, и, наверное, практически все модные бренды уже заявили о своем отказе от использования кожи змеи. Скажем, Chanel сделал это в 2018 году, объявив о том, что больше не будет применять в производстве – как писало издание WWD – кожу крокодила, ящерицы, змеи и ската.

На змеиный принт экологические запреты не распространяются, и



Roberto Cavalli весна-лето – 2025



Louis Vuitton весна-лето – 2025



Louis Vuitton весна-лето – 2025



Roberto Cavalli Resort 2025. EPA

Самира САТИЕВА

**FREEDOM TICKETON**

**В КИНО?**  
С картами Freedom Bank выгодно!

Кешбэк до 17%

**FREEDOM BANK**

Решение принимается в соответствии с политикой Freedom и условиями Программы Спандар.

**Ne Prosto Orchestra – «Игра престолов» и «Дом Дракона»**

г. Алматы – 9 февраля  
г. Астана – 15 февраля

**Elman, Andro, Mona и Toni**

г. Астана – 14 февраля  
г. Алматы – 15 февраля

**Almaty Fest**

г. Алматы, Almaty Arena, 15 февраля, 19:00

**РУКИ ВВЕРХ!**

Концерт «Руки вверх»

г. Алматы, Almaty Arena, 16 мая, 20:00

**FREEDOM TICKETON**

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

**MOT**

г. Алматы – 14 апреля  
г. Астана – 17 апреля