

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НОВЫЕ ПРАВИЛА НОВОГО МИРА

стр. 2

ЭКСПЕРТИЗА:
НА НЕФТЬ НАДЕЙСЯ, НО И ДРУГОЕ
ПОСТАВЛЯЙ

стр. 4

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК
ЗАТЯНУВ ПОЯСА

стр. 11

LIFESTYLE:
ПЬЕМОМОНТ: ГОРЫ, ЛЫЖИ И ВИНО

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Подержав – уходи

Совладелец Kaspi.kz Вячеслав Ким официально объявил о своем намерении приобрести Jusan. «Курсив» собрал мнения невластных политиков и независимых экспертов о том, как эта сделка, будь она одобрена государством, может повлиять на отечественный банковский сектор в целом.

Виктор АХРЁМУШКИН

Ровно неделю назад почти все рейтинговые казахстанские СМИ опубликовали комментарий одного из богатейших бизнесменов Казахстана Вячеслава Кима о его желании купить Jusan Bank (№5 по размеру активов в банковском секторе без учета нерыночного Отбасы). Сейчас г-н Ким владеет 21,4% акций Kaspi.kz (чей дочерний банк является №2 по активам) и возглавляет там совет директоров. Если госорганы согласуют сделку, у него появится еще один банк, но уже в полной собственности (в Kaspi.kz контрольного пакета нет ни у одного из трех основных акционеров). Очевидно, что с текущим владельцем Jusan Галимжаном Есеновым потенциальный покупатель уже договорился. «Я подал заявку в АРРФР на приобретение 97,5% акций Jusan Bank. Ожидается, что регулятор примет решение после детального изучения заявки. Отмечу, что эта сделка не имеет отношения к компании Kaspi.kz», – рассказал журналистам Ким, не добавив иных подробностей. В Jusan Bank ситуацию не комментируют.

Логика вещей

Откровения Кима не стали великой сенсацией для рынка. Агентство Bloomberg еще в 2023 году писало о его возможной важной роли в репатриации активов Jusan: якобы по просьбе властей Казахстана он профинансировал Есенова, чтобы тот смог оплатить сделку. Сам Ким тогда заявил, что «много лет дружит» с Есеновым и «с удовольствием помогал, чтобы ситуация вокруг Jusan успешно разрешилась как можно быстрее в интересах клиентов и государства». Весной 2024-го председателем правления Jusan Bank стала Гульмира Джумадилаева, наверняка хорошо знакомая Киму, ибо целых 14 лет (до середины 2021-го) проработала зампредом в Kaspi Bank. А осенью 2024 года агентство Bloomberg, опираясь на источники, сообщило, что Ким «изучает возможность приобретения» Jusan Bank. Таким образом, чередой инсайдов и косвенных фактов вылилась на днях в официальное подтверждение покупателем готовящейся сделки.

> стр. 6



Фото: Shutterstock/LCV

Банкомата шум еле слышен Почему в Казахстане сокращается количество АТМ?

По итогам 2024 года число банкоматов в РК снизилось на 0,6% в годовом выражении, до 12 569 машин. Это происходит на фоне стабилизации доли обнала в структуре операций с банковскими карточками. «Курсив» разбирается, начался ли закат эры банкоматов, функции которых становятся все менее востребованными по мере сжатия операций с кешем, или это очередная пауза перед продолжением экспансии.

Сергей ДОМНИН

Сокращение количества банкоматов (automated teller machine – АТМ) в Казахстане – один из результатов экспансии услуг онлайн-банкинга. По данным Национального банка РК, по итогам 2024 года доля безналичных операций в структуре операций с картами на территории РК достигла 87%. В структуре этих операций – платежи в интернете и через мобильный телефон, расчеты с помощью POS-терминала или иного устройства, QR-указания.

Доля безнала в операциях с картами начала расти по мере развития цифровизации, но наиболее мощным импульсом для развития стала пандемия коронавируса, сопровождавшаяся локдауном: за один 2020 год доля безнала выросла с 46 до 67%

в структуре операций с картами, еще год спустя достигла 78%, а к 2023 году – 86%.

При этом среднегодовой прирост объема безнал-операций в 2020–2024 годах составил 73%. Однако динамика затухала к концу периода: если в 2020-м безналичный оборот вырос на 160%, к 2024-му темпы роста замедлились до 16% г/г. В этот же период количество банковских карточек, находящихся в использовании на территории РК, росло в среднем на 19% в год (на 6% в 2024-м), действующих POS-терминалов – на 57% (31% в 2024-м), а активных пользователей онлайн-банков – на 9% (13% в 2024-м).

> стр. 3



Проверка на Практике

Приживется ли новый оператор сервисных офисов на столичном рынке

На рынок Астаны заходит российская сеть сервисных офисов «Практик». Иностранного оператора в Казахстан привлек высокий неудовлетворенный спрос и наличие успешных кейсов, но главное – интерес инвесторов к сегменту гибких офисов в столице Казахстана.

Наталья КАЧалова

В то время как гибкие пространства Алматы аналитики уже подсчитали, официальной статистики по объему рынка гибких офисов Астаны пока не публикует ни одна крупная консалтинговая компания или брокер. Есть лишь экспертные оценки самих участников рынка.

Так, если полгода назад директор управляющей компании Global Development Лукаш Скворньски (работает с проектом премиальных обслуживаемых офисов Talan Towers Executive Hub) оценивал объем столичных «флексов» в «чуть меньше 1%»,

то сейчас, по его же словам, это «немногим более 1%» от всего объема качественных офисных площадей.

Офисный рынок Алматы эксперты традиционно считают более развитым, а спрос на нем – более высоким. Тем не менее именно с рынка Астаны решил начать свою зарубежную экспансию один из крупнейших в России операторов коворкингов – компания «Практик» с петербургскими корнями.

> стр. 7

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

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



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



Фото: REUTERS/Wolfgang Rattay

Новые правила нового мира

Вряд ли эксперты Мюнхенской конференции по безопасности (MSC), давая своему ежегодному докладу название «Мультиполяризация», ожидали, что их прогнозы об утрате западным миром единства начнут сбываться прямо в ходе конференции.



Николай КУЗЬМИН, политолог

Основным предназначением встреч большинства международных организаций и форумов является демонстрация друг другу и всему миру единства взглядов, целей и подходов стран-участниц. Содержательно эти встречи мало чем отличаются от ритуальных танцев кроманьонцев перед охотой, разве что в руках у участников не копыя, а смартфоны.

Мюнхенская конференция по безопасности возникла в свое время как встреча министров обороны стран НАТО, на которой демонстрировалась евроатлантическая солидарность. Со временем формат конференции и состав участников расширились, повестка встреч и практическое наполнение солидарности менялись, но общий смысл оставался прежним. Лишь в этом году произошла если не революция, то смена правил игры.

Правило первое: не играй по чужим правилам

В последние годы в Вашингтоне и Брюсселе очень часто говорили про «порядок, основанный на правилах». В Москве на это обычно отвечали, что эти правила неизвестно кем придуманы и где утверждены, а потому соблюдать фактически нечего. В Пекине говорили: да, мы за порядок, основанный на правилах – правилах, зафиксированных в Уставе ООН, после чего плавно переходили к пересказу глобальных инициатив председателя КНР Си Цзиньпина.

Сегодня команда Дональда Трампа отказалась играть по правилам, принятым в Вашингтоне в прежние годы. Ликвидация скандально известного USAID, введение санкций против главы Международного уголовного суда, выход из нескольких институтов ООН – это нарушение неписаных, но неукоснительно соблюдавшихся правил «вашиingtonского болота».

Телефонный разговор Дональда Трампа с Владимиром Путиным – это тоже нарушение сложившихся правил атлантической солидарности и дипломатических традиций. Белый дом не информирует своих европейских союзников ни о подготовке к официальному контакту с Кремлем, ни о повестке переговоров.

Наконец, десант в Европу команды Трампа в середине февраля – это одно сплошное нару-

шение правил. Глава Пентагона Пит Хегсет, прибыв на встречу министров обороны стран НАТО в формате «Рамштайн», то есть посвященную Украине, отказался от председательства, заявил, что принятие Украины в НАТО нереалистично, а вместо нового пакета помощи предложил европейцам взять все расходы на себя. При этом спецпредставитель Дональда Трампа по Украине Кит Келлогг заявил, что на переговорах по достижению мира в Украине Европейского союза не будет.

внимание на неспособность европейцев справиться с незаконной миграцией и связанной с ней преступностью.

Европейцы не то чтобы не знали про все, что сказал им американец, они просто обиделись на то, что он нарушил правило не критиковать своих. Рассказывать про демократические ценности, свободы и права граждан следовало другим странам. Например, Казахстану, что Европарламент с удовольствием сделал сразу после Кантара, заодно пообещав нам санкции за нарушение этих прав и свобод. А в Мюнхене европейцы были в недоумении: они ждали, что им расскажут о том, как Белый дом заставит Кремль прекратить войну в Украине, а им сообщили про начало двустороннего диалога с обширной повесткой, в которой война в Украине лишь один из пунктов, к тому же, возможно, не самый главный. Не успели высохнуть слезы на глазах президента MSC Кристо-

В докладе MSC делается вывод о том, что Соединенные Штаты при Трампе откажутся от своей «исторической роли гаранта безопасности Европы». Это не совсем верно. США не хотят быть бесплатным гарантом. В Вашингтоне считают, что Европа должна заплатить за оборону и восстановление Украины из своего кармана.

Европа в лице Евросоюза и отдельных государств готова жертвовать национальными интересами ради интересов международных политических и олигархических кланов. На практике это означает продолжение войны с Россией украинскими солдатами и американским оружием. За то и другое европейцам придется платить. Эксперты из Bloomberg подсчитали, что защита Украины и укрепление собственной обороноспособности обойдутся Европе в дополнительные \$3,1 трлн в течение десяти лет. Впрочем, Соединенные Штаты готовы

объединяющий импульс, у Европы не оказалось ни политической воли, ни ресурсов. Парижская встреча закончилась буквально ничем.

Незадолго до Мюнхенской конференции Дональд Трамп объявил, что США очень много помогли Украине и пришла пора отдавать долги, можно в форме доступа к полезным ископаемым на сумму \$500 млрд. В Киев отправился министр финансов США Скотт Бессент, который передал Владимиру Зеленскому проект соответствующего соглашения. Украинский президент от подписания документа отказался, заявив, что в нем не сказано про гарантии безопасности. Он рассчитывает на сделку «ресурсы в обмен на безопасность», но Трамп говорит не про обмен, а про возврат долга.

Москва решила поддержать тренд на взыскание долгов. Российское новостное агентство Sputnik опубликовало подборку

В Европе у Дональда Трампа тоже есть друзья из числа политиков, которые ориентированы на защиту национальных интересов. Их сегодня принято называть популистами, что в целом отражает их политическую риторику, но не политические убеждения. Джеб Ди Вэнс на полях форума встретился с лидером ХДС Фридрихом Мерцем, а за пределами конференции – с лидером АДГ Алисой Вайдель, от встречи же с канцлером Олафом Шольцем воздержался.

Те страны, где друзья Трампа у власти, сегодня заявили о своем несогласии с позицией Евросоюза. Премьер-министр Словакии Роберт Фицо заявил, что собравшиеся в Париже европейские лидеры не имеют полномочий обсуждать вопросы размещения иностранных войск в Украине. Глава МИД Венгрии Петер Сийярто, находившийся в этот день с визитом в Астане, назвал это «встречей разочарованных», которые пытаются заблокировать мирное соглашение.

Как учит Сунь-цзы, «самая лучшая война – разбить замыслы противника, на следующем месте – разбить его союзы». Поэтому Китай, заметив трещину в отношениях между США и Евросоюзом, немедленно начал принимать меры по ее расширению. Член Политбюро ЦК КПК, министр иностранных дел КНР Ван И на полях конференции встретился со своим украинским коллегой Андреем Сибигой. Он заявил, что Китай рассматривает Украину как друга и партнера и всегда подходит к развитию китайско-украинских отношений с точки зрения долгосрочной перспективы. А на встрече с верховным представителем ЕС по иностранным делам и политике безопасности Каей Каллас Ван И напомнил, что в этом году дипотношения КНР и ЕС исполняются 50 лет. По этому случаю он предложил подготовить встречу лидеров Китая и Европы, а также принять план развития двусторонних отношений на следующие 50 лет.

В заключение проведем экспресс-анализ рисков и возможностей, которые сулят Казахстану все эти процессы. Начнем с рисков. Похоже, что нам придется забыть про европейских инвесторов. Все деньги Европа будет тратить на оборону и на поддержку Украины. Возрастают риски втягивания Казахстана в противостояние Пекина и Вашингтона. К возможностям можно, пожалуй, отнести снятие ряда американских санкций с России, в том числе с Росатома. Это упростило для нас строительство АЭС и развитие атомной энергетики в целом. А возможный отказ Китая и Евросоюза от взаимных санкций может стать стимулом для китайских инвестиций в дорожную и портовую инфраструктуру на Транскаспийском международном транспортном маршруте.



Фото: REUTERS/Kai Pfaffenbach (США вне Европы)

фа Хойсгена, заплакавшего во время выступления на закрытии конференции, как в Эр-Рияде началась встреча государственного секретаря Марко Рубио и Сергея Лаврова. Ни Европу, ни Украину на встречу не пригласили.

Правило второе: трейбь возврата долгов

Сам стиль ведения переговоров американцами заставлял вспомнить про Дональда Трампа, а периодические напоминания о том, что Европа и Украина являются должниками США и этот долг необходимо возвращать, показывали, что это не просто члены президентской команды, но и его единомышленники.

участвовать в этом процессе, продавая европейцам свое оружие.

Сразу по завершении мюнхенского форума лидеры нескольких европейских государств собрались в Париже, где попытались выработать единую позицию по украинскому конфликту и его завершению путем размещения там европейских войск. Быстро выяснилось, что евроатлантическое единство состояло из электромагнита в лице США и металлических стружек в лице европейских стран. Как только был отключен ток в виде американских денег и оружия, стружки рассыпались. Для того чтобы самостоятельно сгенерировать

всех «вложений» России в Украину до начала войны (инвестиции, льготные поставки газа, долговые обязательства и прочее). Речь идет о сотнях миллиардов долларов. Будет ли Россия требовать их возврата и в какой форме, пока неизвестно.

Правило третье: дружи с врагом твоего врага

Дональд Трамп после разговора с Владимиром Путиным заявил, что хотел бы снова видеть Россию членом «Группы семи». Возможно, он вообще хотел бы видеть Владимира Путина своим союзником в выстраивании нового мирового порядка, особенно – в вопросе сдерживания Китая.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco 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:
Анастасия НОВИКОВА
Главный редактор:
Мира ХАЛИНА
Редакционный директор:
Максим КАЛАЧ
m.kalach@kursivmedia
Шеф-редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursivmedia

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursivmedia
Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursivmedia
Редактор Kursiv Research:
Аскар МАШАЕВ
a.mashaev@kursivmedia

Редактор отдела «Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА
a.markova@kursivmedia
Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена КОРОЛЕВА
Елена ЗАЛЕВСКАЯ

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

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Тел.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursivmedia
Административный директор:
Ренат ГИМДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 186 99 99
g.renat@kursivmedia

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

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
АО «Алматы-Боллашак».
РК, г. Алматы, ул. Муканова, 223 «В».
Тираж 8 000 экз., заказ № 216.

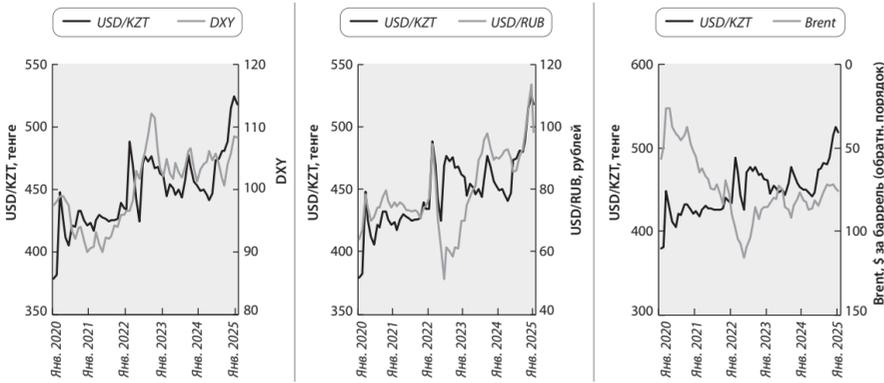
Информационная продукция данного
печатного издания предназначена
для лиц, достигших 18 лет и старше



Не нефть, не царь, не DXY

Что определяет курс тенге?

Обменный курс USD/KZT на фоне индекса доллара (DXY), курса USD/RUB и котировок фьючерсов на нефть марки Brent (среднемесячные значения)



Источник: Investing.com

Официальные и неправительственные эксперты, похоже, правы, когда заявляют, что курс тенге в последние годы отвязался от нефти, но о новых крепких «якорях» для казахстанской валюты говорить пока преждевременно.

Сергей ДОМНИН

Исторически динамику обменного курса тенге (USD/KZT) принято объяснять колебаниями цен на нефть (в РК ориентируются на котировки фьючерсов на нефть марки Brent) и обменного курса рубля (USD/RUB). Но в последние пару лет в объяснительных моделях аналитиков все чаще возникает индекс доллара (DXY) – показатель, отражающий отношение американской валюты к корзине из шести твердых валют: евро, иены, фунта стерлингов, канадского доллара, шведской кроны и швейцарского франка. Рост DXY отражает глобальное укрепление доллара, которое сказывается и на тенге.

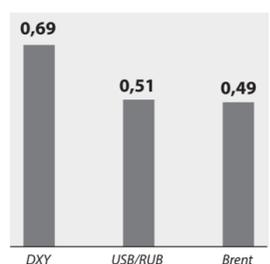
Заместитель председателя НБ РК Алия Молдабекова, курирующая монетарные операции, неоднократно говорила о DXY, объясняя ситуацию в мировой экономике и влиянии этой ситуации на тенге. Тезисы о влиянии на курс тенге индекса доллара стали появляться в обзорах негосударственных аналитических организаций.

Kursiv Research проанализировал зависимость поведения казахстанской валюты от факторов влияния на нее, о которых чаще всего говорят в экспертной среде, – цен на нефть Brent, курса USD/RUB и DXY (ряды не очищались от шумов и не анализировались на предмет нестационарности).

Корреляционный анализ ежедневных значений четырех анализируемых показателей с начала февраля 2020-го по начало февраля 2025 года показал, что наиболее высокое значение коэффициента корреляции демонстрируют DXY (0,69) и USD/RUB (0,51). Примечательно, что положительную корреляцию с изменением курса тенге демонстрировали и цены на нефть (0,49), хотя влияние котировок Brent на курс тенге при прочих равных должно быть скорее обратным пропорциональным: чем дороже нефть, тем крепче тенге.

Динамика зависимости курса тенге от изменения значений

Корреляция значений USD/KZT со значениями показателей факторов влияния в период 2020–2025 гг.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Investing.com

факторов влияния внутри годовых интервалов детализирует картину. Корреляция курса тенге и индекса доллара была особенно высока в 2021 году, когда коэффициент корреляции достиг 0,7. В 2024 году этот показатель составил всего 0,2.

Иначе выглядит разрозненная по годам картина корреляции USD/KZT и USD/RUB. Корреляция в 2021, 2022 и 2023 годах незначительна. Однако в 2020-м и 2024-м показатель очень высок – 0,9 и 0,7 соответственно. Возможно, дело не только во влиянии рубля на тенге, ведь, какие бы геополитические ветры ни дули вокруг Кремля и Акорды, цены на нефть продолжают влиять на валюты двух стран-нефтеэкспортеров – РФ и РК; и рубль и тенге, как правило, слабеют на фоне спада цен на черное золото.

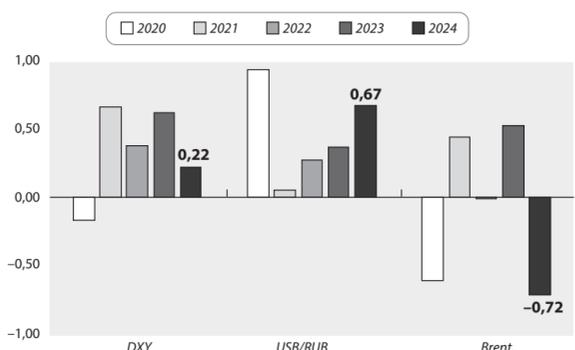
Влияние Brent было хорошо заметно в минувшем году (ко-

эффициент корреляции –0,7) и в 2020-м (–0,6). В 2021 и 2022 годах корреляция слабая, а в 2023-м показатель составил 0,5, отразив печальную закономерность: даже при укреплении цен на нефть тенге может продолжать слабеть – причин у него для этого предостаточно.

Все три фактора влияния – индекс доллара, курс рубля и цены на нефть – имеют в разные периоды высокое, но не доминирующее влияние на обменный курс тенге. Попытки спрогнозировать курс, опираясь на одну из этих переменных, неизбежно потерпят крах. Влияние факторов непрерывно меняется вслед за геополитической ситуацией, внутривалютной и внутрисредовой средой в Казахстане. Экономическая ситуация в РК, к слову, характеризуется затяжным кризисом в госфинансах на фоне проциклической фискальной политики, что крепости тенге не добавляет (к части экспертов Нацбанка РК они эту проблему регулярно поднимают).

Но комментарии регулятора и рассуждения экспертов в медиа о сложности влияния факторов курсообразования не могут пользоваться успехом. Они как минимум скучны, порой внутренне противоречивы и не дают ответа на главный вопрос компаний и населения – от чего будет зависеть стоимость доллара через месяц, полгода, год? Поэтому не остается ничего, кроме как переключать внимание общества со вспыхивающих одна за другой, как неоновые таблички в ночном городе, слов Brent, DXY, USD/RUB.

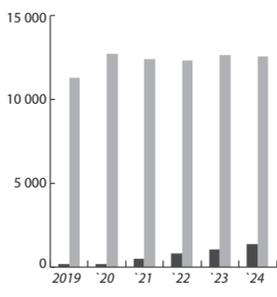
Корреляция значений USD/KZT со значениями показателей факторов влияния на годовых отрезках в период 2020–2025 гг.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным Investing.com

Использование банкоматов и POS-терминалов в РК

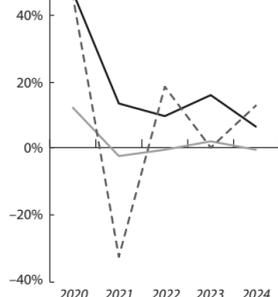
■ Количество POS-терминалов, тыс.
■ Количество банкоматов, всего ед.



Источник: НБ РК

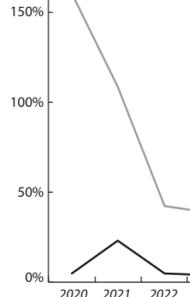
Карты в использовании
Банкоматы
Активные юзеры онлайн-банков

— Карты в использовании
— Банкоматы
— Активные юзеры онлайн-банков



Выдача кеша
Безнал-операции

— Выдача кеша
— Безнал-операции



Банкомата шум еле слышен

Почему в Казахстане сокращается количество ATM?

> стр. 1

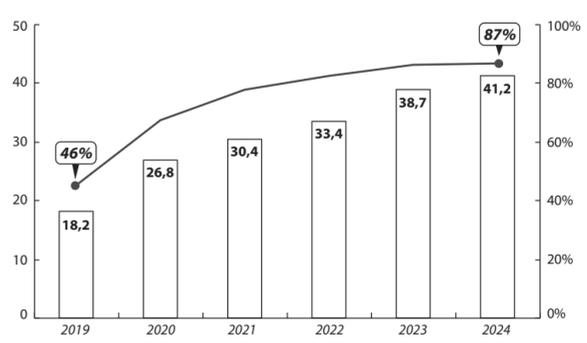
Львиная доля объема карточных операций, связанных с кешем, происходит с применением банкоматов (85%). В последние пять лет объем операций с выдачей наличных денег в 2020–2024 годах показывал умеренный рост – 10%; на столько же в среднем росли объемы выдачи наличных через банкоматы. Несмотря на высокие темпы цифровизации, казахстанцы в 2024-м сняли в банкоматах налички на 22 трлн тенге. Сокращалось лишь количество операций (в среднем на 6% в год).

Таким образом, средняя сумма выдачи налички банкоматом в рамках одной проведенной операции выросла с 2020 по 2024 год с 51 до 93 тыс. тенге, или на 81%. И дело не только в росте потребительских цен: накопленная инфляция в декабре 2024 года к декабрю 2020-го составила 56%. Именно на этом фоне количество банкоматов в стране после пика, достигнутого в 2023-м, как можно предположить из данных статистики, пошло вниз. Однако говорить о «пике банкоматов» (по аналогии с «пиком нефти») в случае РК, возможно, еще рано.

Во-первых, само по себе сокращение количества банкоматов – не свидетельство заката их эры: в 2021 году их количество сократилось за год (декабрь к декабрю) на 2,2%, до 12 728 машин, но спустя два года численность парка была почти восстановлена.

Использование платежных карт и доля безналичных операций в РК

□ Количество использованных карточек, млн
● Доля безнала, % (правая шкала)



Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК

Динамика ежегодного сокращения количества операций с выдачей наличных через банкоматы по итогам 2024-го минимальна – около 1% после –9 и –4% в 2023 и 2022 годах. Сигнализирует о достижении новой нормальности и стабилизации доли кеша в общем объеме операций с картами на уровне 12–13% второй год подряд.

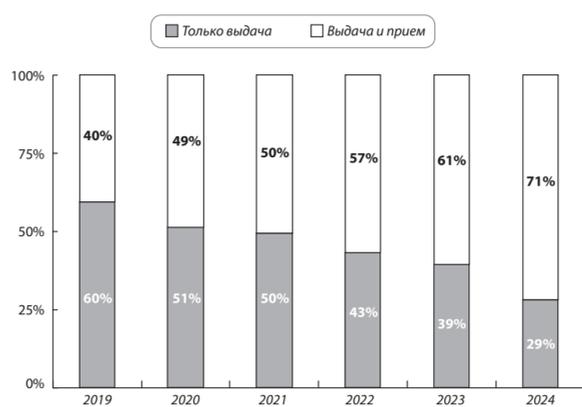
В структуре парка банкоматов есть растущий сегмент – это машины, поддерживающие как выдачу, так и прием налички: с 2019 года их количество выросло в два раза, а доля в структуре всего парка – с 40 до 71%. Похоже на то, что банки модернизируют парк, замещая аппараты с менее

развитым функционалом на более продвинутые.

Подтверждают эту гипотезу комментарии участников рынка. Во Freedom Bank, начавшем развивать филиальную сеть в последние пару лет, отмечают, что на конец 2024 года банк располагал 91 банкоматом. «Все устройства оснащены функцией приема и выдачи денег, – сообщили «Курсиву» в пресс-службе банка. – В планах на 2025 год расширение сети банкоматов. Это в первую очередь связано с тем, что наряду с полностью оцифрованными продуктами и сервисами банк учитывает привычки клиентов, предпочитающих классическое банковское обслуживание».

«До 2018 года в отделении Kaspi Bank работало 285 банкоматов с функцией только снятия наличных. Они выполняли базовые операции и находились исключительно внутри филиалов банка. В 2018 году мы начали масштабное обновление сети, заменяя устаревшие устройства на современные банкоматы Recycler с функцией cash-in/cash-out. В рамках первого этапа было заменено 285 устройств, – сообщили в Kaspi. – С 2019 года по настоящее время в ответ на рост числа платежей и потребностей клиентов мы активно расширяли сеть. Сегодня она насчитывает 3300 современных банкоматов, обеспечивающих удобный сервис нашим любимым клиентам».

Структура парка банкоматов РК, % (на декабрь)



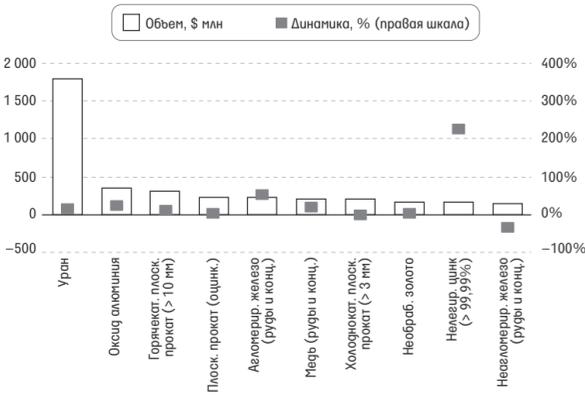
Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК



Иллюстрация: Илья Ким

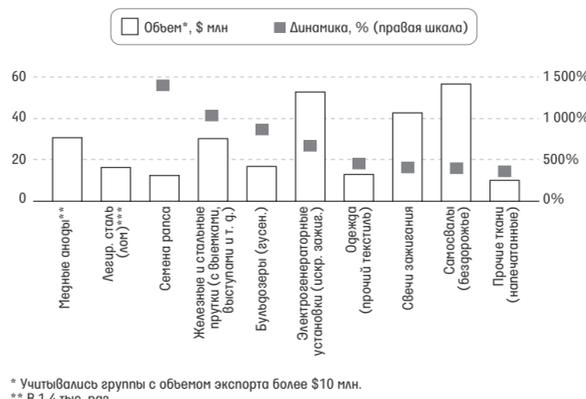
ЭКСПЕРТИЗА

Топ-10 экспортных товаров РК в РФ в 2024 году и динамика



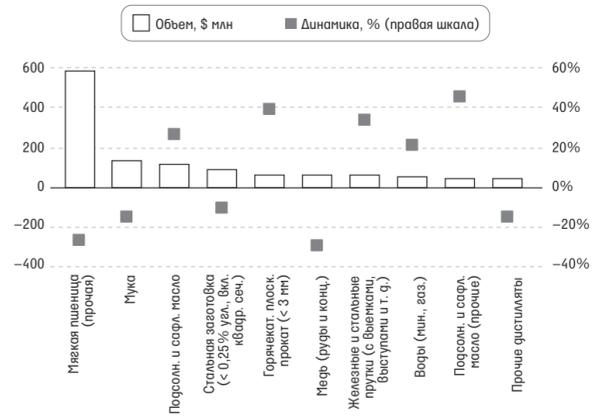
Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РФ в 2024 году и динамика

* Учтывались группы с объемом экспорта более \$10 млн.
** В 1,4 тыс. раз.
*** В 37 раз.

Источник: БНС АСПР РК

Экспорт РК в Узбекистан в 2024 году и динамика



Источник: КГД МФ РК

Kursiv Research Report

На нефть надейся, но и другое поставляй

Что кроме нефти обеспечило Казахстану рост экспорта в прошлом году?

Вклад нефти, которая остается ключевым экспортным продуктом Казахстана, в общий прирост казахстанского экспорта по итогам 2024-го оказался меньше, чем вклад других товаров из числа крупнейших. На этом фоне власти могут рапортовать о росте обработанного экспорта: основной прирост на этот раз обеспечили уран и катодная медь – обработанные товары, но не самого высокого передела. Kursiv Research в очередном обзоре разбирает, какие факторы содействовали росту товарного экспорта РК по итогам 2024 года.

Аскар МАШАЕВ

Топ-10 крупнейших экспортных товаров РК

В минувшем году экспорт товаров из Казахстана вырос до \$81,6 млрд, или номинально на 3,1% в годовом выражении. С увеличением выручки усилилась товарная концентрация, которая и без того остается чрезвычайно высокой. В отчетном периоде десять крупнейших экспортных продуктов РК сгенерировали 74,7%, по итогам 2023-го – 73,9%.

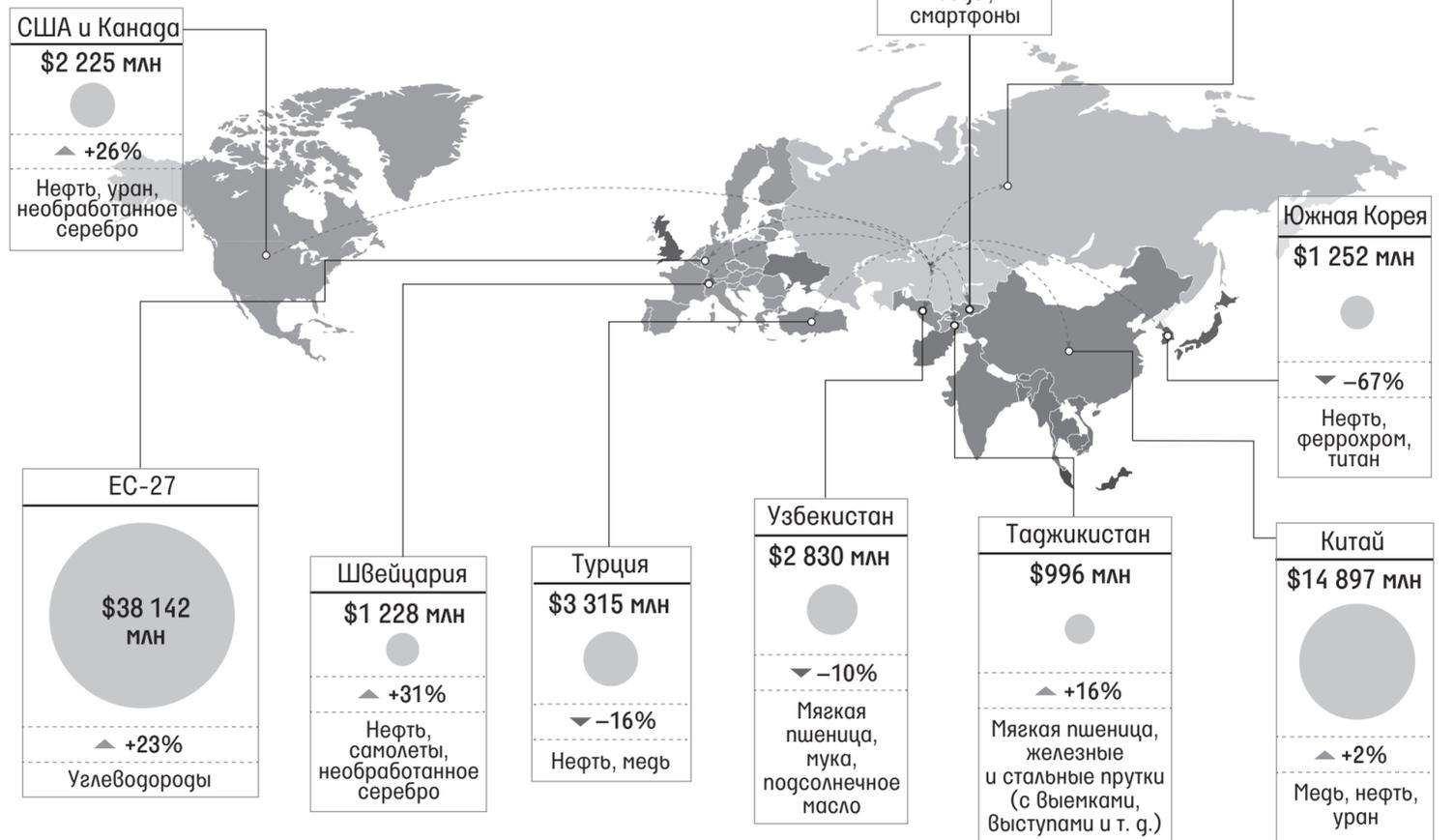
Шесть позиций из топ-10 экспортных продуктов РК закрыли год с плюсом. Из них наименьшая в процентах положительная динамика зафиксирована в продажах сырой нефти, ключевого вывозного продукта страны. Экспортная выручка увеличилась до \$42,9 млрд, или всего на 1,3%.

Мизерный прирост выручки произошел под влиянием следующих факторов. Во-первых, несмотря на коррекцию нефтяных котировок на мировых рынках, цена продажи казахстанской нефти выросла: среднегодовая цена эталонной марки Brent по итогам 2024-го снизилась на 2,3% (до \$80,7 за баррель), тонна казахстанского черного золота, напротив, подорожала в среднем на 0,8% (до \$603,7). Во-вторых, отечественные нефтяники, несмотря на снижение добычи (на 2,7%, до 87,6 млн тонн), смогли даже незначительно увеличить объем экспортных поставок (на 0,5%, до 71 млн тонн).

В середине декабря 2024-го министр энергетики Алмасадан Саткалиев докладывал, что по итогам года добыча сократится на Тенгизе и Кашагане. На первом месторождении из-за запуска Проекта будущего расширения 50 дней шли ремонтные работы. На Кашагане из-за замены слагкетчера добыча была остановлена на 21 день. Также на добычу негативно повлияли внеплановые остановки на месторождении Карачаганак, ограничения приема газа Оренбургским ГПЗ, остановки КТК на планово-профилактические работы, ремонтные работы на Заводе второго поколения месторождения Тенгиз (из-за внутренней утечки пара в технологический поток).

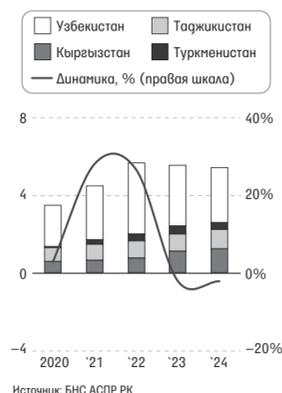
КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В 2024 ГОДУ

● Объем, \$ млн ▲ Динамика к 2023 году %



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

Экспорт РК в страны ЦА в 2020–2024 годах (\$ млрд) и динамика



Источник: БНС АСПР РК

Вторую позицию в топе экспортных товаров РК с заметным отставанием от лидера занимает уран, экспортная выручка по которому увеличилась до \$4,5 млрд (+32,1%). Дополнительный денежный поток по поставкам урана в размере \$1,1 млрд, который обеспечил порядка 44% всего прироста экспорта РК, сформировался за счет удорожания продукта и увеличения объема поставок. В отчетном периоде средняя цена реализации по группе компаний «Казатомпром» выросла до \$69,7 за фунт оксида урана, или на 27% за год.

Увеличение производства (до 23,3 тыс. тонн, +10%) сопровождалось сокращением продаж по группе компаний «Казатомпром», фиксирует увеличение по итогам 2024-го отгрузок на 4,4% (на дополнительные 1,2 тыс. тонн).

В топ-10 экспортных товаров РК традиционно входят два вида медной продукции. По итогам минувшего года на третьем

месте расположились поставки катодной меди, которые принесли стране порядка \$3,7 млрд (+28,9%). Казахстанским компаниям благоволили цены на мировых рынках – в 2024 году в среднем они выросли на 7,7% (до 9,1 тыс. за тонну). В этих условиях производители нарастили выпуск катодной меди (+11,6%, до 465,7 тыс. тонн), что позволило увеличить объем экспортных поставок на 20,1% (до 423,6 тыс. тонн).

На четвертой позиции отгрузки медных руд и концентратов, экспортная выручка по ним выросла до \$3,2 млрд, или на 4,6%. Умеренный рост вызван сокращением физических поставок (-5,6%) на фоне удорожания этого продукта (+10,8%), хотя внутреннее производство медных руд увеличилось на 7,4%, медных концентратов – на 2,1%. Растущий выпуск катодной меди снижает экспортные возможности по поставкам руд и концентратов – продукции с меньшей добавленной стоимостью, чем катоды.

По величине экспортной выручки на пятом месте отгрузки высокоуглеродистого феррохрома. В отчетном периоде поставки этого продукта принесли Казахстану \$1,9 млрд, или на 9,3% больше, чем в 2023 году. Отечественные производители нарастили выпуск на 20,2%, и это позволило увеличить объем поставок на четверть. Однако напомним компаниям не благоволила мировая конъюнктура: экспортная цена тонны казахстанского феррохрома по итогам 2024-го снизилась на 14,3%.

В структуре топ-10 экспортных товаров РК наилучшую динамику показали отгрузки самолетов и прочих летательных аппаратов (с массой пустого снаряженного

аппарата более 15 тонн), которые по итогу 2024 года заняли 7-е место по размеру экспортной выручки. Экспортная статистика фиксирует денежный поток в размере \$886,7 млн, или на 575% больше, чем в 2023 году. Казахстан не производит широкофюзеляжные самолеты, и дело тут не в реэкспорте. Это обусловлено запутанными схемами авиационного лизинга, когда лизингополучатели нередко регистрируют приобретенную технику в другой юрисдикции, чтобы оптимизировать налоги или упростить техническое обслуживание.

В топ-10 экспортных товаров РК четыре позиции показали отрицательную динамику. Экспортная выручка сократилась по отгрузкам природного газа (-14,6%, до \$1,4 млрд), мягкой пшеницы (-34,2%, до \$1,1 млрд), прочих дистиллятов (-23,6%, до \$815,2 млн) и необработанного серебра (-3,3%, до \$621,2 млн). Из этого списка наибольшие потери зафиксированы по отгрузкам пшеницы, экспортеры этого продукта недосчитались порядка \$547,6 млн.

По итогам прошлого года совокупная экспортная выручка выросла на \$2,5 млрд. Причем основной вклад в этот прирост внесли отгрузки урана (допол-

нительные \$1,1 млрд) и катодной меди (дополнительные \$822,2 млн), тогда как поставки сырой нефти на этот раз не были главными драйвером роста совокупного показателя.

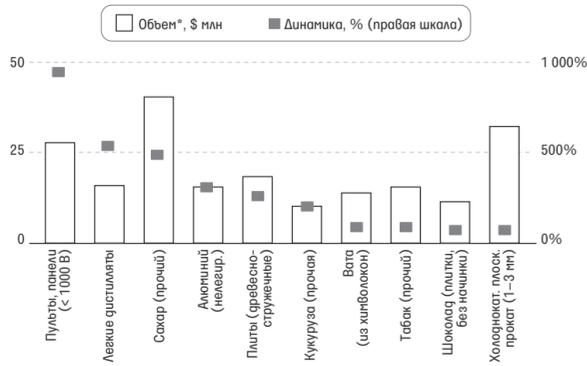
Топ-10 быстрорастущих экспортных товаров РК

Kursiv Research в своих обзорах составляет топ-10 быстрорастущих экспортных позиций, чтобы дополнительно подсветить процессы, происходящие в экономике страны. Поскольку группа быстрорастущих товаров может выступать вспомогательным индикатором, отображающим системные успехи или провалы в экспортной деятельности страны, также это помогает выявлять будущие экспортные чемпионы.

Для выявления быстрорастущих статей экспорта берутся позиции с величиной более \$25 млн в отчетном периоде, которые делятся на показатель предыдущего года. Отсечение в \$25 млн производится, чтобы исключить из анализа возможные неустойчивые контракты.

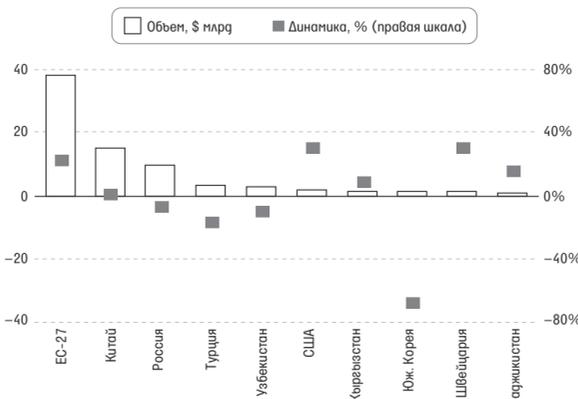
Десятку наиболее быстрорастущих статей можно поделить на две основные группы. В первой группе товары, для выпуска которых казахстанская экономика располагает соответствующими производственными

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в Узбекистан в 2024 году и динамика



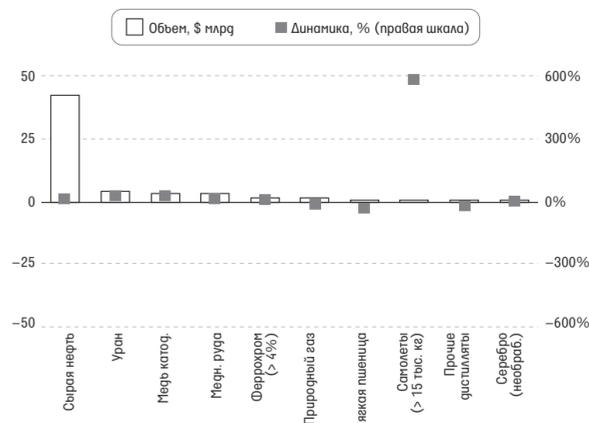
* Учтывались группы с объемом экспорта более \$10 млн.
Источник: КГА МФ РК

Топ-10 направлений экспорта РК в 2024 году и динамика



Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 экспортных товаров РК в 2024 году и динамика



Источник: БНС АСПР РК

мощностями и накопленными знаниями. Во вторую группу входят товары, выпуск которых не характерен для казахстанской экономики.

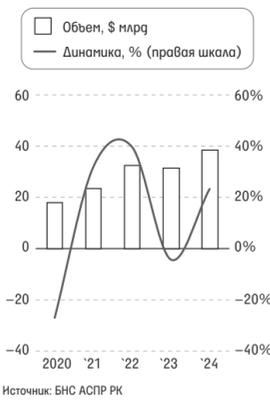
По оценке Kursiv Research, к первой группе можно отнести четыре продукта из топ-10 быстрорастущих экспортных товаров РК. Экспорт медных анодов вырос с практически нулевых значений в 2023 году, порядка \$22,8 тыс., до \$30,8 млн по итогам 2024-го (прирост в 1,4 тыс. раз). Поставки N-ксилола за год выросли почти в 7 раз, с \$13,9 млн до \$95,2 млн. Отгрузки сахара (прочего в твердом состоянии) выросли с \$9,5 млн до \$55,1 млн, или на 480% за год. Отгрузки кормов (прочих) выросли на 354%, до \$241,1 млн.

Бурный рост первых трех вышеуказанных товаров связан с восстановлением экспортных потоков, оборвавшихся несколько лет назад. Экспортные поставки кормов растут динамично, поскольку последние несколько лет в стране появилась соответствующая индустрия, которая после насыщения внутреннего рынка вышла на рынки внешние – в Китай. Природа бурного роста по этим четырем продуктам подробнее разбиралась в предыдущем обзоре.

По нашей оценке, ко второй второй группе товаров, для производства которых казахстанская экономика не обладает соответствующими компетенциями, можно отнести пять продуктов из топ-10 быстрорастущих. Это уже упоминавшиеся широкофюзеляжные пассажирские самолеты, а также турбореактивные двигатели с тягой более 25 кН (+546%, до \$159 млн) и электрогенераторные установки с искровым зажиганием. Поставки турбореактивных двигателей зафиксированы в экспортной статистике, по всей видимости, из-за необходимости обслуживать парк самолетов. Бурный рост отгрузок электрогенераторных установок, скорее всего, связан с реэкспортом.

В топ-10 быстрорастущих три новых продукта. В прошлом году экспорт труб для нефте- и газопроводов (с наружным диаметром 406,4 мм; прямошовных, изготовленных методом дуговой сварки) вырос до \$46,7 млн, увеличившись в 30 раз по отношению к уровню 2023-го. Дополнительный объем целиком ушел в Туркменистан.

Экспорт РК в страны ЕС-27 в 2020-2024 годах и динамика



Источник: БНС АСПР РК

с тем, что нацкомпания QazaGaz и туркменский государственный концерн «Туркменгаз» в октябре 2024-го подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве по развитию газовой отрасли (до октября каких-либо объемов по туркменскому направлению таможенная статистика не фиксировала).

«Этот документ ориентирован по трем направлениям. Первое – это развитие ресурсной базы, геологоразведка и участие QazaGaz в газовых месторождениях Туркменистана, включая месторождение Калтыныш. Второе направление – это магистральные газопроводы, включая проект Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия, это мегагазопровод. И третье направление – это импорт товарного газа из Туркменистана в Казахстан. Этот документ будет основополагающим для усиления взаимоотношений между Казахстаном и Туркменистаном в газовой сфере», – заявил председатель QazaGaz Санжар Жаркешов во время подписания соглашения.

По всей видимости, остальные два новых продукта в топ-10 быстрорастущих тоже без шильдика Made in Kazakhstan. В прошлом году экспорт свечей зажигания достиг \$43,1 млн, годом ранее – \$9,2 млн. Сколько-нибудь заметные объемы экспорта впервые зафиксированы в 2023-м, и два года подряд главным рынком сбыта является Россия.

Аналогичная ситуация наблюдается в экспорте приводных ремней (зубчатые, с длиной на-

сколько миллионов долларов, причем Россия стала основным направлением сбыта.

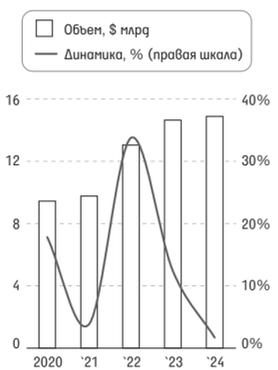
Топ-10 направлений экспорта РК

Kursiv Research определил четыре ключевых направления для анализа продуктовой структуры экспорта: ЕС-27, страны ЕАЭС и Центральной Азии, а также Китай. Из них наименее сложная ситуация с Евросоюзом, поскольку львиную долю казахстанского экспорта в этом направлении составляют сырая нефть, газ и нефтепродукты. Увеличение добычи углеводородов или удорожание нефти приводит к росту экспортной выручки, и наоборот.

В минувшем году экспорт РК в ЕС-27 вырос до \$38,1 млрд, или на 23,1% (к результату 2023-го), из которых на долю сырой нефти приходится 90,3%. В отчетном периоде страны Евросоюза нарастили объем импорта черного золота из Казахстана на 10,5 млн тонн. Дополнительный объем вместе с незначительным удорожанием нефти из РК в европейском направлении (экспортная стоимость выросла на 1,6%) дал возможность заработать на \$6,8 млрд больше. Основной прирост обеспечили Италия и Нидерланды, порядка 77% от дополнительной выручки от продажи нефти странам ЕС-27.

Экспорт РК в китайском направлении вырос незначительно, всего на 1,6%, или до \$14,9 млрд. В структуре экспорта в КНР положительную динамику показали восемь позиций из десяти: медные руды и концентраты

Экспорт РК в КНР в 2020-2024 годах и динамика



Источник: БНС АСПР РК

\$327 млн, +21,0%), прочие руды и концентраты драгоценных металлов (до \$289 млн, +47,9%), прочие корма (до \$228 млн, +444,2%).

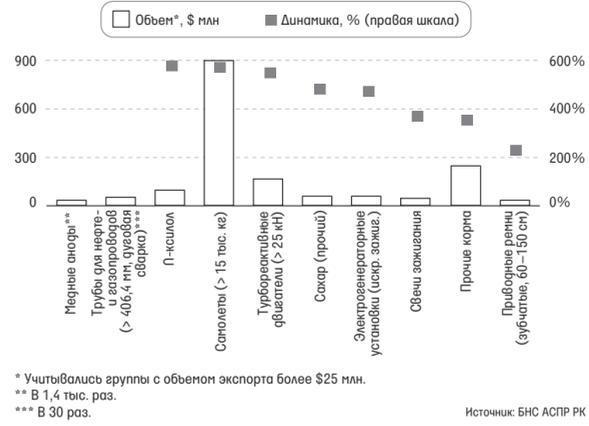
Дополнительная выручка по восьми позициям аналогична потерям по оставшимся двум позициям внутри топ-10 товаров, которые закрыли год минусом. Поставки казахстанской нефти в Китай в прошлом году уменьшились до \$1,9 млрд, или на 49,8%. Объем перекачанного природного газа в денежном выражении сократился до \$1,3 млрд (-8,6%).

Если рассматривать структуру наиболее быстрорастущих экспортных продуктов (по отдельным направлениям сумма отсечения составляет \$10 млн) в китайском направлении, то выделяется рост поставок нелегированного алюминия, рафинированного свинца и оксида алюминия с практически нулевыми значениями. В 36 раз увеличился экспорт жмыха (подсолнечника), достигнув \$11,4 млн по итогам 2024-го.

Впервые за четыре года зафиксировано снижение экспорта в страны ЕАЭС. В минувшем году экспорт в этом направлении составил почти \$10,9 млрд, или на 5,1% меньше, чем в 2023-м. Отгрузки уменьшились в три страны ЕАЭС: поставки в РФ сократились до \$9,6 млрд (-6,5%), в Беларусь – до \$154,9 млн (-15,6%), в Армению – до \$19 млн (-45,6%). Кыргызстан, напротив, увеличил импорт из Казахстана до \$1,3 млрд, или на 9,6%.

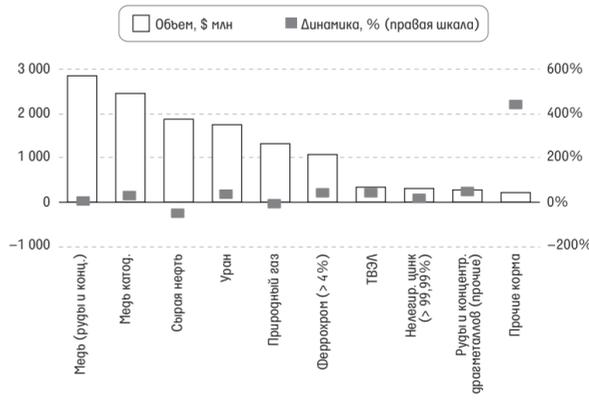
Россия, на которую приходится 87,0% экспорта РК в страны ЕАЭС, уменьшила импорт из Казахстана только по одной позиции из топ-10. Отгрузки неагломерированных железных руд и концентратов сократились до \$150,1 млн (-33,6%). Поставки по остальным девяти позициям выросли: уран (до \$1,8 млрд, +14,6%), оксид алюминия (до \$365 млн, +21,4%), горячекатаный плоский прокат толщиной более 10 мм (до \$319 млн, +12,4%), оцинкованный плоский прокат (до \$239 млн, +2,8%), агломерированные железные руды и концентраты (до \$229 млн, +54,2%), медные руды и концентраты (до \$216 млн, +19,2%), холоднокатаный плоский прокат толщиной более 3 мм (до \$208 млн, +0,6%), необработанное золото (до \$178 млн, +4,5%), нелегированный

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в 2024 году и динамика



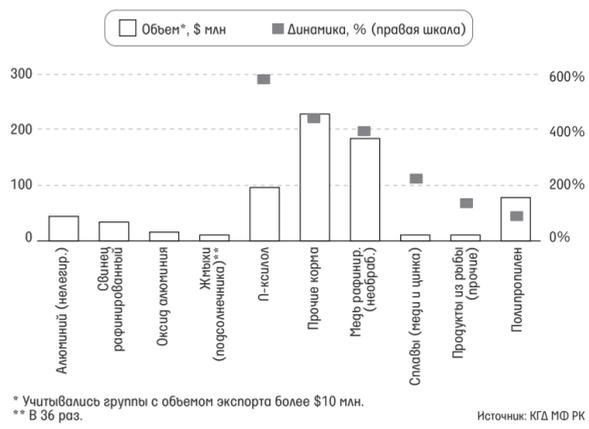
* Учтывались группы с объемом экспорта более \$25 млн.
** В 1,4 тыс. раз.
*** В 30 раз.
Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 статей экспорта РК в Китай в 2024 году и динамика



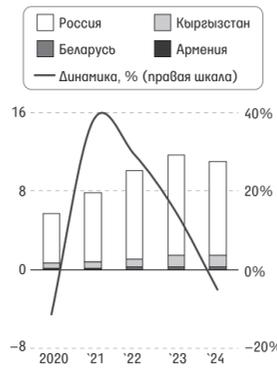
Источник: КГА МФ РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в КНР в 2024 году и динамика



* Учтывались группы с объемом экспорта более \$10 млн.
** В 36 раз.
Источник: КГА МФ РК

Экспорт РК в ЕАЭС в 2020-2024 годах (\$ млрд) и динамика



Источник: БНС АСПР РК

цинк, содержащий по массе 99,99% или более (до \$163 млн, +227,9%).

В российском направлении наши экспортеры по итогам 2024-го недосчитались порядка \$661 млн, десятая часть этих потерь пришла на один товар из топ-10. Если учесть, что в российском направлении самая низкая товарная концентрация по сравнению с другими странами (по итогам 2024-го порядка 41%), то основные потери при-

шлись на товары за пределами первой десятки.

В списке быстрорастущих товаров по российскому направлению выделяются поставки медных анодов (с нулевыми значениями в 2023 году), лома из легированной стали (в 37 раз). Бурные темпы отмечаются в поставках семян рапса (+1394%), железных и стальных прутков с выемками, выступами и другими деформациями (+1014%) и гусеничных бульдозеров (+847%). Еще один вид спецтехники оказался в топ-10 быстрорастущих – бездорожные самосвалы (+381%).

Экспорт в страны Центральной Азии в прошлом году сократился до \$5,4 млрд, или на 2,1%. Львиная доля потерь возникла из-за спада экспорта в Узбекистан, на который приходится порядка 52% торговли РК с государствами Центрально-Азиатского региона. Казахстанский экспорт в узбекском направлении уменьшился до \$2,8 млрд (-9,6%), в туркменском – до \$335 млн (-15,6%). Кыргызстан и Таджикистан, напротив, увеличили поставки из Казахстана – до \$1,3 млрд (+9,6%) и \$996,4 млн (+15,9%) соответственно.

В структуре топ-10 экспортных товаров, поставляемых из РК в Узбекистан, зафиксировано

снижение поставок по пяти позициям: мягкая пшеница (до \$586,4 млн, -26,2%), мука (до \$140,9 млн, -14,7%), стальная заготовка прямоугольного (включая квадратное) поперечного сечения (до \$94,7 млн, -10,6%), медные руды и концентраты (до \$66,5 млн, -28,7%), прочие дистилляты (\$46,3 млн, -14,7%).

Экспорт вырос по следующим пяти позициям: подсолнечное и сафлоровое масло (до \$120 млн, +27,1%), горячекатаный плоский прокат толщиной 3 мм (до \$67,7 млн, +39,8%), железные и стальные прутки (до \$64,1 млн, +34,3%), минеральные и газированные воды (до \$56,9 млн, +20,9%), прочее подсолнечное и сафлоровое масло (до \$50,9 млн, +45,6%).

В списке десяти быстрорастущих товаров, экспортируемых в Узбекистан, взрывной динамикой выделяются поставки пультов и панелей на напряжении не более 1000 В, которые по итогам прошлого года выросли до \$27,6 млн, увеличившись за период сразу в 10 раз. Шестикратно выросли отгрузки легких дистиллятов (до \$15,9 млн). В этом списке четыре позиции занимает продукция АПК: поставки сахара увеличились на 486%, кукурузы – на 199%, табака – на 85% и шоколада – на 74%.



Фото: Shutterstock/ Pavel Mikheyev

На протяжении последних двадцати лет Казахстан по прямошовным трубам (ТНВЭД 730511) был и остается нетто-импортером, который завозит этот товар преимущественно из России. Всплеск экспорта в минувшем году, по всей видимости, связан

ружной окружности 60–150 см), отгрузки которых в прошлом году выросли до \$31,8 млн (+230,7% к результату 2023-го). До 2022 года включительно экспортные объемы этого продукта были мизерными, однако с 2023-го отгрузки достигли уровня в не-

до \$2,9 млрд, +4,7%), катодная медь (до \$2,5 млрд, +33,2%), уран (до \$1,8 млрд, +39,4%), высокоуглеродистый феррохром (до \$1,1 млрд, +43,4%), ТВЭЛы (до \$356 млн, +40,6%), нелегированный цинк, содержащий по массе 99,99% и более цинка (до

БАНКИ И ФИНАНСЫ

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ JUSAN BANK ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА

Объем, млрд тенге ○ 01.01.2024 ● 01.01.2025*



* Без учета заключительных оборотов.
** Без учета операций обратного РЕПО.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Подержав – уходи

> стр. 1

При таких обстоятельствах понятие «цена сделки» становится весьма условным. Сколько и кому заплатит Есенов (или не Есенов) за активы Jusan, до сих пор неизвестно, а власти отнесли эти вопросы к разряду государственной тайны (подробнее см. статью «Там царь Кошый без фонда чахнет» в №46 от 07.12.2023). Неизвестно и то, удалось ли переговорщикам со стороны Казахстана уменьшить «отступную» цену за Jusan на ту гигантскую сумму дивидендов, которую предыдущие собственники банка успели себе заплатить (подробнее о том, сколько денег потратило государство на разного рода поддержку Jusan и сколько денег параллельно сумели вывести бывшие акционеры этого банка, см. материал «Чисто неорганически» в №11–12 от 31.03.2022).

В 2024 году возглавляемый г-жой Джумадилаевой Jusan развивался в основном медленнее рынка. Рыночный вес банка в основных сегментах бизнеса снизился (см. инфографику). Слабо росли розничные депозиты (+11,8% против +20,4% у рынка). Кредитный портфель и вовсе показал отрицательную динамику, просев в годовом выражении на 3,2%, в то время как совокупный судник сектора вырос на 21,3%. Зато несколько улучшилось качество займов: объем безнадежной просрочки сократился на 22,0%. Возможно, такими и были цели Jusan на минувший своего рода транзитный год: не рисковать и не активничать, пока в права не вступит новый акционер. При этом банк продолжил хорошо зарабатывать и занял пятое место в рейтинге самых прибыльных БВУ (157 млрд тенге), уступив только Халыку, Kaspi, БЦК и Forte.

На 1 января текущего года собственный капитал Jusan Bank составил 849 млрд тенге, однако качество его судного портфеля, скорее всего, по-прежнему остается одним из худших в секторе (на начало 2024 года, по расчетам «Курсива», банк располагал лишь 71,2% здоровых кредитов). Так или иначе, у Вячеслава Кима деньги на покупку Jusan есть (или были, если он действительно выступал скрытым инвестором вместо Есенова): за последние шесть лет он только на дивидендах от Kaspi заработал 513 млрд тенге, а ведь помимо доли в Kaspi Ким контролирует сеть гипермаркетов Magnum. В отличие от Кима, к Есенову, когда стало известно, что отныне он будет хозяйничать в Jusan, вопросы о происхождении средств возникали (см. статью «Июль, Есенов торжествует» в №26 от 20.07.2023). Зато к Киму (вернее, к его бизнес-идее заполучить Jusan) возникает другой вопрос: не приведет ли данная сделка к конфликту интересов для самого покупателя и к снижению конкуренции на местном банковском рынке в целом?

За, против, воздержался

По мнению председателя партии «Ак жол» **Азата Перуашева**, покупка Кимом Jusan Bank не должна негативно повлиять на уровень конкуренции в банковском секторе. Напротив, предположил он в беседе с «Курсивом»,

КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОЧНЫЙ ВЕС JUSAN BANK В КЛЮЧЕВЫХ СЕГМЕНТАХ



* Без учета заключительных оборотов.
** Без учета операций обратного РЕПО.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

благодаря смене собственника Jusan может вернуться в конкурентную среду и, в частности, оживить корпоративное кредитование в стране.

Тот факт, что Ким через советы директоров будет полностью или частично контролировать два крупных банка, политика не смущает, поскольку сделка не подразумевает поглощения одного института другим. «В моем понимании здесь есть очень важная деталь: в Jusan собирается заходить не Kaspi, а лично Вячеслав Ким как самостоятельный инвестор. Дело в том, что СД, кто бы его ни контролировал, не должен вмешиваться в операционную деятельность банка, и это уже зона ответственности регуляторов, то есть АРРФР и НБ РК, – следить, чтобы СД занимался исключительно своей компетенцией. А тактические вещи, такие как кредитная политика и прочее, во-первых, регулируются нормами законодательства, во-вторых, решения по ним принимает исполнительное руководство каждого банка самостоятельно. Поэтому независимо от состава акционеров, если банки будут сохранять юридическую самостоятельность, они будут вынуждены конкурировать», – считает Перуашев. Кроме того, добавляет мажилисмен, поскольку Kaspi больше ориентирован на розницу, вполне возможно, что два банка будут функционально разделены и не будут между собой пересекаться, а экономика в результате получит нового игрока на рынке именно корпоративного кредитования.

Перуашев напомнил, что ровно год назад фракция партии «Ак

жол» в депутатском запросе предлагала правительству принять программу по либерализации экономики, которая включала бы принудительное дробление крупнейших БВУ. «У нас сегодня вся банковская система монополизирована, и до сих пор почти все ключевые игроки были прямо или косвенно связаны с семьей. С теми, кто выбывал из этого ряда, очень быстро разбираться», – говорит мажилисмен, приводя в пример Банк Астаны, который в 2018 году лопнул сразу после того, как **Нурсултан Назарбаев** публично, в прямом телевизионном эфире, назвал его состояние ужасным. «Некоторые усматривают, что заявление тогдашнего президента было пролоббировано в интересах семьи и крупнейших БВУ. Поэтому то, что сейчас укрепляются банки, не зависимо от семьи, банки чисто коммерческие, можно только приветствовать. И тем более это нужно приветствовать в отношении Jusan Bank, ибо ранее, будучи частью большого холдинга, прямо связанного с семьей, он использовался для вывода капитала из страны, а сейчас возвращается в конкурентное поле», – резюмировал г-н Перуашев. Впрочем, оговорился он, «пока это все предположения: посмотрим, как будут развиваться дальнейшие события».

Противоположного мнения придерживается мажилисмен **Ермурат Бапи** (избран как одномандатник и не входит ни в одну парламентскую фракцию). «Это пока предложение г-на Кима. Что скажет АРРФР, будет ясно по истечении 50 дней. В любом случае нельзя допустить, чтобы

один акционер являлся крупным участником финансового института и приобрел блокирующий статус (в другом банке. – «Курсив»). Тем более обществу известно, что этим банком владеет фонд Нурсултана Назарбаева, и конечным бенефициаром может стать именно он. Это будет дискредитировать идею «Справедливого Казахстана», которую инициировал президент страны **Касым-Жомарт Токаев**, – заявляет г-н Бапи «Курсиву». На уточняющий вопрос, что, по официальной версии, Назарбаев Фонд несколько лет назад утратил контроль над группой Jusan, а сейчас, после того как активы группы были возвращены в юрисдикцию РК, банк принадлежит Галимжану Есенову, депутат сообщил следующее: «Тут нет ничего непонятного. Банком Jusan владеет тот же фонд или даже прямо Назарбаев через Есенова. Кто такой Есенов, чтобы владеть активом более \$7 млрд? Откуда у него столько денег, чтобы купить банк и стать единственным собственником? Понятно, что Есенов – это номинальный акционер для прикрытия сделки, а конечным бенефициаром является сам Назарбаев».

В рейтинговом агентстве S&P считают, что давать прогнозы о возможном влиянии сделки на уровень конкуренции в секторе пока рано, но теоретически риски возникают. «Сама ситуация, когда один человек или группа связанных лиц владеет несколькими крупными банками в одной финансовой системе, может влиять на конкурентную среду, концентрацию рисков и приводить к системным последствиям в случае кризиса. На данный момент мы не располагаем стратегическим видением потенциально нового акционера в отношении этого актива, поэтому преждевременно делать выводы о том, как эта сделка может повлиять на конкуренцию в секторе. Потенциальный конфликт интересов и конкурентное искажение находятся в компетенции финансового регулятора и антимонопольных органов. Необходимо дождаться деталей сделки, включая периметр приобретения, чтобы судить о возможных последствиях», – отметил в беседе с «Курсивом» директор группы «Рейтинги финансовых институтов» S&P Global Ratings **Сергей Вороненко**.

Птичий язык

В антимонопольном органе уклонились от прямого ответа на вопрос, требует ли их одобрения сделка между Кимом и Есеновым.



Коллаж: Илья Ким

Как сообщили «Курсиву» в Агентстве РК по защите и развитию конкуренции (АЗРК) со ссылкой на соответствующие статьи Предпринимательского кодекса, несущих экономическую концентрацию, необходимо в случаях, если совокупная балансовая стоимость активов покупателя и продавца «превышает десятиллионнократный размер месячного расчетного показателя» (на сегодня это около 39 млрд тенге, притом что активы одного только Jusan превышают 3,3 трлн тенге. – «Курсив»).

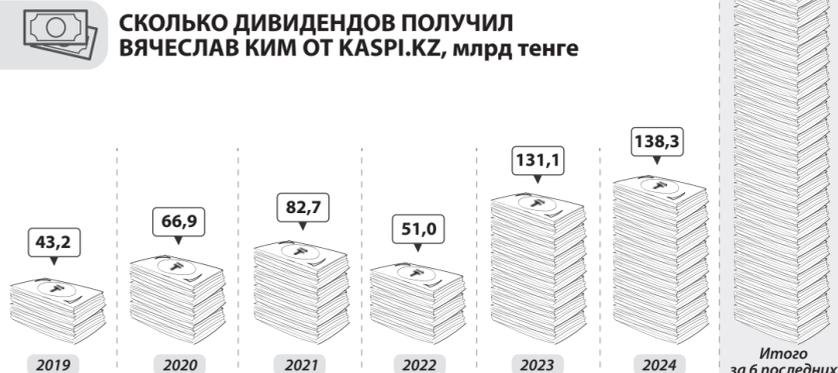
Также в АЗРК отказались раскрывать, поступало ли к ним соответствующее ходатайство от участников сделки, и порекомендовали обратиться к самим «вышеуказанным физическим и юридическим лицам». Согласно Предпринимательскому кодексу «без согласия субъекта предпринимательства госорганы не вправе распространять ставшую известной им в силу выполнения служебных обязанностей информацию, составляющую коммерческую тайну», говорится в ответе АЗРК за подписью заместителя председателя агентства **Болат Самбетова**.

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка до последнего не раскрывало сам факт поступившего от г-на Кима ходатайства под предлогом того, что «сделка между гражданами относится к коммерческой тайне» (дело в том, что инсайд о подаче Кимом заявки в АРРФР первым опубликовал неанонимный телеграм-канал «Ручная экономика» 5 февраля, а подтверждающее заявление Кима было распространено 13 февраля). Отвечая на запрос

«Курсива», регулятор не посчитал нужным представить даже такую элементарную информацию, как календарная дата обращения (видимо, чтобы журналисты не смогли подсчитать, когда пройдет срок в 50 рабочих дней, по истечении которого АРРФР должно вынести свое решение по обращению заявителя).

Как отметили в АРРФР, «оказание государственной услуги по выдаче агентством согласия на приобретение статуса крупного участника банка не требует согласования с иными госорганами». Отвечая на вопрос, будет ли регулятор анализировать сделку между Кимом и Есеновым на предмет возможного ущемления конкуренции на банковском рынке, в АРРФР сообщили, что «в соответствии с Законом о банках одним из оснований для отказа в выдаче согласия на приобретение статуса крупного участника является нарушение заявителем законодательства РК в области защиты конкуренции». «При этом, – заключили в АРРФР, – исходя из требований законодательства РК, согласие на экономическую концентрацию выдается государственным органом, осуществляющим руководство в сфере защиты конкуренции и ограничения монополистической деятельности, контроль и регулирование деятельности, отнесенной к сфере государственной монополии».

СКОЛЬКО ДИВИДЕНДОВ ПОЛУЧИЛ ВЯЧЕСЛАВ КИМ ОТ KASPI.KZ, млрд тенге



Источник: аудированная отчетность Kaspi.kz, KASE, расчеты «Курсива»

Проверка на Практике

Приживется ли новый оператор сервисных офисов на столичном рынке

> стр. 1

Эта российская сеть гибких офисов объявила об открытии в начале весны сервисного офиса класса А на 381 рабочее место – «Практик Астана» – на 26-м этаже одной из башен Abu Dhabi Plaza. Партнером запуска проекта выступила управляющая и инвестиционная компания из ОАЭ Aldar Properties PJSC.

На подготовленную почву

«Выбор Астаны обусловлен найденным партнером, готовым инвестировать в данный проект. Также немаловажную роль сыграло наличие в Астане успешного реализованного проекта в сегменте сервисных офисов А-класса – Talan Towers Executive Hub, который, по сути, подготовил почву и задал правильный ценовой уровень для запуска подобных проектов», – объясняет решение компании управляющий партнер сети «Практик» и OFIX Владимир Дорофеев.

В зависимости от видовых характеристик кабинета стоимость рабочего места в «Практик» будет варьироваться в диапазоне \$450–550. Это минимум на 20–30% дешевле, чем в Talan Towers Executive Hub, но на 10–20% выше текущей средневзвешенной ставки аренды в гибких офисах Алматы.

По словам спикера, в Алматы разницу в цене потенциальным арендаторам пришлось бы объяснять с нуля и получать стандартные возражения по стоимости. «Мы регулярно сталкиваемся с этим, открывая новые локации в регионах РФ: если на рынке нет проекта со схожим по качеству уровнем отделки, мебели, инженерии и соответствующим уровнем цены, сложно объяснить потенциальным клиентам, почему твой продукт стоит дороже присутствующих на рынке проектов», – говорит Дорофеев.

Стоимость, по словам Дорофеева, складывается из инвестибюджета, высочайшего уровня инженерной подготовки, качественной рабочей мебели, плотного сервисного наполнения. «Мы больше чем просто офис в привычном понимании: сервис у нас не ограничивается наличием чая и кофе для резидентов, на локации предусмотрен и фитнес-зал с бесплатными занятиями йогой и функциональными тренингом, и всевозможные лекции, вечеринки, кинопросмотры», – поясняет политику ценообразования сети «Практик» ее управляющий партнер.

Трудная приживаемость

Сетевые, тем более международные операторы – пока нечастый гость на казахстанском рынке гибких офисных пространств. «Рынок на 79% сформирован преимущественно локальными игроками. На долю сетевых операторов приходится лишь 21% рабочих мест», – подсчитали в Bright Rich | CORFAC International.

И все же кейс «Практик» не первая попытка выхода зарубежных сетевых операторов на казахстанский рынок гибких офисов.

В 2014-м гонконгский оператор Compass Offices открыл сервисный офис в алматинском БЦ Park View. В долгосрочных планах компании было развитие проекта в Алматы, Атырау, Актау и Астане. Но задуманное так и не было реализовано – Compass Offices ушел с казахстанского рынка.

В планах компании Regus со штаб-квартирой в Швейцарии был тот же набор городов и минимум шесть локаций. Оператор планировал открыть меблированные офисы и коворкинги в трех локациях в Алматы до конца 2017 года и по одной в Астане, Атырау, Актау до конца 2019 года. Спустя восемь лет компания представлена лишь в трех локациях, две из них – в Алматы и одна в Астане.

«Исторически сервисные офисы и коворкинги у нас не очень

приживаются. Полагаю, влияние оказывают несколько факторов. Во-первых, это высокая стоимость аренды собственника, которая никак не привязана к заполняемости сервисных офисов у операторов. Во-вторых, высокие вложения в fit-out (проектирование, отделка, меблировка. – «Курсив»), что сложно при текущих банковских ставках. И, в-третьих, ограниченный спрос – банальная нехватка международных компаний из-за особенностей местного рынка. В последние пару лет был бум со стороны компаний, переехавших из РФ, но этот поток сейчас уже не особо оказывает влияние», – считает партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане Евгений Долбилин.

С большинством из этих вызовов российский оператор уже столкнулся. Первоначальные планы предполагали выход на рынок Астаны еще два года назад и в несколько ином формате: кроме гибкого офисного пространства «Практик» в башнях Abu Dhabi Plaza должен был появиться коворкинг OFIX площадью 410 кв. м.

«Открытие пришлось перенести. Основной проблемой стала недостаточность воздуха, вследствие чего мы, уже разработав

зоне, где располагаются переговорные комнаты и мини-офисы от БЦ, планировалось организовать OFIX. В тот момент у нас был запрос от нескольких российских компаний на «быстрый заезд» для размещения релоцированных сотрудников. Но спрос достаточно быстро сошел на нет, и мы решили отказаться от этой идеи и сконцентрироваться на развитии основного формата – «Практик».

Стоп-факторы для зарубежных операторов

Пока самая жизнеспособная модель для сервисных офисов на казахстанском рынке – проекты локальных игроков, особенно если они созданы владельцами коммерческой недвижимости, сходится во мнении большинства опрошенных «Курсивом» участников рынка.

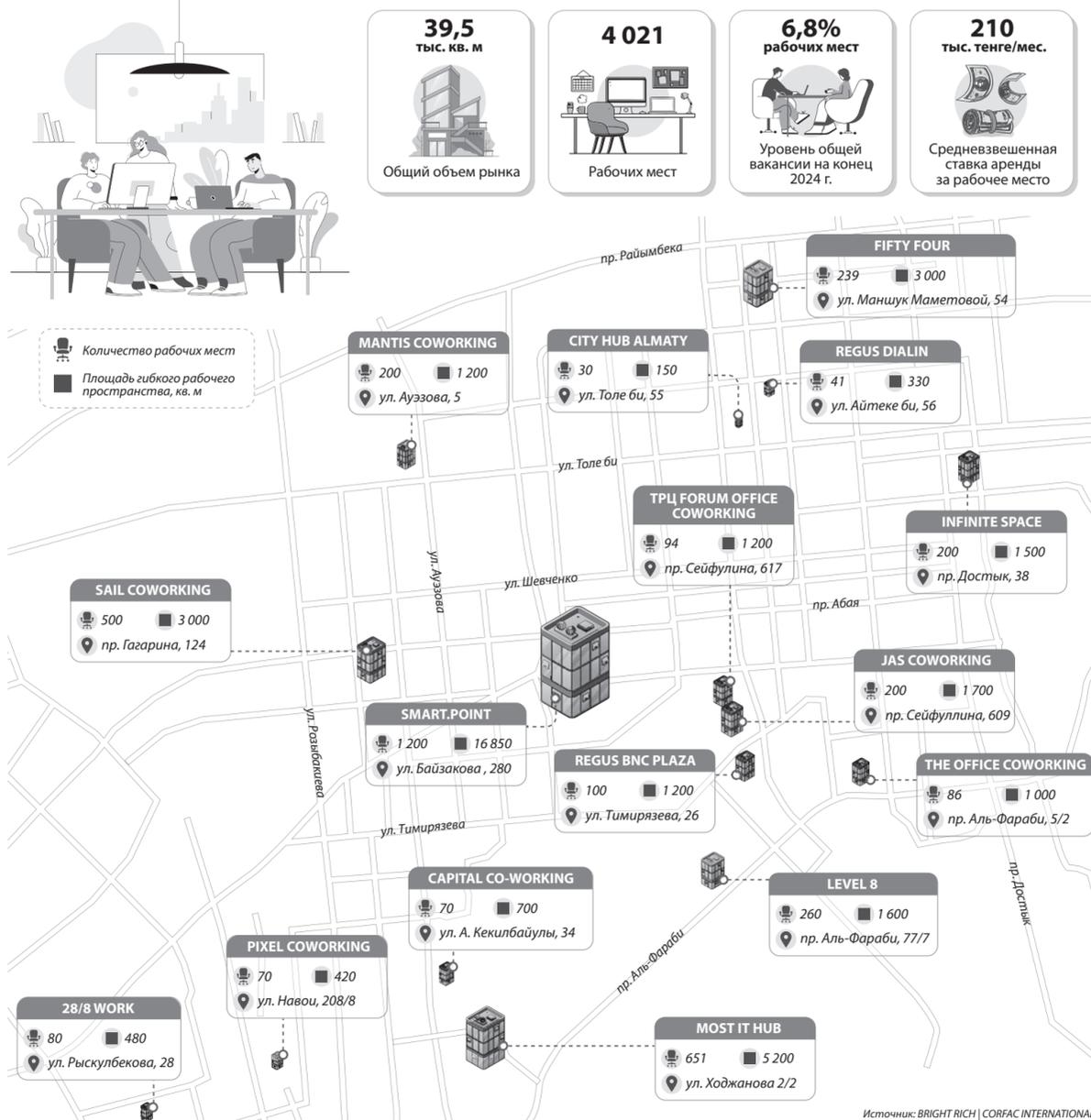
«Самые рабочие модели с точки зрения истории – это, конечно, когда нет затрат на субаренду», – отмечает Сквороньски.

«Высокая ставка входа – основной стоп-фактор для операторов», – соглашается руководитель департамента брокериджа Colliers Kazakhstan Закир Калиев. Он объясняет, что бизнес-модель операторов гибких офисов чаще всего предполагает заход



Фото: praktik.work

РЫНОК СЕРВИСНЫХ ОФИСОВ В АЛМАТЫ



Источник: BRIGHT RICH | CORFAC INTERNATIONAL

дизайн-проект, «переехали» с 16-го на 26-й этаж, чтобы иметь возможность установить дополнительные вентиляторы на 27-м (это сервисный этаж, где есть техническая терраса). Людям важно, чтобы в офисе поддерживалась комфортная температура, регулировались циркуляция и влажность воздуха. Поэтому невозможность обеспечить комфортный климат стала поводом переделать инженерный проект. На это ушел целый год проектирования и согласований, – объясняет Дорофеев. – Изначально на уже готовом третьем этаже, в

на объект, требующий внимания (с высокой вакансией), по льготной ставке аренды и последующие вложения в fit-out. Но на фоне низкой вакансии на офисном рынке ставки аренды завышены. Поэтому сложно договориться с арендодателем о льготной аренде, даже с учетом инвестиций в ремонт и долгосрочных контрактов. А заходить на рынок субаренды по высокой ставке финансово нецелесообразно. Из-за завышенных арендных ставок местные операторы, нуждающиеся в расширении, стали использовать другую схему

– покупку и редевелопмент устаревших активов для создания там современных гибких офисных пространств. Сейчас, по словам Калиева, в Алматы готовится несколько таких сделок. Другой потенциальной сложностью для иностранных операторов может стать локальная специфика. «В Казахстане деловая культура, законодательство и ожидания арендаторов отличаются от других стран, поэтому понимание адаптации к новым условиям – ключевой фактор успеха», – считает Лукаш Сквороньски.

«Высокие ставки без понятных ценностей могут снизить темпы заполнения площадей. Местные компании уже наладили связи с собственниками недвижимости и выстроили процессы по оптимизации затрат. Важно правильно выстроить модель, чтобы предложение было конкурентным, а не только дорогим», – добавляет сооснователь компании Saley Property Management Самат Мужикбаев.

Столичный потенциал

И все же казахстанский рынок гибких офисов далек от

насыщения, потенциал рынка Астаны внушительный, а значит, остается место для новых форматов и концепций, уверены его участники.

Сами представители «Практик» оценивают долю флекса (гибких офисов) на рынке Астаны в минимальные 0,5% от общего объема офисных площадей, в то время как в Москве эта цифра уже перевалила за 2%. А, к примеру, в Лондоне, по данным Global Development, на этот формат приходится свыше 10% офисных площадей.

«Мы внимательно изучаем рынок Астаны и видим его высокий потенциал для развития гибких офисных пространств. В последние годы спрос на коворкинг и сервисные офисы там стабильно растет, особенно со стороны IT-компаний, стартапов, международных компаний. Мы регулярно получаем запросы от наших резидентов о возможном открытии Smart.Point в Астане, что подтверждает высокий интерес к этому формату», – отмечает генеральный директор Smart.Point Акбота Алагузова.

У столицы в отличие от Алматы есть специфический драйвер роста для гибких офисов. «Большинство наших клиентов имеют Head office в Алматы, а лишь филиал, какой-то брэнч в Астане. И им нужны именно офисы до 10–12 человек. Такая специфика. Все же финансовой столицей Казахстана является Алматы», – рассказывал полгода назад на профильном мероприятии директор управляющей компании Global Development.

В Talan Towers Executive Hub, который в «Практик» называют ближайшим конкурентом, к появлению на рынке нового игрока относятся спокойно.

«В свое время в нашей компании мы сделали ставку на развитие сервисных офисов, опередив рыночный тренд на два-три года. Гибкие офисные пространства премиального формата Talan Towers Executive Hub сегодня полностью заполнены, сформировался лист ожидания, а предварительные бронирования только подтверждают правильность выбранной стратегии. – говорит Сквороньски. – Что касается «Практик Астана», я всегда приветствую новых игроков. Talan Towers – это другой формат, другая аудитория, другие стандарты и бюджеты. Поэтому я не рассматриваю их как прямых конкурентов, а скорее как дополнительный стимул для роста всего сегмента. Чем больше предложений на рынке, тем быстрее формируется культура гибких офисов, и в этом есть шанс для всех».

Экономические настроения в казахстанском сегменте B2C

Сохранится ли оптимистичный настрой участников рынка в 2025 году



Салтанат МУХАМБЕТАЛИЕВА,
главный аналитик
макроэкономических исследований
United Research Technologies Group

Это шестая публикация в рамках тематической серии, посвященной ежеквартальной оценке экономических настроений казахстанцев на рынке конечного потребления (B2C – Business-to-Customer), без учета крупного бизнеса. Индикатор экономических настроений (ESI – Economic Sentiment Indicator) является опережающим индикатором, в значительной степени основанным на результатах опросов, что позволяет оценивать настроения участников рынка – сторон спроса и предложения – не только на основе событий, произошедших в отчетном периоде, но и с учетом ожиданий бизнеса и населения на краткосрочную перспективу. Для оценки ESI были использованы результаты опросных исследований «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» (ББ МСБ) от исследовательской компании United Research Technologies Group (URTG) и «Потребительская уверенность (CCI) в Казахстане» от Freedom Finance Global (FFG), а также данные официальной статистики. В настоящем выпуске также представлены прогнозы и сценарии развития экономических настроений ESI с учетом обсуждаемых и частично уже введенных изменений в экономической политике.

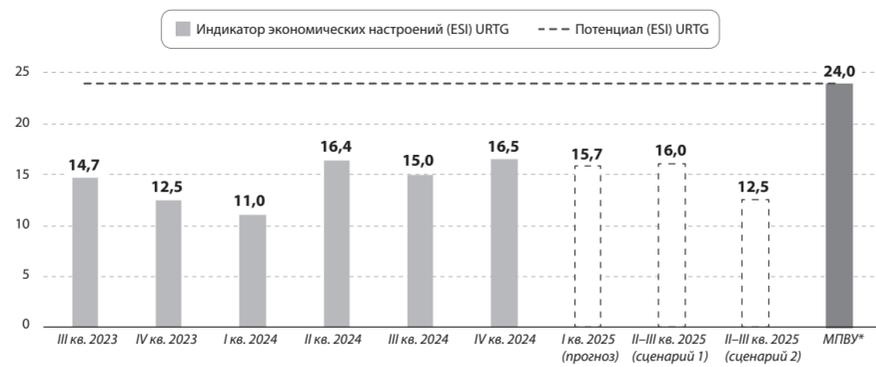
Динамика рынка B2C и прогнозы ESI

Доля малого и среднего бизнеса, участвующего в исследовании «Бизнес-барометр МСБ Казахстана» и работающего с населением (B2C), показывает ежеквартальный рост, достигнув в IV квартале 92,7%. Из них около трети функционирует одновременно в трех сегментах – B2C, B2B и B2G. Такая структура опрошенных предприятий подтверждает релевантность нашего подхода, при котором МСБ рассматривается как сторона предложения в контексте оценки экономических настроений в сегменте B2C.

Индикатор экономических настроений ESI по итогам IV квартала увеличился на 1,5 балла – до 16,5 из 24 возможных по методике URTG, что является наилучшим результатом с начала запуска исследования и немного превышает максимум II квартала 2024 года.

В то время как факторы предложения, оцениваемые в рамках исследования через уровни деловых индексов МСБ и дополнительных диффузных показателей, продолжили свой рост, хотя и с

Квартальная динамика экономических настроений ESI (Economic Sentiment Indicator), в баллах



* МПВУ – максимальный потенциально возможный уровень экономических настроений согласно модели.
Источник: расчет URTG

ослабленными темпами по сравнению с предыдущими кварталами, факторы спроса, отраженные через индекс потребительской уверенности (CCI) и другие показатели покупательских настроений (такие как динамика потребности в кредитах, депозитов, доходов, ожиданий по безработице, а также инфляционных и девальвационных настроений), продемонстрировали неоднородную динамику. В некоторых аспектах население проявило высокую чувствительность, при этом сохраняя относительную устойчивость в других.

Заметное замедление темпов роста МСБ и обеспокоенность населения в последние месяцы года были в значительной степени вызваны усилением такого важного проинфляционного фактора, как обесценение национальной валюты. Тем не менее общий рост денежной массы в рассматриваемом периоде – как на стороне предложения (рост внешних источников финансирования и оборотов бизнеса), так и на стороне спроса (увеличение кредитной массы и денежных поступлений населения) – позволил завершить год на позитивной ноте, обеспечив рост товарооборота.

Однако с самого начала 2025 года экономические настроения участников рынка подвергаются серьезному испытанию в связи с заявленным кардинальным пересмотром экономической политики государства, направленным на поиск путей качественного экономического роста и сокращения растущего дефицита бюджета. В центре изменений – пересмотр фискального стимулирования через Налоговый кодекс и стимулирование частных инвестиций в капиталоемкие и социально значимые сферы экономики через либерализацию цен и тарифов. Обсуждаемое повышение ставки НДС (сначала до 20% без дифференциации, а затем до 0–10–16% с учетом дифференциации) с одновременным снижением порога для ее применения (до 15 млн тенге вместо 78 млн тенге), а также возможные другие изменения налоговой

политики, включая частичную отмену льгот (например, сокращение числа ОКЭД, на которые распространяется розничный налог в 4%, с 364 до 40, с сохранением для B2C и исключением для B2B), вызвали острые дискуссии среди представителей бизнеса и экспертного сообщества. Начатый ранее поэтапный рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги, отпущенные с 30 января 2025 года внутренние цены на ГСМ, а также предстоящее повышение регулируемых тарифов на пассажирские железнодорожные перевозки, которые могут вырасти на 24% в период с 2024 по 2026 год, постепенно увеличивают давление на расходы участников рынка, что, в свою очередь, создает риск дестабилизации потребительской уверенности и деловой активности.

Таким образом, оптимистичные ожидания участников рынка, озвученные в конце года, могут смениться пессимистичными настроениями. Однако маловероятно, что рынок ощутит влияние обсуждаемых экономических изменений уже в I квартале. В моменте не представляется возможным определить, насколько изменится налоговая нагрузка и ее эффекты на благосостояние населения и бизнеса. Так, правительство ожидает, что скачок цен от повышения НДС будет одномоментным и не превысит 3–3,5% на облагаемые НДС товары, с вероятностью достижения к концу 2025 года – началу 2026 года годовой инфляции в 10–14%. Но также становится понятным, что инфляционные процессы продолжают активно развиваться в ненаблюдаемой части экономики. Немаловажны и внешние факторы, включая (но не ограничиваясь) импорт инфляции и переток других рисков с региональных рынков, а также новых политико-экономических стратегий США на мировой арене. Реакция участников рынка станет очевидной по мере того, как эффекты экономических трансформаций, как внутренних, так и внешних, будут все больше ощущаться в повседневной жизни населения и в деятельности бизнеса.

В связи с этим на графике квартальной динамики индикатора экономических настроений представлены возможные сценарии развития ESI на несколько периодов вперед. В I квартале предполагается оптимистично-реалистичный сценарий, при котором резких изменений в рыночных условиях не ожидается. На стороне поддержки – накопленная денежная масса участников рынка и укрепление курса тенге в связи с налоговой неделей в феврале, что позволит инерционно удерживать уровень оптимизма на рынке B2C, по крайней мере в краткосрочной перспективе. Однако, учитывая традиционное снижение деловой активности в начале года, можно ожидать, что ESI, скорее всего, немного снизится по сравнению с уровнем IV квартала 2024 года, составив 15,7 балла, что больше будет связано с падением настроений МСБ, чем населения. На II–III кварталах представлены два возможных сценария. Несмотря на то, что вступление в силу новой налоговой реформы ожидается с 1 января 2026 года, представляется, что ее эффекты начнут проявляться уже в теку-

щем году, меняя планы и стратегии бизнеса. Первый сценарий – оптимистичный, с уровнем ESI 16 баллов, который может реализоваться при сохранении относительно благоприятных условий налогообложения (дифференциация, отложенный ввод изменений, прозрачность, сохранение части налоговых льгот), удержанию валютных и ценовых рисков

стране товаров и услуг показала годовое снижение. Так, по оперативным данным правительства, экономический рост в 2024 году составил 4,8%, что ниже прогноза (5,3%) и результата 2023 года (5,1% в реальном выражении). Оценка Всемирного банка составила 4%, что выше их прогноза (3,4%), основанного на предположении о сдержанном росте нефтегазового сектора и ужесточении фискальной политики. Оба фактора сохраняют актуальность для страны.

За год снизились темпы роста во многих отраслях, за исключением обрабатывающей и горнодобывающей промышленности, сельского хозяйства, транспорта и логистики, а также некоторых других видов услуг. Снижение темпов в торговле было связано с оптовым сегментом (108,6% в 2024 году против 112,8% в 2023 году), в то время как розничный сегмент показал ускорение (109,8% против 107,7%). В результате доля торговли в структуре ВВП выросла до 19,1% (+0,9 п. п. за год).

Анализ поквартальной динамики торговых оборотов без накопления с начала года де-

(+17,7% за квартал для ИДА сервисного и +8,1% для ИДА производственного), с достижением максимальных значений в III квартале. В IV квартале бизнес продолжил расширяться, но темпы роста значительно упали, особенно в производственных секторах (–10,6% за квартал, до 60,9 пункта), в то время как снижение в сервисных секторах было менее значительным (–8,5%, до 56,6 пункта). В итоге сервисные сектора завершили год с ростом (+11%), оттолкнувшись от низкой базы, в отличие от производственных, где зафиксировано снижение (–5,1%).

В целом за год произошло улучшение условий ведения бизнеса (отображается через Индекс бизнес-барьеров URTG), что представители МСБ связывали с улучшением в таких показателях, как спрос, достаточность запасов (товаров, сырья и материалов) и наем сотрудников. В то же время неоднозначно складывалась ситуация с доступностью внешнего финансирования – ежеквартальное улучшение, наблюдавшееся в середине года, в IV квартале переломило динамику в сторону растущего пессимизма, что более

Деловые индексы URTG, входящие в исследование «Бизнес-барометр МСБ Казахстана»*

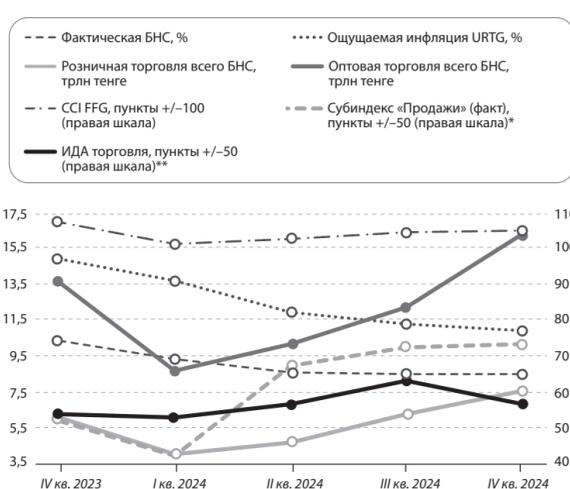
Показатель	III квартал 2024 года		Динамика IV кв. к III кв.	Тренд (комментарий)
	III кв. 2024 года	IV кв. 2024 года		
ИДН – индекс деловых настроений	71,9	69,2	–2,7	Нейтрально (снижение, с сохранением оптимизма)
Продажи	76,2	75,0	–1,2	Нейтрально (то же)
Кадры	62,0	60,7	–1,3	Нейтрально (то же)
Кредиты	71,1	69,2	–1,9	Нейтрально (то же)
Инвестиции	75,4	68,9	–6,5	Нейтрально (то же)
ИДА – индекс деловой активности, композитный**	65,0	58,8	–6,2	Нейтрально (то же)
ИДА производственный	68,1	60,9	–7,2	Нейтрально (то же)
Промышленность	62,4	60,6	–1,8	Нейтрально (то же)
Строительство	74,6	60,4	–14,2	Нейтрально (то же)
Сельское хозяйство	64,8	62,1	–2,7	Нейтрально (то же)
ИДА сервисный	61,9	56,6	–5,3	Нейтрально (то же)
Оптовая и розничная торговля	62,4	56,4	–6,0	Нейтрально (то же)
Сфера услуг	61,6	56,8	–4,8	Нейтрально (то же)
ИББ – индекс бизнес-барьеров	65,4	56,8	–8,6	Улучшение (снижение давления барьеров)

* ИДА композитный – условный показатель, рассчитанный как среднее от ИДА производственного и ИДА сервисного.

** ИДН и ИДА: нейтрально – 50 пунктов, выше – оптимизм, ниже – пессимизм. ИББ: отрицательная динамика – ослабление барьеров, положительная – укрепление.

Источник: исследование URTG

Динамика инфляции, торговли, потребительской уверенности и деловой активности МСБ



* Субиндекс «Продажи» входит в расчет ИДН URTG. Для сравнения использована фактическая часть индекса (изменения за прошедшие три месяца), в то время как ИДН рассчитывается с учетом как фактической, так и ожидаемой (на предстоящие три месяца) частей.

** ИДА оптово-розничной торговли входит в расчет сервисного ИДА, который также включает сферу услуг.

Источник: собрано и рассчитано по данным БНС, CCI FFG и ББ МСБ URTG

в умеренных пределах, сохранении покупательской способности населения на прежних уровнях. Второй – пессимистичный, с уровнем ESI 12,5 балла, который возможен при ужесточении налоговой политики, трудностях с удержанием цен и тарифов на социально значимые товары, коммунальные услуги, ГСМ и другое, серьезном ослаблении курса тенге и усилении других проинфляционных факторов, что также снижает покупательскую способность населения.

Рассмотрим, в каком настроении стороны B2C вошли в 2025 год и какова чувствительность спроса и предложения к происходящим в экономической политике страны изменениям.

Экономический рост и деловая уверенность

По итогам 2024 года рыночная стоимость произведенных в

монстрирует, что пики темпов роста внутри года пришлось: в розничной торговле – на III квартал (+3,7% к II кварталу, до почти 10 трлн тенге, при +20,5% в оптовой, до 11,6 трлн тенге), а в оптовой – на IV квартал (+35% к III кварталу, до 15,7 трлн тенге, при –4,4% в розничной, до 9,5 трлн тенге).

Данные статистики в целом сравнимы с результатами опроса МСБ, поскольку доля малых и средних предприятий в стоимостном выражении в розничной торговле, по данным официальной статистики, составляет 85,4%, а в оптовой – 95,7%. При этом в выборке МСБ с населением работают предприятия не только торговли и услуг, но и промышленности, сельского хозяйства и строительства, хотя в меньшей степени. Так, наибольшее ускорение деловой активности МСБ пришлось на II квартал

всего было связано с такими секторами, как строительство (значимое усугубление ситуации) и услуги (не так значительно). Сервисные компании (торговля и услуги) в течение года указывали на существенность арендных платежей в структуре затрат, с ростом их давления в IV квартале в торговле, промышленности и строительстве.

С улучшением условий ведения бизнеса также наблюдается рост условной маржинальности, хотя ее коэффициент все еще остается ниже 1 (услуги – 0,84, строительство – 0,83, торговля – 0,82, промышленность – 0,79 и сельское хозяйство – 0,73). К концу года несколько уменьшился разрыв между частотой роста закупочных цен и цен реализации. Если в июне 65% из 500 опрошенных представителей МСБ отметили рост закупочных цен, а 50,2% – рост цен реализации, то в дека-

бре эти показатели составили 59,1 и 46,8% соответственно. Это свидетельствует о том, что компаниям все чаще удавалось перекладывать бремя растущих затрат на конечных потребителей, что отразилось на росте месячной и годовой инфляции в конце года.

О том, что рост цен в IV квартале ускорился, можно судить и по данным БНС, согласно которым индексы цен в большей части секторов экономики росли как квартально, так и в годовом выражении. Более всего росли цены в обрабатывающей промышленности и на потребительские товары и услуги. Выросли расходы юридических лиц на услуги, особенно значимо в годовом выражении на связь и интернет. Более сглажено цены росли в строительстве и оптовых продажах. А наблюдаемое снижение индексов цен на продукцию сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности может указывать на снижение рентабельности, с ростом потребности во внешнем финансировании/субсидировании. Все это в совокупности закладывает основу для будущего витка цен на товары конечного потребления, и это еще без учета изменений в налоговой политике и либерализации цен на основные факторы производства.

Потребительская уверенность. Курс тенге и инфляция

Со своей стороны потребители при рассмотрении динамики индекса потребительской уверенности (СЦИ) в квартальном срезе демонстрировали постоянное улучшение, с достижением в IV квартале уровня 103,6 пункта (+3,9 пункта к I кварталу 2024 года). И это второй за всю историю обзоров (с ноября 2022 года) уровень после IV квартала 2023 года, когда СЦИ доходил до 105,6 пункта. Вероятно, результат IV квартала 2024 года мог быть лучше, если бы не сильное волнение, которое испытали потребители в связи с ростом валютных рисков.

Резко начавшееся обесценение курса национальной валюты, с пробитием психологической отметки в 500 USD/KZT и ростом панических настроений во второй половине ноября, привело к высокой волатильности СЦИ в последние месяцы года. Так, уровень СЦИ в ноябре упал до 101,3 пункта (-3,2 пункта к октябрю), практически откатив настроения респондентов до паводковой весны. В декабре, несмотря на то что волатильность курса тенге еще больше увеличилась (в среднем за месяц, по данным НБ РК, обесценение составило -5% м/м, до 519,7 USD/KZT, против -2% м/м в ноябре, до 495,1 USD/KZT), население, отойдя от панических настроений, показало восстановление потребительской уверенности (+3,5, до 104,8 пункта). Согласно опросу, уверенность населения в декабре была поддержана ростом позитивных ожиданий на ближайшую перспективу (+2,4, до 134,4 пункта), а также некоторым восстановлением доверия к экономической политике государства (+2,5, до 79,3 пункта) и ростом благоприятных условий для крупных покупок (+4,1, до 74 пункта). При этом, как видно, последние два показателя продолжают сохраняться в зоне значительного пессимизма (ниже 100 пунктов), указывая на неблагоприятную обстановку среди большей части населения. Другими словами, можно говорить о том, что всплески и падения потребительской уверенности по большому счету связаны с временными явлениями, а не

Индексы цен	I кв. 2024 г.		II кв. 2024 г.		III кв. 2024 г.		IV кв. 2024 г.	
	к IV кв. 2023 г.	к I кв. 2023 г.	к I кв. 2024 г.	к II кв. 2023 г.	к II кв. 2024 г.	к III кв. 2023 г.	к III кв. 2024 г.	к IV кв. 2023 г.
Индекс потребительских цен на товары и услуги	102,6	109,3	101,9	109	101,6	108,4	102,3	108,5
Индексы цен оптовых продаж товаров, продукции, классифицированных по конечному назначению	101,7	102,9	101,2	103,6	101,4	105,4	100,5	104,9
Индекс цен производителей продукции сельского хозяйства	100	96	99,6	98,7	99,5	100,1	98,7	97,8
Индекс цен и тарифов на услуги для юридических лиц (аренда ком. помещения; транспортировка; почтовые и курьерские; связь/интернет)	98,6-101,5	101,0-119,5	100,0-101,2	100,1-104,1	100,0-100,9	100,1-104,1	100-102,9	100,9-117
Индекс цен производителей обрабатывающей промышленности	100,8	99,2	102,1	101,6	103,1	105,9	103,1	109,2
Индекс цен производителей в горнодобывающей промышленности и разработке карьеров	101,4	104,5	101,5	109,9	104	109,3	99,8	97,6
Индекс цен в строительстве	100,1	106,4	100,2	103,3	100,3	101,4	100,8	101,4

Источник: собрано URTG по данным БНС

фундаментальными, такими как рост доходов и качество жизни населения. Это, в свою очередь, может стать триггером будущих неблагоприятных изменений в потребительской уверенности.

Таким образом, опросы населения и бизнеса демонстрируют, что в IV квартале спрос рос вне зависимости от фактического роста потребительской инфляции и инфляции издержек. Одна из причин – это снижение наблюдаемой (ощущаемой по URTG) населением инфляции, хотя размер последней остается значительно превалирующим над уровнем официальной инфляции. Так, при

населения в тенге (показатель, отслеживаемый в рамках анализа экономических настроений ESI) – до 2,4 трлн тенге.

Росли и объемы кредитования, которые на 1 января по МСБ составили 9,3 трлн тенге (+19,9% за год), или 61% от всего портфеля кредитов бизнесу. Наиболее активный рост пришелся на IV квартал (+10,2% к 1 октября). Кредиты населению выросли до 20,7 трлн тенге (+23,9% за год), в структуре которых продолжила расти доля потребительских кредитов (+4,8 п. п., до 66,6%) с одновременным сокращением долей ипотечных и прочих кредитов.

которые еще больше возросли во втором полугодии (+4,8 п. п. к первому полугодью, до 28,3% в рамках множественных ветвей 3600 опрошенных в каждой волне исследования), несмотря на улучшение статистических показателей в части доходов и занятости.

Таким образом, можно говорить о том, что потребность в заемных средствах связана с низкими или значительно запаздывающими относительно инфляционных процессов доходами населения. Так, выросла доля домашних хозяйств и населения в них, имеющих доходы

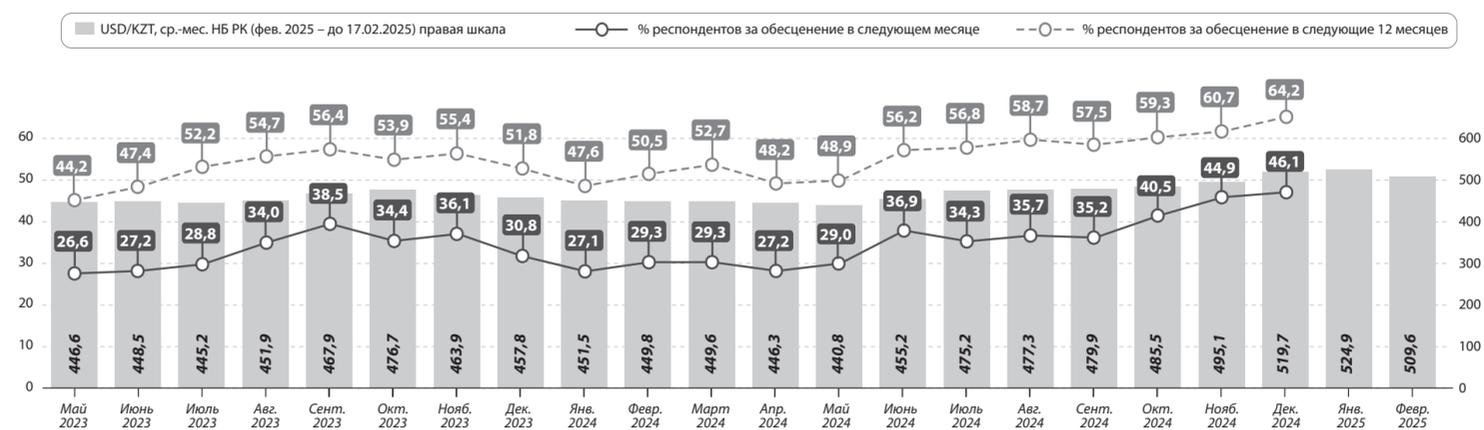
В III квартале денежные расходы на душу населения составляли 295,9 тыс. тенге, из которых почти 92% приходилось на потребительские расходы, включая продовольственные (54,5%) и непродовольственные (26,1%) товары, а также платные услуги (19,4%). Большая часть оставшихся расходов приходилась на погашение кредита и долга (6,3%).

Таким образом, сдержанный рост реальной покупательской способности населения указывает на то, что драйверами потребительского спроса в последние месяцы года по большей части

тающих, что размер безработицы не изменится, до самого низкого показателя за последние два года (-2,4 п. п., до 34%).

На фоне снижения уверенности населения официальная статистика и опрос МСБ показали обратную картину. Так, по данным БНС, на протяжении последних трех кварталов наблюдалось сокращение количества безработных, с наибольшим темпом сокращения в IV квартале (-0,5% за квартал, до 448,2 тыс. человек). Со своей стороны представители МСБ также заявляли о расширении штата на протяжении последних трех кварталов, с достижением

Среднемесячный курс USD/KZT НБ РК и девальвационные ожидания населения в горизонте 1 месяца и 12 месяцев



Источник: расчеты URTG по данным БНС и исследования FFG по СЦИ

некотором росте в IV квартале среднеквартальных значений фактической инфляции (+0,1 п. п. за квартал, до 8,5%) и оценочного экспертного сообщения (+0,4 п. п., до 8,4%) население, напротив, показало некоторое улучшение в восприятии цен, как текущих (ощущаемая инфляция по URTG: -0,4 п. п., до 10,9%), так и будущих (ожидаемая инфляция по URTG: 8,6%, без изменений за квартал).

Уверенность в завтрашнем дне: финансовые потоки и доходы населения

В целом за год и в частности в IV квартале в стране увеличился объем денежной массы, как в обращении, так и на депозитах. Так, вклады населения на 1 января составили 24,5 трлн тенге (+9,8% за квартал и +20,3% за год). Наиболее активный прирост в IV квартале (+19,5% при годовом росте в +12,3%) произошел в объемах переводимых депозитов

Результаты опроса демонстрируют, что население в конце года несколько повысило готовность в ближайшие 12 месяцев купить что-либо в кредит или брать банковский кредит (19,7% опрошенных, что является наилучшим показателем за весь 2024 год, но ниже IV квартала 2023 года). В то же время доля не готовых к кредитам сохраняется превалирующей (77,3%). Другой показатель – Индекс крупных покупок СЦИ – сохраняется в зоне пессимизма (ниже 100 пунктов) и в IV квартале снизился до 72,5 пункта (-2,4 пункта), что является наименьшим за последние три квартала значением. Это указывает на то, что население не готово брать кредиты именно на крупные покупки, но вынуждено брать на товары и услуги текущего потребления, включая расщочки. Респонденты на протяжении года указывали на наличие финансовых трудностей (нехватка денег, долги, кредиты, низкие зарплаты и стипендии),

ниже величины прожиточного минимума, с достижением 5,4% от всего населения в III квартале (последние имеющиеся данные), что выше предыдущего квартала на 0,3 п. п. и 2023 года на 0,2 п. п. Также с ростом номинальных доходов населения их реальная стоимость сильно отстает в росте, особенно в годовом выражении, со спредом между индексами номинальной (110,5) и реальной (101,8) заработных плат в 8,7 п. п. Правда, ситуация в IV квартале стала выглядеть значительно лучше, с сокращением спреда до 2 п. п. (111,4 и 108,9, соответственно). Одновременно с этим довольно большой процент населения (порядка 45%, по данным за III квартал) имеет среднедушевой месячный доход, не превышающий уровня минимальной заработной платы (2024-й: 85 тыс. тенге), которая сохранена в том же размере на 2025 год. И только 5,9% населения имеют среднедушевой доход свыше 200 тыс. тенге.

стали потребительские кредиты, которые показали наиболее значимый прирост в III квартале (+10,8% к 1 июля). Это также совпало с высоким ростом розничного товарооборота в III квартале. В IV квартале рост потребительских кредитов несколько замедлился (+7,1% за квартал), как и розничная торговля.

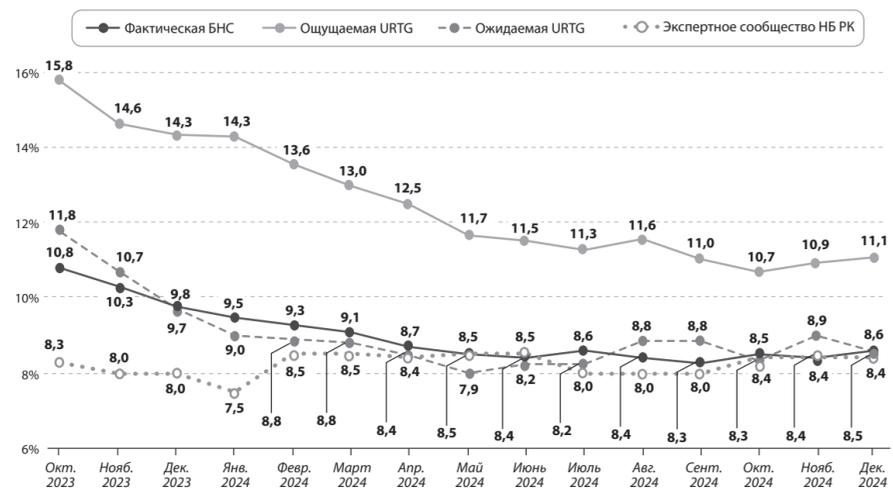
Новые рабочие места vs ожидания безработицы

Согласно результатам опроса, население за год стало больше беспокоиться о безработице, с ростом доли ожидающих увеличения безработицы до 40,9% (+0,6 п. п. относительно среднего 2023 года) при сокращении доли ожидающих снижения до 14,2% (-0,2 п. п.). Также на рост неуверенности населения указывает резкое увеличение в конце года доли респондентов, затруднившихся с ответом (ноябрь – 12,9% и декабрь – 11,3%), с одновременным сокращением доли счи-

максимального за последние полтора года фактического значения субиндекса «Кадры» (входит в расчет Индекса деловых настроений URTG, включающего изменения за последние три месяца (факт) и предстоящие три месяца (ожидания) в IV квартале до 58,1 пункта (+1,1 пункта за квартал). Наибольшее расширение персонала наблюдалось в II квартале 2024 года (+3,5 пункта).

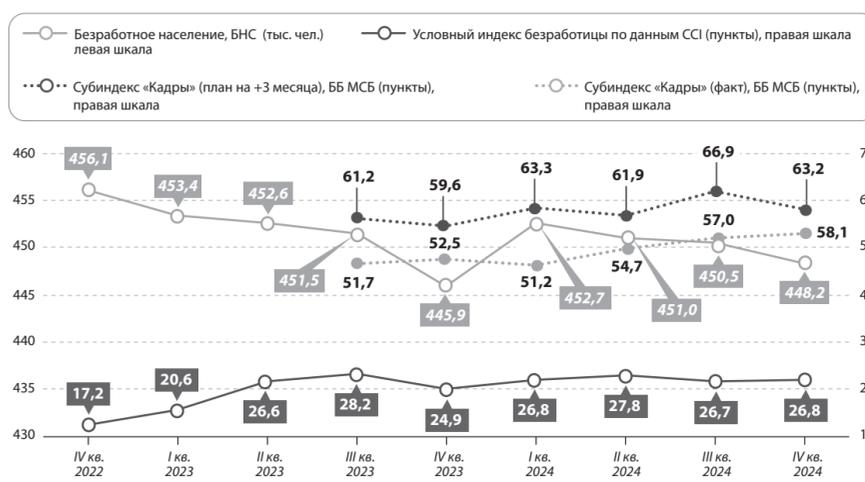
Таким образом, можно говорить о том, что на ожидания населения по безработице прямое воздействие оказали девальвационные процессы, наблюдавшиеся в последние два месяца года, а не фактическая ситуация, связанная с ростом занятости и размером заработных плат. Снижение ожиданий бизнеса по расширению штата на I квартал 2025 года (-3,7, до 63,2 пункта) может быть связано с ростом конъюнктурных рисков (валютные, спрос), так и с достаточной укомплектованностью штата и контролем за фондом оплаты труда.

Инфляция годовая (помесячно), %



Источник: БНС, НБ РК, FFG СЦИ и расчеты URTG

Показатели безработицы (опрос населения и бизнеса, статистика)

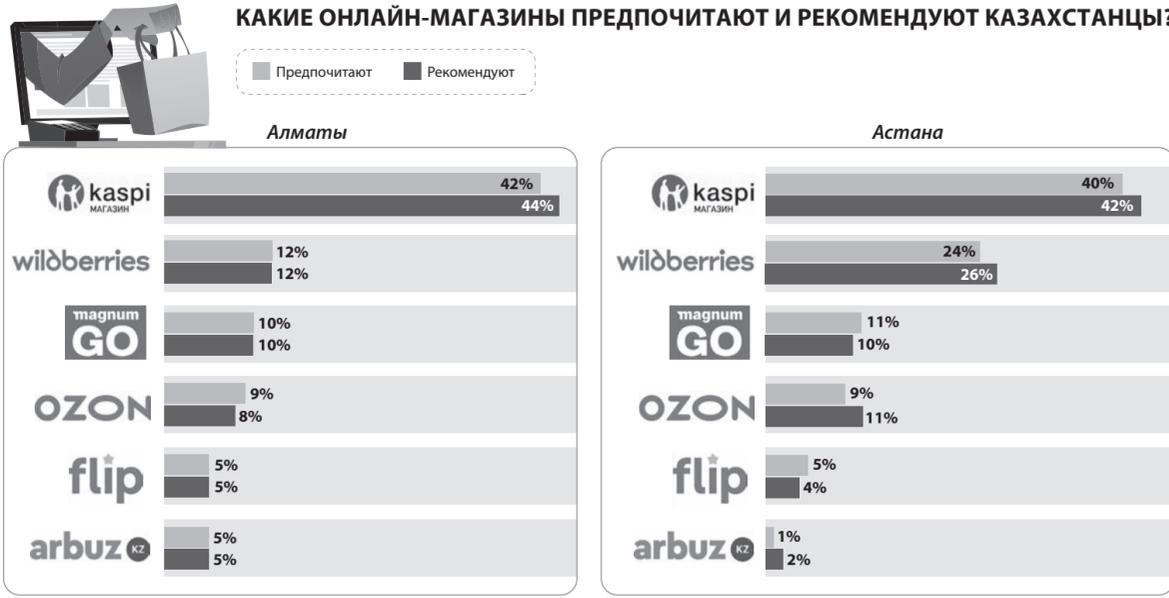


Положительная динамика: при росте субиндексов «Кадры» (факт, план) и при снижении всех остальных.

Источник: расчеты URTG по данным БНС, FFG СЦИ и URTG ББ МСБ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

КАКИЕ ОНЛАЙН-МАГАЗИНЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ И РЕКОМЕНДУЮТ КАЗАХСТАНЦЫ?

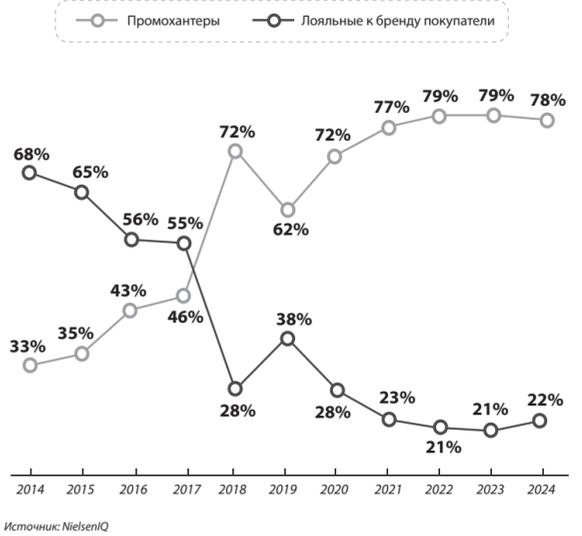


Примечание: показаны магазины с более чем 5%

Источник: NielsenIQ



СООТНОШЕНИЕ ПРОМОХАНТЕРОВ И ЛОЯЛЬНЫХ К БРЕНДУ ПОКУПАТЕЛЕЙ



Источник: NielsenIQ

Как изменился FMCG-рынок Казахстана за год



Лейла МУСАТАЕВА, директор по ретейлу NielsenIQ

Директор по ретейлу NielsenIQ Лейла Мусатаева рассказала «Курсиву» о ключевых трендах на рынке товаров повседневного спроса (FMCG), а также поделилась результатами ежегодного исследования NielsenIQ.



©Goro/Shutterstock/Barsukowa Arina

В 2024 году доля современной торговли в Казахстане, по подсчетам NielsenIQ, достигла 55%. Еще пять лет назад, в 2020-м, соотношения современной и традиционной торговли были зеркальны: 45% к 55% соответственно. Несмотря на стабильный рост современной торговли в целом (+10% за пять лет), в 2024-м наблюдалось незначительное падение в объемах продаж. FMCG-рынок, по оценкам NielsenIQ, в физическом выражении сократился на 2%. При этом в денежном выражении объем рынка увеличился на 7% в сравнении с итогами 2023-го.

Основная причина сокращения продаж в 2024 году – стремление людей к экономии на фоне глобальной нестабильной экономической ситуации. Растущие цены на товары повседневного спроса безусловно влияют на поведение покупателей – они становятся более осмотрительными и экономными, стараясь найти лучшие предложения. Эту тенденцию мы наблюдаем в Казахстане уже несколько лет подряд. Растет число так называемых промохантеров – тех, кто ищет магазины с лучшими промоак-

циями либо ищут промо в рамках одного магазина. За 10 лет доля промохантеров увеличилась с 33% в 2014-м до 78% в 2024-м.

Во время исследования NielsenIQ было установлено, что определенные категории товаров вызывают наибольший интерес с точки зрения промоакций. Например, жители Алматы и Астаны ожидают акций на такие товары, как стиральные порошки и чистящие средства. В топе популярных товаров для акций также присутствуют базовые продукты питания.

В целом по рынку доля продаж товаров с промо в июне 2024-го составляла 44,3%. То есть четыре из десяти FMCG-покупок были по акции или со скидкой. Это достаточно высокий показатель. Для сравнения: средний показатель в странах Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки равен 34,2%. Казахстан демонстрирует значительное превышение этого показателя, что подчеркивает высокую заинтересованность местных покупателей в экономии.

Еще одной стратегией экономии является покупка товаров под собственной торговой мар-

кой (СТМ) ретейлера, или private label. СТМ становятся достойной альтернативой брендовым продуктам, и многие потребители считают их идеальным сочетанием цены и качества. В Казахстане СТМ пока составляет 1,5% (+0,3 п. п. за 2024 год) в продажах аудируемых категорий. Но в отдельных категориях недовольственных товаров (например, «бумажная продукция», «уход за домом», «подгузники», «детские салфетки», «влажные салфетки») занимает уже до 20% доли.

Желание сэкономить – далеко не единственный тренд в поведении покупателя. Люди ценят удобство и время, затраченное на покупку продуктов, что особенно актуально в условиях современной жизни. Эту потребность отлично закрывают магазины у дома и онлайн-канал. Как результат мы видим, например, что недовольственная корзина все больше перетекает в e-commerce. Покупатель может нести домой тяжелые порошки или большие пачки подгузников и туалетной бумаги, заказывая эти товары на онлайн-платформах, и докупать в магазине возле дома только самое необходимое.

Онлайн-канал демонстрирует стремительный рост не только за счет подгузников и туалетной бумаги. Все больше покупателей не боится заказывать овощи, фрукты, «молочку» и другие товары из категории «фреш». По итогам 2024 года доля e-commerce в общем разрезе современной розницы составила 8%, что на 77,3% больше по сравнению с предыдущим годом в денежном выражении. Если рассматривать рынок в целом, включая традиционную розницу, доля онлайн-продаж составила, по нашим оценкам, 4%.

На рост онлайн-канала влияет широкий ассортимент, привлекательная цена и удобство. Вдобавок к этому повышается диджитализация населения и снижается скорость доставки.

Пополнение запасов и регулярная большая закупка товаров на неделю или месяц остаются главными сценариями покупателей в онлайн. По результатам опросов NielsenIQ, чаще всего жители Алматы и Астаны заказывают товары для дома или продукты в таких магазинах, как Kaspi Supermarket, Wildberries.ru и MagnumGo.

В КАКИХ КАТЕГОРИЯХ ПОКУПАТЕЛИ ОЖИДАЮТ НАИБОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА АКЦИЙ



Источник: NielsenIQ

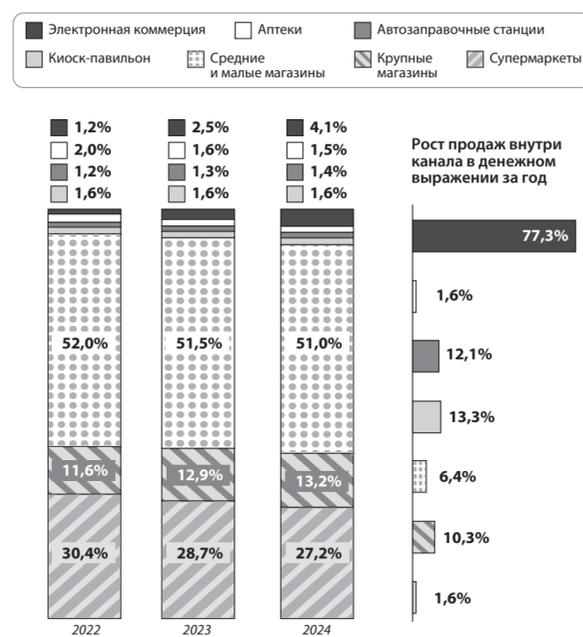
РОСТ ДОЛИ СОВРЕМЕННОЙ РОЗНИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ



Источник: NielsenIQ

ПРОДАЖИ В РАЗРЕЗЕ КАНАЛОВ

Изменение продаж, % (сумма продаж в деньгах с декабря 2023 г. по ноябрь 2024 г.)



Источник: NielsenIQ

Затянув пояса

Как ретейлеры подстраиваются под тренды

Ретейлеры назвали пять основных трендов, которые доминировали на казахстанском FMCG-рынке в 2024 году. Как сети под них адаптируются и чего ожидают от 2025-го – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Тренды, которые выделяют казахстанские ретейлеры

Ценовая чувствительность

Основной тренд, о котором говорят ретейлеры, – в условиях продолжающегося роста цен и инфляционного давления покупатели стали более чувствительными к ценам, мониторят разные каналы продаж, сравнивают и ищут, где дешевле.

«В последние годы на фоне глобального кризиса опять вернулся такой показатель, как индекс цены. До 2020-х индекс цены стал терять свои позиции. Для людей был важнее сервис, удобство, возможность найти в одном магазине все, что нужно. То есть показатель комфорта был важнее цены. Сейчас же опять в Казахстане большое значение начинает приобретать цена, потребители очень жестко стали реагировать на повышение цен», – говорит исполнительный директор сети Toimart Демид Самошкин.

«Покупатели меньше зависят от брендов, больше ориентируются на скидки. Например, раньше они предпочитали кофе определенных брендов, сейчас – выбирают тот кофе, который представлен на промо. Объем промо в товарообороте вырос на 4% за год», – делится пресс-служба торговой сети Magnum.

«Доля промотоваров в чеке стала гораздо больше. Это продолжается на протяжении последних 10 лет. То есть, если мы возьмем 2015 год, то тогда доля промо была порядка 15–20%. Сейчас в товарообороте сети у нас доля промо достигает в определенные периоды 45, иногда 50%», – добавляет Самошкин.

Также, по данным Magnum, покупатели переходят в другие ценовые сегменты. «Например, объем продаж натурального сыра (из цельного молока) в килограммах – сокращается. А объем продаж менее дорогого сырного продукта (с добавлением растительных жиров) – растет», – сообщает пресс-служба ретейлера.

«Наши покупатели, которые в основном являются представителями NoReCa и магазинов у дома небольшого формата, хотят сократить свою себестоимость, поэтому находятся в постоянном поиске более выгодных предложений», – делится наблюдениями финансовый директор METRO Kazakhstan Станислав Ким. В компании ожидают, что экономия и ценовая чувствительность останутся



Фото: Илья Ким

Как ретейлеры подстраиваются под эти тренды

Развитие собственной логистики

В сети Toimart решили сокращать издержки за счет собственного импорта. «Когда мы самостоятельно завозим товар, мы имеем возможность контролировать дополнительную стоимость, мы сами запускаем промо на него и сами управляем этой категорией. Также у нас есть прямые поставки от поставщиков, минуя дистрибьютора. Например, мы работаем напрямую с заводом Zewa. Выходя напрямую на производителя, мы даем покупателю более интересную цену», – рассказывает Демид Самошкин.

По его словам, в 2024 году сеть значительно нарастила прямые контракты. Однако показательным для компании станет 2025 год, считает спикер. «В апреле мы открываем склад категории «А» под Алматы на 20 тыс. квадратных метров. Мы централизуем все поставки через этот склад и будем развивать модель cross dock (логистическая система, при которой товары, поступившие на склад, не хранятся там долго, а практически сразу отправляются покупателю или в магазин. – «Курсив»). Это выгодно как поставщику, так и нам за счет того, что цепочка поставок сокращается», – рассказывает Самошкин.

Представитель Toimart также поделился с «Курсивом», что в сети, возможно, появится магазин в формате жесткого дискаунтера.

Развитие онлайн-канала

Кроме того, в 2025 году Toimart планирует запускать e-commerce направление. Но акцент будет делать на доставку не продуктов питания, а напитков, алкоголя и сопутствующих товаров (снеки, нарезки, кондитерские изделия). «Toimart изначально появилась как компания, которая продает напитки и алкоголь. Мы сильны в этой категории. В этом наше конкурентное преимущество. Напитки и алкоголь в наших продажах занимают более 40%. Мы делаем фокус на свои сильные стороны. Сейчас в e-commerce уже «красный океан», и прежде



Фото: Илья Ким

с ключевыми трендами на FMCG-рынке и в 2025 году, особенно если экономическая нестабильность сохранится.

Рост онлайн-продаж

Онлайн-канал продолжает активно расти. Участники рынка объясняют это несколькими причинами. Во-первых, это удобство – покупатели могут делать покупки, не выходя из дома, в любое время. Во-вторых, онлайн-магазины предлагают возможность легко сравнивать цены и находить более выгодные предложения. Также популярность онлайн-покупок стимулируется развитием быстрой доставки, позволяющей сэкономить время. Наконец, рост цифровизации и доступ к интернету делает онлайн-шопинг более доступным для большего числа людей.

В сети Magnum объем онлайн-покупок за 2024 год удвоился, на фоне этого продажи в офлайн-канале незначительно снизились. Демид Самошкин из Toimart отмечает, что прежде всего большой переток из офлайна в e-commerce происходит в таких категориях, как «бытовая химия», «товары для дома», «косметика и парфюмерия».

«Онлайн-продажи продолжают расти, особенно за счет интеграции новых технологий, таких как персонализированные предложения на основе искусственного интеллекта, и развития омниканальных стратегий, когда покупатели используют как онлайн, так и офлайн-каналы в рамках одного процесса покупки», – прогнозирует Станислав Ким.

Сокращение торговых площадей

На фоне роста e-commerce еще большую значимость для ретейлеров начинает приобретать такой показатель, как выручка с одного квадратного метра. «Если мы вспомним 2008 год, на коне были форматы гипермаркетов и супермаркетов с площадью 5 тыс. «квадратов». Лет через семь, к 2016–2017 годам, наиболее популярными стали супермаркеты с площадью около 700–1000 «квадратов». И многие сети пошли в этот формат. Сейчас золотое сечение это уже 250 «квадратов». То есть мы видим, что идет сокращение площади. Потому что темп жизни

растет, люди экономят не только свои деньги, но и свое время. А пока в гипермаркетах все обойдешь и купишь, тратится много времени. Поэтому сейчас на рынке развивается формат магазина у дома», – объясняет Демид Самошкин. Он добавляет, что Toimart MIX – формат маленьких магазинов, который запустили полтора года назад, показывает «очень хорошие результаты».

О росте интереса к формату магазинов у дома на рынке Казахстана говорит и Станислав Ким на примере сети My Mart (франшизная сеть минимаркетов от METRO). «Этот формат становится все более популярным, особенно в спальных районах и современных жилых комплексах, благодаря удобству, близости к дому и возможности быстро приобрести необходимые товары. На примере нашей сети My Mart мы отмечаем устойчивый рост продаж в 2024 году. Количество магазинов за прошлый год увеличилось с 45 до 96. Оборот сети вырос больше, чем в два раза, по сравнению с 2023 годом. Это было обусловлено как ростом числа магазинов и увеличением числа покупателей, так и ростом среднего чека за счет глубокого анализа и расширения ассортимента».

В Magnum также продажи магазинов у дома выросли на 5% за год, в то время как продажи в гипермаркетах продолжили сокращаться.

Рост категории «фреш»

Участники рынка отмечают, что потребители все чаще обращают внимание на здоровое питание. В результате растет спрос на свежие продукты, такие как овощи, фрукты, мясо, рыба и молочные изделия.

«Если рассматривать категорию алкогольных напитков, то мы наблюдаем, что падают продажи крепкого алкоголя. Не только у нас – в целом по миру. Это, опять же, говорит о том, что молодое поколение выбирает для себя здоровый образ жизни», – считает Демид Самошкин.

«Спрос на свежие категории, вероятно, будет усиливаться, особенно в сегменте органических и местных продуктов, что связано с ростом интереса к локальным производителям», – предполагает Станислав Ким.

Запрос на экологичность

Еще один тренд, который отметили в METRO Kazakhstan, – запрос со стороны покупателей на устойчивость и экологичность. «Несмотря на экономические трудности, часть покупателей, особенно из среднего и выше среднего классов, стала обращать внимание на экологичность товаров. Это проявляется в предпочтении продукции с перерабатываемой упаковкой, а также в интересе к брендам, которые демонстрируют приверженность принципам устойчивого развития», – говорит финдир компании. По его мнению, этот тренд будет только усиливаться благодаря представителям поколения Z и миллениалов, которые готовы выбирать бренды, соответствующие их ценностям, даже если это потребует дополнительных затрат.

Наращивание доли СТМ

Одним из эффективных способов улучшения своих бизнес-показателей на фоне снижения покупательской активности ретейлеры считают расширение ассортимента товаров под собственными торговыми марками (СТМ).

«СТМ являются важной частью нашей стратегии, так как они позволяют нам предлагать покупателям качественные товары по более доступным ценам, что особенно актуально в условиях повышенной ценовой чувствительности. Мы видим большой потенциал в дальнейшем развитии СТМ, особенно в категориях продуктов питания, бытовой химии и товаров для дома, и планируем продолжать инвестировать в качество и разнообразие нашей продукции под собственными брендами, ведь это в первую очередь помогает нашим покупателям приобретать товары по выгодным ценам без ущерба качеству», – говорит Станислав Ким.

В Magnum отметили, что доля продаж СТМ в их сети уже превысила 5% от общего оборота, и 11% от тех категорий, где СТМ присутствуют. «В этом году мы ожидаем двузначного роста СТМ. Мы видим, что наши любимые покупатели любят наши частные марки. Людям нравится, что такой же товар, как у других производителей, у нас стоит дешевле. Либо стоит так же, но качество выше», – считают в пресс-службе сети.

чем идти туда, нам нужно четкое позиционирование и четкая дифференциация от наших конкурентов. Поэтому мы будем доставлять только алкоголь и напитки по выгодным ценам», – объясняет Демид Самошкин.

Активно развивать свой онлайн-платформы планируют в METRO. «В 2024 году мы улучшили функционал нашего сайта и мобильного приложения. Мы также расширяем географию доставки, чтобы охватить больше регионов Казахстана», – рассказывает Станислав Ким.

Запуск акций и промо

Чтобы стимулировать покупателя, в Toimart планируют запускать свои крупномасштабные акции, а также продолжать те акции, которые были в прошлом году. В METRO Kazakhstan, наоборот, решили не делать ставку на частые и агрессивные промоакции. Ретейлер развивает модели VMPL (buy more, pay less – покупай больше, плати меньше) – систему многоуровневых цен, при которой клиенты получают выгоду от оптовых закупок, и EDLP (every day low price – каждый день низкая цена) – политику долгосрочных низких цен, позволяющую клиенту планировать закупки без необходимости ждать акций.



Фото: Илья Ким

LIFESTYLE

Пьемонт означает «у подножия гор». Этот регион на северо-западе Италии действительно с трех сторон окружен горами. Добраться сюда из Казахстана можно примерно за полдня – прямой рейс Алматы – Милан авиакомпании Neos займет восемь часов, и еще пару часов – поезд Милан – Турин. Начинать исследование региона можно прямо с Порты-Нуова, главного железнодорожного вокзала Турина. Величественный фасад вокзала заслуживает, чтобы внимательно его рассмотреть – поэтому не забудьте обернуться, выйдя со станции.



Пешеходный Турин

Административный центр региона Пьемонт – Турин – прекрасное место для пешеходных прогулок. От вокзала за 20 минут несложной прогулки можно дойти до площади Piazza Castello – исторического центра города. Здесь сразу несколько дворцов-музеев, в том числе Королевский дворец, в котором сейчас расположен художественный музей, а если пройти чуть дальше – Туринский собор и Башни Палатин – величественные городские ворота римской эпохи, в арки которых несколько веков назад въезжали колесницы.

От центра Турина по мощным улочкам за полчаса можно добраться до набережной реки По, посидеть в местных кафе и ресторанчиках, любящих на мосты и храмы, а затем дойти до парка Валентино с одноименным замком XVII века, построенным во французском стиле. Раньше замок был одной из резиденций герцогов Савойских, а сейчас это корпус архитектурного факультета Туринского университета.

В Турине почти полсотни музеев. Самые популярные из них это Египетский музей и Музей кино. В туринском Египетском

музее собрана крупная коллекция артефактов. А в музее кино, расположенном внутри башни Mole Antonelliana, можно погрузиться в историю кинематографа.

Даже бесцельно гуляя по городским улицам, можно обнаружить свою «жемчужину». Так, заглянув в один из католических соборов, мы попали на концерт Баха. К слову, классика в Турине в исполнении уличных музыкантов звучит почти на каждой площади.

Нагуляв аппетит, можно отправиться в предместья Турина, чтобы попробовать местные вина и национальные блюда.

Вина Пьемонта

Лозы на холмах и в предгорьях Пьемонта, напитанные итальянским солнцем, горным воздухом и густыми туманами, дают специфические и уникальные сорта винограда.

Одно из лучших вин Пьемонта – тонкий и танинный Неббиоло (Nebbiolo), который культивируют в провинции с XIV века. С мясными блюдами отлично сочетается еще одно местное вино – мягкое и бархатистое Барбера (Barbera) с ароматами спелой вишни, сливы, пряностей. Из белых пьемонтских вин прекрасны цветочный Арнеис (Arneis), насыщенный Шардоне, Кортесе (Cortese) с травяными нотками и ароматный автохтонный Тиморассо (Timorasso), которые в 80-х годах

местные продукты) мы попробовали в аутентичной обстановке фермерского дома Роланда (Cascina Roland), стоящем среди холмов долины Валь-ди-Суза. Свое название дом Роланда получил из-за большого расщепленного надвое валуна, расположенного рядом со стенами фермы. По местной легенде камень своим мифическим мечом Дюрандалем разрубил Роланд, самый храбрый паладин Карла Великого.

Винтажный поезд и «медленный туризм»

С туринского вокзала Porta Susa каждый час отправляются поезда в местную столицу лыжной культуры – Бардонекию, небольшой курортный городок в итальянских Альпах. Бардонекия – главная точка нашего путешествия, здесь в январе 2025 года прошла 70-я встреча Международного клуба журналистов-лыжников (Ski Club of International Journalists, SCLJ). На этот ивент собираются журналисты – фанаты лыж из разных стран, вместе катаются и обсуждают актуальные темы для отраслевого сообщества. Ну и, конечно, тестируют горнолыжный курорт. С середины XX века, когда прошла первая встреча журналистов-лыжников, SCLJ посетил более семидесяти горнолыжных курортов и рассказал о них миллионам читателей во всем мире. На встрече в Италии отправилась и команда казахстанских журналистов из разных СМИ, в том числе и из «Курсива».

Мы поехали в Бардонекию не на традиционном, а на историческом поезде. Проект восстановления заброшенных железнодорожных линий – Binari senza tempo («Вечные пути») – фонд FS Italiane, управляющий железнодорожным наследием Италии, запустил в 2014 году. И на сегодня паровые и электрические вагоны 1920-х и 1950-х годов в прекрасном рабочем состоянии курсируют по 13 железнодорожным линиям общей

Пьемонт: горы, лыжи и вино

Абруццо и археологические памятники Кампании и Сицилии, объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. «Наши исторические железные дороги предлагают путешественникам возможность сбавить темп и остановить свой взгляд на художественных и экологических сокровищах, ароматах и цветах Италии, которые привычка к скорости заставила нас забыть», – говорят в фонде.

Винтажный поезд до Бардонекии, как и 100 лет назад, тянет старомодный электровоз E626 (с 1927 по 1939 год было выпущено всего 448 таких электровозов), прозванный за массивный внешний вид «боевым локомотивом». Элегантные вагоны первого класса меблированы бархатными сиденьями и дамасскими шторами. А в вагонах второго класса обстановка «спартанская», с деревянными сиденьями. Этот исторический поезд – дань уважения знаменитым «снежным поездам», которые во второй половине XX века курсировали в зимний сезон на горнолыжных курортах Бардонекии из Турина, Милана и Генуи.

Маршрут проходит через перевал Фрежюс (1295 метров внутри туннеля), второй по высоте железнодорожный перевал в Альпах (первый – Бренер с высотой 1371 метр). Туннель спроектирован с S-образными изгибами, чтобы уменьшить уклон. За окном, сменяя друг друга, мелькают уютные городки с черепичными крышами, старинные виадуки и горные долины с водопадами. После станции Буссолено пейзаж меняется – теперь из окна видны заснеженные горные склоны Альп.

Жемчужина Валь-ди-Сузы

Бардонекия расположилась на высоте 1312 метров над уровнем моря в солнечной долине Валь-ди-Суза в окружении альпийских трехтысячников. Горный курорт известен с начала прошлого века и является популярным местом проведения уик-энда для жителей Турина и Милана. Французы в Бардонекию тоже не редкость – совсем рядом с курортом находится тоннель, который соединяет Италию и Францию.

Инфраструктура курорта была обновлена к Олимпийским играм 2006 года. Для проведения соревнований сноубордистов здесь соорудили хафпайп, а для лыжников оборудовали трассу для параллельного слалом-гиганта.

В Бардонекии три зоны катания – Campo Smith, Melezet и Jafferau с более чем 100 км трасс, соединенных двумя десятками подъемников и автобусными маршрутами. В зоне катания Jafferau есть трасса длиной 11 км, которая спускается с высоты 2800 до 1300 метров. Это одна из самых длинных горнолыжных трасс в Альпах. Кроме того, на курорте прекрасные условия для внедорожного катания. Во время нашей поездки в Бардонекию регулярно валил снег, поэтому powder day у любителей покатаются по пухляку случался буквально через день.

На трассе Olimpica в районе Melezet, где в январе проходили соревнования Универсиады, а несколько дней назад – Кубок



Европы по горным лыжам среди женщин, состязались и журналисты-лыжники. Соревнования по горным и беговым лыжам – еще один элемент международной встречи SCLJ. До центра беговых лыж Pian del Colle, так же, как до любого из «горнолыжных» районов, можно быстро добраться на бесплатном автобусе. На Pian del Colle есть трассы не только для лыжников, но и для любителей треккинга (эти трассы тоже готовят ратраком). Например, 12-километровый пеший маршрут до Grange di Valle Stretta (1750 метров над уровнем моря). Именно с соревнованиями журналистов на лыжном стадионе Pian del Colle оказалась связана курьезная история. Традиционно участницы встречи SCLJ едут трассу покорооче, около 3 км, а участники подлиннее – около 5 км (за исключением мужчин возраста 60+, которые тоже бегут короткую дистанцию). Спортивный директор SCLJ итальянец Дарно Кавальери объявил, что в Бардонекии дистанции будут 2,5

км и 4,5 км. Стартовала первая группа участников, вторая, третья... На финише многие сетовали, что дистанция показалась уж слишком длинной и бежать было тяжело. А на награждении организаторы признались, что у них произошла накладка, и все категории участников пробежали 4,5 км. Организатор лыжной гонки артистично упал на колени в жесте покаяния и получил символический пиннок от своих товарищей за такой промах. Но спортивный принцип был сохранен – ведь все оказались в равных условиях. У казахстанской команды SCLJ в дисциплине cross-country skiing – три победы и одно серебро, так что на награждении нашу команду совершенно заслуженно назвали dream-team. И хотя в слалом-гиганте у казахстанцев была только бронза, командный медальный зачет выиграла именно наша команда.

Текст подготовила
Наталья КАЧАЛОВА
Фото предоставлены GIS



прошлого века оказались на грани исчезновения, но были восстановлены местными виноделами.

Пьемонтские вина и пьемонтская кухня (в приготовлении блюд использовались только

протяженностью почти 1 тыс. км на всей территории Италии. Сеть дорог проходит через холмистые ландшафты Монферрато, космические пейзажи Крете-Сенези, заснеженные окрестности плато

FREEDOM TICKETON

В КИНО?
С картами Freedom Bank выгодно!

Кешбэк до 17%

FREEDOM BANK

Сольный концерт T-FEST!

г. Алматы – 1 марта
г. Астана – 2 марта

РУКИ ВВЕРХ!

Концерт «Руки вверх»

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

BLUE

г. Алматы – 12 марта
г. Астана – 13 марта

CHART MIX PROJECT

г. Алматы, Almaty Arena,
29 марта, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

MOT

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