

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
АМАПАТ И ПАРТНЕРЫ

стр. 2

ТЕХНОЛОГИИ:
АНГЕЛЬСКОЕ ЛИЧИКО

стр. 6

ТЕНДЕНЦИИ:
ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ

стр. 8

LIFESTYLE:
НА ЧТО ТРАТЯТ ДЕНЬГИ ВИННЫЕ
КОЛЛЕКЦИОНЕРЫ

стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

K Kursiv Research
Ratings

Микрофинбум: продолжение

Что позволило
активам МФО
в 2022 году взять
планку в 1 трлн тенге

Казахстанский рынок микрофинансовых организаций (МФО) второй год остается наиболее быстрорастущим сегментом отечественного финсектора. За год активы МФО и ссудный портфель выросли почти на треть, выручка и чистая прибыль – почти в полтора раза. Внутри группы 10 лидирующих МФО выделяются четыре компании, специализирующиеся на операциях с автомобилями. На фоне распространения госпрограмм на МФО фиксируется бурный рост портфелей заемщиков из сегмента МСБ.

На серьезных дрожжах

Минувший год был очередным периодом бурного роста рынка МФО. Балансы микрофинансовых компаний, которые регуляторы (Нацбанк РК и Агентство по развитию и регулированию финансового рынка) несколько лет назад обособили (ранее они учитывались в статистике НБ РК вместе с ломбардами и кредитными товариществами), в 2022 году продолжали расширяться. Активы выросли на 35,2%, обязательства – на 37,5%, капитал – на 29,8%. И хотя годом ранее показатели росли еще более динамично (например, активы увеличились на 82%), в масштабах других индустрий в экономике, в том числе финансовых, даже такие темпы роста впечатляют. Для сравнения: активы банков за 2022 год с учетом заключительных оборотов выросли на 18,4%.

И хотя по размеру активов эти два сектора – банковский и микрофинансовый – соотносятся как арбуз и горошина (активы БВУ почти в 45 раз больше), к достижениям МФО в минувшем году можно отнести преодоление планки в 1 трлн тенге по объему активов – в 2023-й сектор вступал с размером активов в 1,1 трлн тенге. Ссудный портфель МФО в 2022-м вырос на 31,8% после 89,9% годом ранее и достиг 917 млрд тенге.

> стр. 4



Фото: Shutterstock/Vera Larina

На наборе массы

Рынок фитнес-услуг в Казахстане вырос
на 21% в 2022 году

Рынок фитнес-услуг в РК сосредоточен в основном в двух мегаполисах – на них приходится больше половины всего объема. И даже в Алматы и Астане рынок далек от насыщения – его участники прогнозируют, что процент проникновения фитнес-услуг здесь удвоится за следующие 10 лет.

Анастасия МАРКОВА

Объем казахстанского рынка фитнес-услуг в 2022 году составил 198 млрд тенге, прибавив за год 21%. Такую оценку предоставило «Курсиву» агентство FitnessData, специализирующееся на маркетинговых исследованиях рынка фитнеса. Расчеты агентства основаны на налоговой отчетности компаний, анализе потребительского опроса и моделировании финансовых показателей с учетом площадей клубов и стоимости клубных карт.

> стр. 10



Новый выпуск
Вы найдете внутри

Казаться или быть

Как застройщики
повышают ценность
жилья через нейминг

Удачное название жилого комплекса способно повысить его статус и конечную цену жилья. «Курсив» изучил, какие метафоры лучшей жизни подбирают для своих проектов казахстанские девелоперы.

Наталья КАЧАЛОВА

Над разработкой названий ЖК у застройщиков трудятся целые команды специалистов. Яркие или спокойные, пафосные или просто благозвучные названия жилых комплексов должны вызывать желаемые эмоции и ассоциации, и, в конечном итоге, привести целевую аудиторию в офис продаж застройщика. В каком жилом комплексе вы, при прочих равных, предпочтете приобрести квартиру – в Geneva Elite Apartments (клубном доме Посольский, Dolce Vita Residence) или в ЖК в районе старого аэропорта (МЖК «Молодежный», Dream House, «Мекен»)?

> стр. 11



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/redrawil

Не совсем отработанные поставки

Несырьевой экспорт РК состоит из товаров,
которые сложно назвать высокотехнологичными

Разбор несырьевого экспорта РК по методологии так называемых широких экономических категорий (ШЭК) показал, что казахстанская экономика продолжает опираться на базовые отрасли.

Аскар МАШАЕВ,
Тамерлан БАБАЕВ

Kursiv Research классифицировал казахстанский экспорт по широким экономическим категориям, разработанным статотделом Секретариата ООН еще в начале 1970-х. Важной особенностью классификации ШЭК является группировка импорто-экспортных потоков на сырьевые и обработанные (несырьевые) товары. Такие аналитические разрезы не позволяют сделать общепринятая большинство стран Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), разработан-

ная Всемирной таможенной организацией в 1983 году. Отметим, что официальная статистика РК, как и других стран, представляет товарные потоки между странами в классификации ГС.

Несколько лет назад Бюро национальной статистики АСПР РК (тогда еще Комитет по статистике МНЭ РК) предоставляло динамические ряды по несырьевому экспорту.

> стр. 3

K Kursiv Research
Report



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

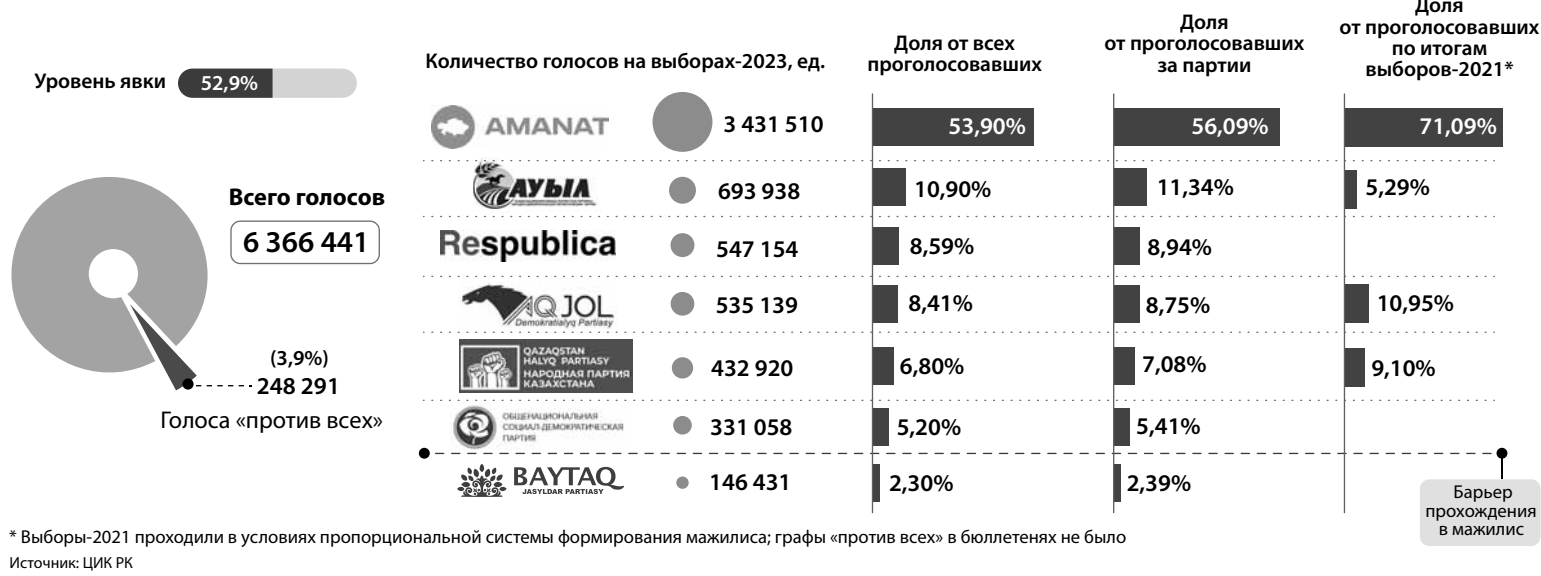
Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Итоги парламентских выборов-2023 в Казахстане по партийным спискам



Аманат и партнеры

Партия власти по итогам парламентских выборов сохраняет большинство в мажилисе

По итогам парламентских выборов, проведенных по новой системе, уверенную победу одержал Amanat (ранее партия называлась «Нур-Отан»): партия, возглавляемая бывшим главой администрации президента и спикером мажилиса VII созыва Ерланом Кошановым, набрала более 50% голосов по партийным спискам. Кроме того, подавляющее большинство победителей по одномандатным округам являются членами Amanat или тяготеют к некогда единственной партии власти.

Сергей ДОМНИН

Шесть из семи

Внеочередные парламентские выборы, прошедшие 19 марта этого года, показали, что политические реформы, запущенные президентом Касым-Жомартом Токаевым в последние несколько лет, пока не оказали существенного влияния на структуру основного органа законодательной ветви власти – мажилиса.

По предварительным итогам, общее количество избирателей, пришедших на избирательные участки, составило почти 6,4 млн человек, то есть явка (доля от всех граждан с избирательным правом) составила 52,9%. Для сравнения: на прошлых парламентских выборах (январь 2021 года) явка была на уровне 63,3%, на недавних президентских выборах – 69,4%.

Эти выборы стали первыми после конституционной реформы 2022 года, изменившей избирательную систему нижней палаты казахстанского парламента – с пропорциональной на смешанную (в мажилисе придут как депутаты, избранные по партийным спискам, так и одномандатники), поэтому окончательное соотношение сил в нижней палате парламента пока с высокой точностью определить сложно, но, судя по предварительным итогам, разительных перемен ожидать не стоит.

Среди партий уверенную победу одержал Amanat, получивший 53,90% голосов избирателей. Несмотря на формальную потерю статуса партии власти (в обновленной Конституции РК закреплена норма о запрете президенту на период осуществления полномочий состоять в политических партиях), Amanat сохранил опыт, ресурсы, самое большое количество членов и мощный партактив в регионах, представленный в том числе чиновниками и топами крупного

бизнеса. Сложение этих факторов в конечном счете обеспечило Amanat уверенную победу.

Вторым оказался «Ауыл», на выборах 2021 года не преодолевший тогдашний 7-процентный барьер входа в мажилис, а в этот раз набравший 10,90% голосов. Партия с почти 300-тысячной численностью – пожалуй, единственная в РК, делающая акцент на умеренном консерватизме.

Тройку замкнула созданная за несколько месяцев до выборов Respublica (8,59%), с небольшим отрывом от которой финишировал «Ак жол» (8,41%). Обе партии представляют умеренно правый спектр и опираются на предпринимателей и молодых профессионалов.

Народная партия Казахстана, наследница КНПК, получила 6,80% голосов избирателей. Впервые за свою многолетнюю историю в мажилисе попала ОСДП (5,20%). Не смогла преодолеть 5-процентный барьер партия «зеленых» – «Байтақ». Графа «Против всех» получила чуть более 248 тыс. голосов, или 3,9% от общего числа.

Забрали розницу

Высокий уровень концентрации на политическом рынке РК продемонстрировали и выборы депутатов-одномандатников. В 19 округах из 29 кандидаты-победители набрали 50 и более процентов голосов, поданных за кандидатов в мажилис. При этом

в четырех округах победители набрали от 60 до 70%, в трех – ушли в диапазон от 70 до 80%. Наиболее острая конкурентная борьба разыгралась в округе №7 (Шымкент), где победитель **Болатбек Нажметдинулы** получил всего 14,0% голосов избирателей, поданных за кандидатов. Высокий уровень конкуренции (победитель получил менее 30% голосов, поданных за кандидатов) фиксировался во всех трех округах Алматы. Самый высокий уровень поддержки победителя фиксируется в Актобинской области, где **Казыбек Алишев** набрал 76,2% от общего числа голосов, поданных за кандидатов.

В 24 из 29 округов победители выдвигались партией Amanat

Стандартные вопросы

Градус критики нынешних выборов со стороны иностранных наблюдателей оказался ниже, чем президентских. Если тогда Бюро ОБСЕ по демократическим институтам и правам человека (БДИПЧ) охарактеризовало выборы как лишенные конкуренции и с «плохим» подсчетом голосов и получило жесткую отповедь казахстанского МИДа, то сейчас оценка куда более сдержанная.

«В то время как выборы привнесли элементы конкуренции в политическую жизнь, наличие различных административных препятствий негативно сказалось на равенстве возможностей по проведению предвыборной кампании для ряда кандидатов-самовыдвиженцев», – отметили в миссии БДИПЧ по контролю за выборами. К таким препятствиям авторы отнесли практику снятия кандидатур с регистрации, отсутствие критических репортажей из-за «широко распространенной самоцензуры».

В заключение БДИПЧ признает, что «недавние изменения увеличили спектр политических возможностей», имея в виду возможность самостоятельного выдвижения и снижение требований по регистрации политпартий, но подчеркивают, что «требование о 10-летнем проживании для баллотирующихся кандидатов противоречит международным стандартам».

Миссия «отрицательно оценила» подсчет голосов на 58 из 128 участках, где, по мнению ее членов, были выявлены процедурные ошибки и упущения, а также игнорировались процедуры сверки данных. БДИПЧ сетует, что ЦИК РК не публикует дезагрегированные результаты выборов на региональном уровне.

После президентских выборов в прошлом ноябре госдеп США уже спустя два дня сделал заявление, где сослался на оценки БДИПЧ. В этот раз Вашингтон результаты выборов блогером не комментировал.

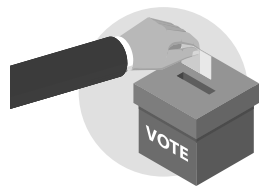
или имели к ней непосредственное отношение в последние несколько месяцев перед выборами.

После изменения избирательной системы нижняя палата казахстанского парламента, состоящая из 98 депутатов (до реформы – 107), на 70% будет формироваться на пропорциональной основе (по спискам прошедших в мажилис партий) и на 30% на мажоритарной (из победителей одномандатников). Таким образом, Amanat при новой модели может контролировать не менее 64 мест из 98 (около 65%), тогда как в прошлом созыве – всего 76 мест из 107 (примерно 71%).

Переход к смешанной избирательной системе от пропор-

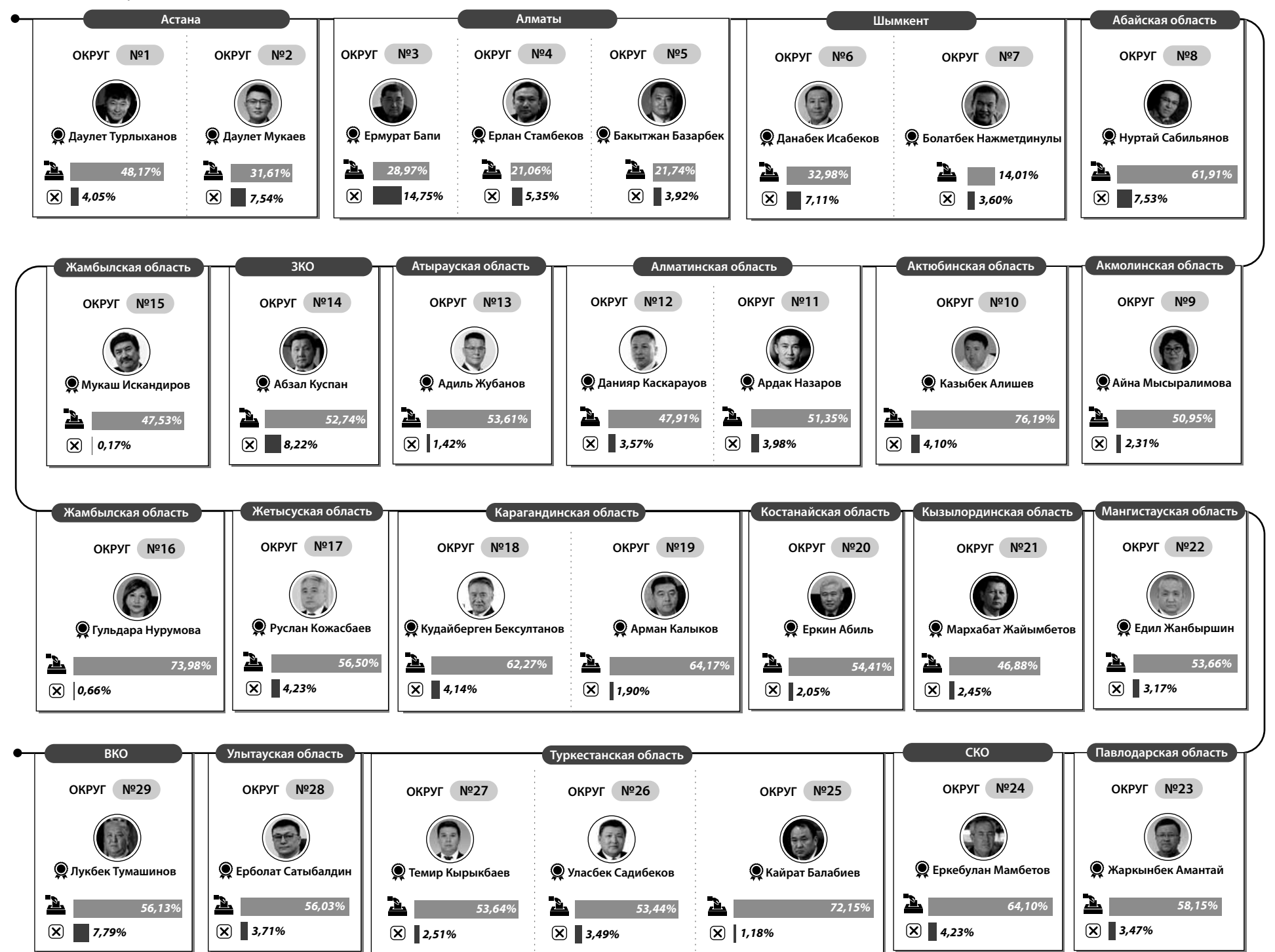
циональной позиционировался как попытка «лучше отражать интересы избирателей» (цитата президента Касым-Жомарта Токаева, который предложил реформу в марте 2022-го) и в конечном счете – усилить градус политической конкуренции.

Иными словами, если исходить из результатов нынешних парламентских выборов, переход на смешанную избирательную систему если ослабил самую мощную политическую партию страны, то незначительно. При этом по внешним признакам уровень конкуренции в парламенте по итогам выборов-2023 вырос: в мажилисе появились три новые партии и несколько одномандатников-самовыдвиженцев.



ИТОГИ ПАРЛАМЕНТСКИХ ВЫБОРОВ-2023 В КАЗАХСТАНЕ ПО ОДНОМАНДАТНЫМ ОКРУГАМ

🗳 Победитель 🗳 Доля голосов победителя от всех проголосовавших за кандидатов 🗳 Доля голосов «против всех»



Источник: ЦИК РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Меурет СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.dominin@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:
Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор Kursiv Research:
Аскар МАШАЕВ
a.mashaev@kursiv.kz

Обозреватель отдела
«Потребительский рынок»:
Анастасия МАРКОВА
a.markova@kursiv.kz

Обозреватель отдела
«Технологии»:
Ади ТУРКАЕВ
a.turkayev@kursiv.kz

Корректор:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Tel.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Tel.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство
в Астане:
РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водро-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
astana@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Астане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии
ТОО РПМК «Друж»
РК, г. Алматы, ул. Калдаккова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Не совсем отработанные поставки

Несырьевой экспорт РК состоит из товаров, которые сложно назвать высокотехнологичными

> стр. 1

Сейчас соответствующие данные регулярно публикует Центр развития торговой политики QazTrade, который подчиняется Министерству торговли и интеграции РК. Но речь идет об агрегированных значениях, без подразделения на подкатегории, что не позволяет анализировать обработанный экспорт более детально.

Поэтому Kursiv Research классифицировал казахстанский экспорт по методологии ШЭК с тем, чтобы глубже взглянуть на состояние нашей экономики и оценить результаты индустриализации, одним из индикаторов успеха которой были объем и динамика обработанного экспорта. Kursiv Research проанализировал данные с шагом в пять лет – 2012, 2017 и 2022 годы. Наш отчет переключается с экономической идей о том, что более сложный в технологическом плане экспорт отражает соответствующий уровень экономического развития. То есть динамика и структура казахстанского несырьевого экспорта отражают успехи и неудачи индустриализации.

Добавим, что наши данные несколько отличаются от опубликованных QazTrade. Максимальный разброс достигает 2%, что для аналитических целей текущего материала является незначительным отклонением. Оно могло возникнуть по двум причинам. Первая – мы использовали актуализированную статистику по экспорту. Вторая причина, возможно, кроется в различных методах конвертации товарных позиций. Чтобы классифицировать товарные позиции по методологии ШЭК, Kursiv Research брал актуальную для каждого изучаемого года таблицу конвертации.

Изменчивая цель

В индустриальной политике Казахстана величина обработанного экспорта нередко выступает количественным индикатором, указывающим на успех или провал соответствующих госпрограмм.

В 2010 году стартовала Госпрограмма форсированного индустриально-инновационного развития РК на 2010–2014 годы. В первой индустриальной пятилетке среди прочих ставилась задача нарастить объем несырьевого экспорта не меньше чем на 30% к уровню 2008 года. В этом смысле она оказалась неудачной: величина несырьевого экспорта по итогам 2014 года оказалась на 7,8% меньше базисного периода.

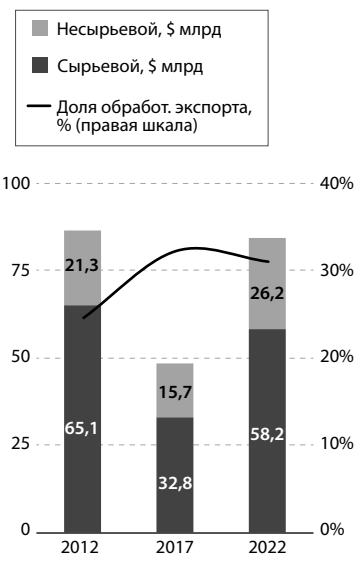
Следующим основным документом индустриальной политики стала Госпрограмма индустриально-инновационного развития РК на 2015–2019 годы. Ожидания на этот раз были скромнее: к концу пятилетки обработанный экспорт должен был вырасти на 10%. В последующих редакциях этот индикатор был исключен, остались плановые показатели по повышению обработанного экспорта для каждой отрасли отдельно.

В тексте программы встречается гипотеза авторов, что к 2025 году всеобщая доля обработанного экспорта может вырасти до 43%. Но при реализации необходимых для этого макроэкономических и геополитических событий. Среди них низкие цены на ресурсы, которые лишат Казахстан стабильного источника высокого дохода, и сильная экономическая интеграция в макрорегионе, что предоставит нам доступ к дополнительным рынкам и технологиям. Этого не произошло.

Третья индустриальная пятилетка стартовала с Госпрограммы индустриально-инновационного развития РК на 2020–2025 годы. Одна из четырех задач госпрограммы прямо касалась обработанного экспорта. Планировалось нарастить объем и расширить номенклатуру обработанных товаров, которые пользовались бы спросом как внутри страны, так и за ее пределами. Задача считалась бы выполненной, если бы в 2025 году экспорт товаров средней и высокой технологической сложности достиг \$23,6 млрд.

2022 год стал рекордным в абсолютных цифрах

Объем казахстанского экспорта по степени обработки и доля несырьевого экспорта



Источник: расчеты Kursiv Research

В середине 2022 года власти заменили эту программу другой – Программой развития внутристрановой ценности и экспортно-ориентированных производств на 2022–2026 годы. Целевой индикатор программы: «производство востребованных на внутреннем и внешнем рынках промышленных товаров – 761 единица, в том числе ключевых товаров – 106 единиц».

Индикатор по объему нессырьевого экспорта также сохранил другой действующий документ. В нацпроекте «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев» правительство ожидает роста нессырьевого экспорта до \$29,5 млрд по итогам 2025 года.

Слабо обработанный

По расчетам Kursiv Research, нессырьевой экспорт РК по итогам 2022 года достиг \$26,2 млрд – рекордный показатель за последние десять лет. Пять лет назад обработанный экспорт составил \$15,7 млрд, в 2012 году – \$21,3 млрд.

В относительном выражении речь идет о 31,1% нессырьевых поставок по отношению ко всему экспорту РК, что чуть хуже показателя пятилетней давности. Тогда доля нессырьевого экспорта, находившаяся на уровне 32,3%, была обеспечена за счет низких нефтяных котировок. В 2012 году на фоне высоких нефтяных цен доля обработанного экспорта установилась на уровне 24,6%.

Детальный анализ нессырьевого экспорта в разрезе подкатегорий, по которым экспорт в 2022 году превысил \$1 млрд, отражает успехи казахстанской индустриализации.

Исторически в структуре обработанного экспорта самая высокая доля у товаров, которые относятся к подкатегории «исходные продукты для промышленности». По итогам 2022 года она составила 66%. Правда, в десятилетней ретроспективе доля сокращается: пять лет назад – 75%, еще пять лет назад – 67%.

В минувшем году Казахстан на поставках обработанных исходных продуктов для промышленности заработал \$17,4 млрд, что на 48% больше результата 2017 года. Согласно методологии ГС речь идет об отгрузках таких товаров, как катодная медь (\$3,2 млрд, прирост на 62% по сравнению с 2017 годом), уран (\$2,6 млрд, +97%), феррохром (\$2,3 млрд, +28%), цинк (\$0,7 млрд, –6%) и алюминий (\$0,7 млрд, +46%). В сумме первая пятерка обеспечила более половины нессырьевых поставок подкатегории «исходные продукты для промышленности». Добавим, что ключевым фактором роста оказалась цена.

В структуре обработанного экспорта второе место за подкатегорией «капитальное оборудование (кроме транспорта)», детали и принадлежности». В 2022 году Казахстан отгрузил эти товары чуть больше чем на \$2,4 млрд, что больше результата пятилетней давности в 4,5 раза. Взрывная динамика легко объяснима, если проанализировать топ-5 этой под-

категории. Среди них смартфоны (\$685 млн, в 61 раз больше по сравнению с 2017 годом), ноутбуки (\$178 млн, в 117 раз больше), системные блоки (\$110 млн, в 32 раза больше), подшипники с цилиндрическими роликами (90 млн, в 2 раза больше), а также коммутаторы и маршрутизаторы (\$55 млн, в 6 раз больше).

Экспорт, вернее реэкспорт, гаджетов сложно назвать успехом казахстанской индустриализации. Но экспорт тепловыделяющих элементов, которые по объему контракта расположились на шестой строчке в подкатегории «капитальное оборудование (кроме транспорта)», детали и принадлежности», можно назвать плодом долголетней работы по углублению передела в урановой промышленности. По итогам 2022 года поставки составили порядка \$51 млн.

Отгрузки твэллов для ядерных реакторов АЭС – новинка в экспортной корзине Казахстана. Их производят на казахстанско-китайском совместном предприятии «Ульба-ТВС». В декабре 2022 года состоялась первая поставка таких конструкций для китайской ядерной корпорации CGNPC-URC.

На третьем месте в общем объеме нессырьевого экспорта подкатегория «обработанное топливо и смазочные материалы». В 2022 году товаров этой группы было отгружено на \$2,4 млрд, что на 18% больше результатов пятилетней давности. Но на более длительном временном отрезке наблюдается сокращение поставок этой подкатегории: в 2012 году было отгружено на \$4,4 млрд.

Основная доля в подкатегории «обработанное топливо и смазочные материалы» приходится на прочие дистилляты, включая мазут. В 2022 году экспорт этой номенклатуры принес стране чуть больше \$1,4 млрд, или порядка 59% от всех отгрузок обработанного топлива и смазочных материалов. В 2012 году – чуть больше \$3 млрд, или 68%.

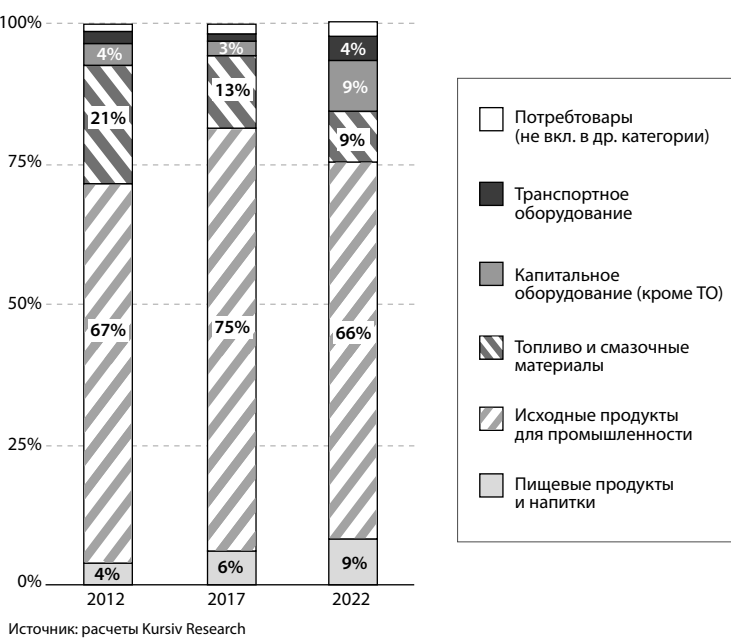
Одной из задач первой и второй индустриальных пятилеток была модернизация трех крупнейших нефтеперерабатывающих предприятий страны, которая затевалась, чтобы в РК выпускалось больше светлых нефтепродуктов. Проведенная модернизация трех НПЗ привела к сокращению производства темных продуктов, соответственно, сократились их отгрузки на внешний рынок. Помимо этого на подкатегорию «обработанное топливо и смазочные материалы» отрицательно влияет сокращение поставок сжиженного пропана. В 2022 году было отгружено на \$520 млн, тогда как в 2012-м – почти на \$794 млн. Уменьшение поставок вызвано ростом внутреннего потребления.

Мука и автомобили

Следующая заметная подкатегория в нессырьевом экспорте – «обработанные пищевые продукты и напитки», которые в свою очередь делятся на две группы продуктов: «для промышленности» и «для личного пользования».

У исходных товаров для промышленности самая высокая доля – 66%

Структура нессырьевого экспорта в разрезе подкатегорий, %



Источник: расчеты Kursiv Research

В минувшем году отгрузки этой подкатегории достигли \$2,2 млрд. За десять лет наблюдается значительный прогресс: положительная динамика составила 148%. Из этой суммы почти \$1,3 млрд приходится на обработанные пищевые продукты и напитки главным образом для промышленности и \$934 млн – главным образом для личного пользования.

Ключевой экспортной продукцией в подкатегории «обработанные пищевые продукты и напитки главным образом для промышленности» является пшеничная мука. В 2022 году было отгружено на \$753 млн, что на четверть больше результата 2012 года. Значительную динамику демонстрируют поставки подсолнечного и сафлорового масла, которые занимают вторую строчку в этой группе: если десять лет назад экспорт составил \$16 млн, то в минувшем году – \$265 (прирост в 16 раз). Тройку замыкают поставки пшеничных отходов: в 2022-м было отгружено на \$72 млн, в 2012-м – порядка \$9 млн.

В группе «обработанные пищевые продукты и напитки главным образом для личного пользования» лидируют поставки минеральных и газированных вод. Отгрузки выросли с \$26 млн в 2012 году до \$77 млн по итогам 2022 года (прирост почти в 3 раза). На второй позиции продукция, показавшая существенную динамику за десять лет: поставки пищевых смесей из животных и растительных жиров в 2022 году составили \$76 млн, тогда как в 2012-м – всего \$4 млн (прирост в 20 раз). В тройку ключевых экспортных позиций по данной подкатегории входят отгрузки и сафлорового масла: в минувшем году – на \$64 млн, десять лет назад – всего на \$10 млн.

«Транспортное оборудование, детали и принадлежности для него» – последняя подкатегория, величина экспорта по которой превышает \$1 млрд. В 2012 году экспорт составил \$445 млн, в минувшем году – \$1,1 млрд. В этой подкатегории, которая

Исходные товары для промышленности внесли значительный вклад в нессырьевой экспорт

Динамика нессырьевого экспорта в разрезе подкатегорий, \$ млрд



Источник: расчеты Kursiv Research

Всплеск на севере и в центре

Kursiv Research проанализировал отчеты по реализации планов развития каждого региона. Отслеживаются сотни показателей, важных из которых – выполнение плановых показателей по объему производства в обрабатывающей промышленности.

Из проанализированных отчетов выяснилось, что только два из 20 регионов не выполнили план по выпуску обрабатывающей отрасли. В числе аутсайдеров нефтеносные регионы – Атырауская и Мангистауская области, где объем производства в обработке не добрали 7 и 11% соответственно.

Три региона значительно перевыполнили план.

Лидером по динамике является Актюбинская область, которая превысила план на 72%. Собственный объем производства в обработке достиг 1,2 трлн тенге. Значительный вклад внесли такие подотрасли, как производство напитков (+66,4%), машиностроение (+40%), легкая промышленность (+19,4%) и выпуск рельсовой продукции (16,4%).

Напомним, что производство рельсов – это относительно новое направление в эко-

номике этого региона. Запущен в 2016 году Актюбинский рельсобалочный завод (АРБЗ) в рамках второй индустриальной пятилетки (кредитор инфраструктурных проектов – Банк развития Казахстана – предоставил заводу заем на \$284 млн) считается уникальным предприятием по производству дифференцированных термопрочных рельсов. АРБЗ является третьим в мире (Австрия, Китай) и единственным заводом среди стран Евразийского экономического союза по выпуску рельсов нового поколения с повышенной прочностью длиной до 120 метров.

Для модернизации магистральной железнодорожной сети АРБЗ ежегодно поставляет нацкомпании КТЖ порядка 80 тыс. тонн рельсовой продукции.

На втором месте Астана, где производство обработанной продукции выросло до 1,7 трлн тенге, соответственно, рост составил 49%. Заметный вклад внесли производство прочей неметаллической минеральной продукции (+50%) и металлургия (+43%). Одним из ключевых металлургических про-

изводств, расположенных в Астане, является аффинажный завод «Тау-Кен Алтын» (проект второй индустриальной пятилетки).

Тройку лидеров замыкает Костанайская область, которая перевыполнила план на 45%. Высокая динамика отмечается в машиностроении (+10,9%), стройиндустрии (+10,8%), а также в пищевой (+9,9%) и металлургической (+9,5%) промышленности.

Высокую динамику в машиностроении обеспечивают производитель сельхозтехники «АгромашХолдинг КЗ» и площадка по сбору автомобилей «СарыаркаАвтоПром» (САП). Первое предприятие, выпустив более 1 тыс. единиц самоходной техники, нарастило производство на 14%. Вторая компания в 2022 году произвела 70 тыс. автомобилей. Обе компании обозначились на индустриальной карте страны благодаря государственной поддержке. К примеру, САП был участником программы «Производительность-2020», в рамках которой освоил метод СКД-сборки, включая сварку и окраску кузовов, и тем самым углубил локализацию производства.

предполагает производство технически сложной продукции, произошли заметные структурные изменения.

На первом месте поставки автомобилей с объемом двигателя 1,5–3 литра. Если в 2022 году таких товаров было поставлено почти на \$210 млн, то в 2012-м – всего на \$3 млн. На втором месте поставки осей, колес, тележек для железнодорожных локомотивов и подвижного состава. Таких товаров по итогам 2022 было отгружено на \$133 млн, десятью годами ранее – на \$4 млн. Тройку замыкают части электрооборудования, предназначенные для двигателей транспортных средств, – наблюдается резкий рост с \$8 млн в 2012 году до \$115 млн по итогам минувшего года.

На первой базе

Вышеприведенный аналитический разбор нессырьевого экспорта показывает, что горно-металлургический комплекс остается ключевым источником обработанного экспорта. ГМК, как и нефтянка, имеет две уязвимости для устойчивого экономического роста: самочувствие отрасли напрямую зависит от мировых цен, а выпускаемую продукцию сложно назвать высокотехнологичной.

Сложная продукция, производство которой требует концентрации передовых знаний в экономике, представлена подкатегорией «капитальное оборудование (кроме транспорта)», детали и принадлежности». Здесь в последние годы наблюдаются успехи за счет реэкспорта гаджетов в Россию и страны ЦА.

Менее сложная продукция собрана в подкатегории «транспортное оборудование, детали и принадлежности для него». В целом она показывает успехи в развитии отечественного машиностроения. Налажен экспорт автомашин благодаря упорной работе правительства, которое длительный период пытается запустить полноценное автомобильное производство в стране. Пока что удается производить автомобили в режиме промышленной сборки, но наблюдаются подвижки в производстве железнодорожной техники. Корпус инженеров не набрал тех компетенций, чтобы выпускать двигатели для транспорта. Значительный экспорт в этом направлении, который проявился только в прошлом году, скорее результат геополитики, чем промышленной политики властей РК.

Цифры по нессырьевому экспорту АПК говорят о том, что отрасль производит больше промежуточных товаров, нежели поставляет на потребительский рынок готовой продукции.

Более детальный разбор казахстанского экспорта с помощью методологии ШЭК показывает, что основную массу обработанной продукции, которая конкурентна на мировых рынках, продолжают поставлять традиционные (базовые) сектора экономики, среди которых сельское хозяйство, ГМК и нефтехимия.

Казахстан еще не перешел к следующей фазе индустриализации, когда в экономике появляются прорывные для страны направления промышленности: производство оборудования для зеленой энергетики, биотехнологии, производство новых материалов и ИКТ. Именно такой переход – от базовых отраслей к отраслям новой экономики – описывали авторы программы второй индустриальной пятилетки.

4

«КУРСИВ», №11 (979), 30 марта 2023 г.

ЭКСПЕРТИЗА

Kursiv Research
Ratings

Микрофинбум: продолжение

Что позволило активам МФО в 2022 году взять планку 1 трлн тенге

> стр. 1

В структуре активов за год изменения незначительные: выданные займы составляют 83,2% (годом ранее – 85,4%), размещенные вклады – 4,6% (3,9%), кеш – 3,1% (без изменений), дебиторская задолженность сократилась с 2,2 до 1,6%, а доля прочих активов увеличилась с 5,4 до 7,5%. Движателем роста по-прежнему остается кредитование; ни рыночная ситуация, ни регулирование пока не стимулируют игроков диверсифицировать структуру активов. Сокращение дебиторки – еще один косвенный показатель здоровья сектора.

Как и годом ранее, обязательства МФО финансируются за счет привлекаемых компаниями кредитов и облигационных выпусков. За год доля займов увеличилась с 80,6 до 82,0%, долговых ценных бумаг – с 7,1 до 8,0%. Вес субординированного долга также вырос – с 1,8 до 2,1%, а «похудели» прочие обязательства (7,9 после 10,5%).

МФО продолжают наращивать выручку (под которой здесь понимаются все доходы микрофинансовых организаций – от получения вознаграждения, комиссий за операции, изменения финансовых активов и других операций): в 2022-м компании сектора заработали 509,1 млрд тенге – рост на 57,1% г/г (в 2021 году – на 109,7%). В структуре выручки главная статья – доходы от получения вознаграждения по предоставленным судам (микрокредитам), которые составляют 73,7% и за год выросли на 63,4%. Годом ранее динамика роста доходов от вознаграждения по микрозаймам была еще выше – 102,4%.

Чистая прибыль МФО по итогам 2022-го выросла на 41,3% и достигла 88,1 млрд тенге. Раствующий почти прямо пропорционально выручке и активам чистый доход МФО обеспечивает стабильно высокие показатели рентабельности: соотношение прибыли к выручке остается высоким – 17,3% (19,2% в 2021-м), прибыль к активам на конец периода – 8% (7,7%).

Консервативная десятка

В отличие от предыдущих периодов рост сектора МФО перестает быть экстенсивным, связанным с притоком новых игроков и их капитала. В отчетности по сектору, которую публикует НБ РК, по итогам 2022-го отражены данные 228 компаний, тогда как годом ранее в сводном списке было 239 МФО.

Сектор МФО следует относить

к высококонцентрированным: по итогам 2022-го на крупнейшие 10 МФО приходится 74,5% активов, 77,2% ссудного портфеля и 80,9% обязательств сектора. Годом ранее структура основных балансовых показателей отличалась лишь на десятые доли процента.

Как и год назад, лидером остается КМФ. Компания в 2022-м продемонстрировала прирост активов на 27,5% – до 233,2 млрд тенге, ссудного портфеля (в сводной статистике НБ РК этот показатель приводится за вычетом резервов на обесценение) – на 25,8%, до 203,5 млрд. Компания активно кредитует МСБ, в том числе аграриев на юге страны. Согласно отчетности компании за III квартал 2022 года, основной прирост обязательств КМФ обеспечивали займы из стран ОЭСР. Основные источники фондирования – акционеры и международные институты развития. В числе кредиторов КМФ Азиатский банк развития (АБР), с которым в июне прошлого года компания подписала соглашение о займе в \$15 млн на финансирование проектов аграриев. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) в прошлом году прокредитовал КМФ на \$25 млн на поддержку малых предприятий, находящихся под руководством женщин.

С третьего на второе место в рейтинге казахстанских МФО поднялся MyCar Finance (в учредителях значатся два товарищества – моторная компания «Астана-моторс» и «Астана-Моторс Менеджмент»). Активы компании выросли на 45,4% (до 160,1 млрд тенге), ссудный портфель – на 40,0% (до 152,3 млрд). Компания кредитует под приобретение нового автомобиля или авто с пробегом, модельный ряд

Ссудный портфель МФО Казахстана

Год	Объем, млрд тенге	Доля от активов, % (правая шкала)
2020	366	82%
2021	696	85%
2022	917	83%

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК

Структура активов и обязательств МФО Казахстана в 2021 и 2022 годах, %

Категория	2021		2022	
	Доля, %	Изменение	Доля, %	Изменение
Займы выданные	85,4%	-2,0%	83,2%	-2,2%
Вклады размещенные	3,9%	+0,7%	4,6%	+0,7%
Денги и эквиваленты	3,1%	-0,1%	3,1%	0,0%
Дебиторская задолженность	2,2%	-0,6%	1,6%	-0,6%
Прочие	5,4%	+2,3%	7,5%	+2,1%

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК

Доля сомнительных и безнадежных займов в ссудном портфеле МФО Казахстана, %

Период	Сомнительные, %	Безнадежные, %
IV 2020	75,4%	7,5%
IV 2021	7,5%	7,5%
IV 2022	11,9%	7,5%

Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК

которых представлен в салонах Mусар.kz и КМК «Астана Моторс». Также MyCar Finance предоставляет возможность сделок С2С с поддержанными авто. В конце января компания распространила информацию о топ-3 моделях, под приобретение которых клиенты чаще всего берут заем, – это седаны Toyota Camry 70, Hyundai Accent, Hyundai Elantra (данные модели производятся на мощностях родственной MyCar структуре Hyundai Trans Kazakhstan). Кроме того, для автомобилей (как легковых, так и коммерческой техники) Hyundai компания предлагает несколько пакетных предложений со сниженной ставкой вознаграждения (ГЭСВ от 16,9 до 24,5%).

Со второго на третье место опустилась МФО «Тойота Файнанш Сервисес Казахстан». Компания, находящаяся под конечным контролем Toyota Motor Co., предоставляет кредиты на приобретение семи моделей автомобилей бренда Toyota (в основном модели SUV). Активы компании в 2022 году выросли на 25,6%, до 153,2 млрд, ссудный портфель – на 30,2%, до 135,4 млрд.

Как отмечается в финотчете компании за девять месяцев минувшего года, несмотря на проблемы с производственными мощностями (закрытие производства Camry и Rav4 на заводе в Санкт-Петербурге), «благодаря дальнейшему развитию рынка автомобилей с пробегом компания смогла выполнить и даже перевыполнить свои планы по продажам в феврале и марте 2022 года». Из отчетности за девять месяцев 2022-го ясно, что рост ссудника компании обеспечили займы физлицам, доля которых на балансе (к 12 месяцам 2021 года) составила 27,0% (до 128,3 млрд тенге), в

на рекордные в минувшем году 156,2% (до 39,7 млрд тенге), ссудный портфель – на 157,4% (до 38,3 млрд). Акционер этого МФО – Shinhan Card Co. Ltd. – корейская структура, родственная группе Shinhan, кредитующая в том числе и лизинг автомобилей, который у группы выделен в отдельный сегмент, его вес в структуре активов головной компании достигает 25% (последние данные – на III квартал 2021 года). В РК компания предоставляет беззалоговые кредиты физлицам и юрлицам, автокредитование новых и поддержанных (ГЭСВ от 27,9%) на срок от 3 (беззалоговые) до 7 лет авто. «Для того чтобы оформить микрокредит в «Шинхан Финанс», не придется собирать большой пакет документов и искать поручителей, что делает сервис компании доступным для большинства граждан РК. Еще один ее плюс заключается в том, что здесь взять деньги в долг на любые цели могут даже клиенты с неидеальной кредитной историей», – говорится в описании компании на портале Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК).

Показательно также и то, что среди топ-10 МФО присутствуют четыре компании, которые специализируются на операциях с автомобилями – к уже упомянутым MyCar Finance, ТФСК, «Шинхан Финанс» следует добавить занявший 6-е место TAS Finance Group с активами в 35,5 млрд тенге (+36,9%) и ссудником в 33,6 млрд (+57,3%).

Новичок в топ-10 – МФО «ФинтехФинанс», более известная по бренду Moneymap и являющаяся основным акционером другой МФО – «ОнлайнКазФинанс». Ресурс eGov.kz в числе акционеров «ФинтехФинанса» указывает

Solva Group Ltd. и IDF Eurasia (Kazakhstan) Limited. Бренд Moneymap позиционируется как «первая компания альтернативного кредитования в Казахстане, которая организовала процесс выдачи займа полностью онлайн – начиная от заполнения анкеты и заканчивая перечислением средств на счета клиентов». За минувший год «ФинтехФинанс» поднялся с 17-го на 10-е место по активам, которые выросли на 151,3%, до 21,3 млрд тенге, при этом ссудный портфель компании на конец 2022-го составил 11,0 млрд тенге (+85,4%), а обязательства – 7,1 млрд (+20,1%).

Финансовая разгрузка

Одно из важных регуляторных событий года – выполнение серии мероприятий в целях сокращения закредитованности населения, которая произошла с подачи политического руководства страны. Первая часть предложений касалась сокращения налоговой нагрузки граждан. АРРФР совместно с МФО планировало реструктуризировать проблемную задолженность 432 тыс. заемщиков на 33 млрд тенге и частичное прощение долга для 107 тыс. клиентов МФО почти на 1 млрд тенге, еще 28 тыс. заемщикам долги (0,6 млрд тенге) по займам МФО предлагалось полностью простить. Как подчеркивали в регуляторе и отраслевой ассоциации, реструктуризации, списания и прощения производились за счет самих кредитных организаций. По данным АМФОК, эти меры привели к сокращению количества проблемных заемщиков МФО в 3,5 раза.

Из отчета Первого кредитного бюро по беззалоговым займам кредитных организаций РК сле-

Показатели топ-10 МФО Казахстана по итогам 2022 года

Место по итогам 2022 года	Место по итогам 2021 года	МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	АКТИВЫ		ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ (ЗА ВЫЧЕТОМ РЕЗЕРВОВ НА ОБЕСЦЕНЕНИЕ)		ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
			Объем, млрд тенге	Динамика к 2021 году, %	Объем, млрд тенге	Динамика к 2021 году, %	Объем, млрд тенге	Динамика к 2021 году, %
1	1	KMF since 1997	233,2	27,5%	203,5	25,8%	180,6	28,6%
2	3	mycar finance	160,1	45,4%	152,3	40,0%	141,0	45,1%
3	2	FINANCIAL SERVICES TOYOTA	153,2	25,6%	135,4	30,2%	129,8	22,3%
4	4	SOLVA	85,8	27,8%	69,4	13,1%	66,4	23,5%
5	9	Shinhan Finance	39,7	156,2%	38,3	157,4%	31,0	274,3%
6	5	TASCREDIT	35,5	36,9%	33,6	57,3%	18,4	38,9%
7	6	ARNUR CREDIT	34,3	34,8%	28,0	25,7%	24,9	44,8%
8	8	Деньги Click	29,5	55,8%	18,6	8,3%	14,7	17,2%
9	10	АКФ Азиатский Кредитный Фонд	28,2	97,8%	17,5	43,4%	24,9	118,0%
10	17	Moneymap	21,3	151,3%	11,0	85,4%	7,1	20,1%
Всего по топ-10			820,9	35,3%	707,8	29,6%	638,8	38,2%
Концентрация топ-10			74,5%		77,2%		80,9%	

дует, что в течение 2020–2021 годов доля суд с просрочкой более 90 дней (NPL 90+) выросла с 11,1 до 28,5%, а к концу первого полугодия 2022-го достигла 30,1%. Результатом реструктуризации задолженности стало сокращение показателя до 21,7% (на начало 2023 года).

«Обстановка в секторе онлайн-кредитования на сегодняшний день стабилизирована, рынок остыл, приняты регуляторные ограничения, между участниками рынка онлайн-кредитования подписан меморандум об ограничении агрессивных темпов роста выдачи и проблемной задолженности», – отметил в интервью Kapital.kz глава АМФОР Ербол Омарханов.

При этом в целом по портфелю в течение 2022 года та доля судника, которую НБ РК в статистике отражает как безнадежные займы, росла и к концу IV квартала составила 11,9%, тогда как годом ранее показатель находился на уровне 8,6%.

Вторая часть – ограничения, которые должны не позволить наращивать долговую нагрузку в дальнейшем. Дважды регулятор

права клиентов микрофинансовых компаний «путем досудебного урегулирования споров, возникающих между МФО и их клиентами – физическими лицами». Омбудсменом стал бывший начальник отдела контроля финансовых организаций и защиты прав потребителей финуслуг в НБ РК Серикбай Башанов.

Где взять капитал?

В среднесрочной перспективе рынок МФО ожидает рост, однако темпы его продолжат затухать после высоких значений 2021–2022 годов. Причин несколько. Во-первых, все основные игроки в сектор уже пришли, и экстенсивного роста за счет расширения предложения уже не будет. Во-вторых, на МФО давят регуляторные ограничения, число которых, судя по всему, будет расти. Третий фактор – проблемы с привлечением капитала. Усложнившуюся ситуацию с фондированием фиксируют как в АМФОР, так и в компаниях-игроках (см. «Почему Solva делает ставку на «кредитование со смыслом?»). Ряд компаний вроде Solva перешли

Почему Solva делает ставку на «кредитование со смыслом»?



Константин БАРАБАНОВ,
генеральный директор
Solva Group Ltd.

Минувший год для рынка МФО был богат на важные изменения. В Казахстане сформированы два основных сегмента МФО, и в 2022-м эти сегменты подчинялись разным трендам. Первый сегмент – меньший по размеру – это кредитование до зарплаты (на срок до 45 дней с предельной ставкой 20% годовых), второй – длинные квазипанковские микрокредиты с предельной ставкой 56% ГЭСВ, которые регулируются аналогично банковским кредитам. В сегменте микрозаймов до зарплаты продолжилось существенное ужесточение регуляторных условий. Участники финансового рынка в целом приветствовали эти регуляторные новеллы, поскольку они позволили снизить долговую нагрузку на население и в какой-то степени выравнять конкурентные условия.

В сегменте длинных квазипанковских микрокредитов ключевым трендом было удорожание фондирования в связи с ростом базовой ставки, что в свою очередь стало следствием инфляционного давления. Количество источников формирования ликвидности для МФО сократилось, возник дисбаланс между постоянно растущей потребностью наших клиентов – микропредпринимателей и сроками получения институциональной ликвидности МФО. Например, локальные банки увеличили срок принятия решения о предоставлении или увеличении кредитных линий в среднем вдвое, до шести-семи месяцев. Вырос в силу геополитической нестабильности, валютных рисков и инфляции и срок принятия решений по кредитным заявкам у международных институтов развития, с которыми Solva начала активно сотрудничать в 2022 году.

На этом фоне основным источником фондирования для Solva стали облигационные программы, и теперь Solva является крупнейшим эмитентом облигаций в рознице. Solva стала первой микрофинансовой организацией в Казахстане, вышедшей на рынок публичного долга в августе 2020 года. За прошедшие три года Solva укрепила статус наиболее популярного эмитента среди долговых инвесторов, и сейчас в обращении находятся девять выпусков облигаций компании на биржах KASE и AIX номинальной стоимостью более 45 млрд тенге, а общий размер базы частных и институциональных инвесторов превышает 3000 участников. Свыше 85% инвесторов Solva реинвестируют купон в приобретение новых выпусков облигаций компании.

За последний год также подтвердился тренд на усиление регуляторного арбитража между МФО и банками в пользу последних. Это выразилось в изменении порядка расчетов коэффициентов платежеспособности и долговой нагрузки: с июля 2022-го МФО потеряли возможность учитывать платежи

заемщиков по кредитам при расчете КП и КДН. При этом у банков осталась возможность использовать транзакционные данные клиентов, а у МФО этих возможностей как не было, так и не появилось. По-прежнему только банки имеют право взимать комиссии. Важнейшим преимуществом БВУ остается право на выпуск платежных поручений-требований, этот механизм позволяет БВУ взыскивать просроченную задолженность со счета заемщика в любом банке страны с первого дня просрочки. МФО таких эффективных инструментов взыскания не имеет, это приводит к необходимости даже более строгого отбора заемщиков в МФО по сравнению с БВУ. Фактически происходит игра в одни ворота: МФО, в отсутствие возможности открытия счетов клиентам, перечисляет сумму микрокредита на счет в БВУ, который указал клиент. Таким образом, средства МФО формируются остатками на счетах БВУ, формируют транзакционный доход банка (за счет interchange или комиссий) и помогают БВУ обогащать транзакционную историю клиентов.

Наиболее важный тренд, который стал активно развиваться в 2022 году и, как мы надеемся, останется на рынке надолго, – это импакт-инвестирование и импакт-кредитование. Импакт-кредитование – это финансирование предпринимательских проектов, деятельность которых направлена на оказание измеримого, положительного социального и экологического воздействия наряду с получением прибыли. В настоящее время именно микрофинансирование является доминирующим инструментом импакт-инвестиций с фокусом на поддержке предпринимателей.

Кредитные институты все больше задумываются о том, как заемщик будет использовать полученные средства, как это повлияет на национальную экономику. Согласно проведенным нами исследованиям, каждый 1 млн тенге финансирования от Solva в адрес микро- и малого бизнеса позволяет нашим клиентам увеличить выручку минимум на 5 млн тенге в течение одного года. 20% наших клиентов смогли нанять дополнительных сотрудников в течение месяца после получения кредитных средств от Solva. Мы

видим прямой положительный эффект от нашей работы на развитии предпринимательства.

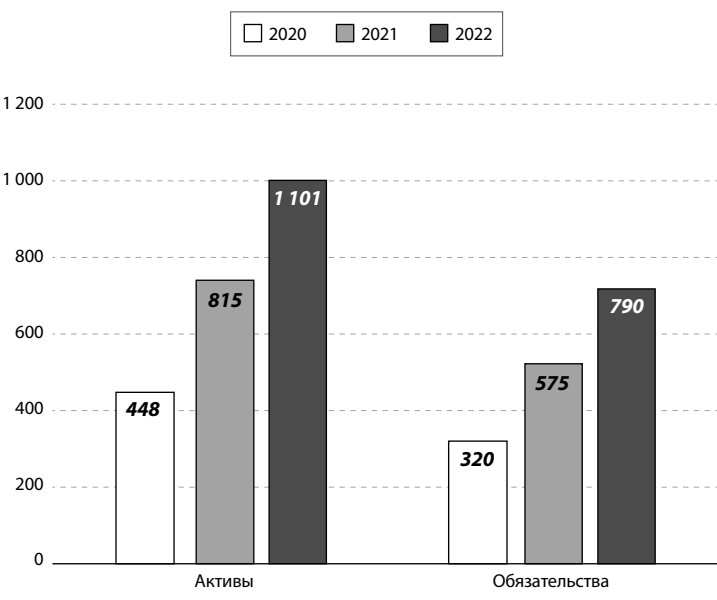
В 2022 году мы завершили трансформацию стратегии Solva с фокусом на работу с МСБ. В результате портфель беззалоговых микрокредитов МСБ за год увеличился вдвое, портфель потребительских микрокредитов, наоборот, снизился на 8%. Если по итогам 2021 года доля судсуд МСБ составляла 26%, то по итогам 2022-го эта доля выросла до 40%. В 2023 году мы ожидаем, что доля МСБ вырастет до 70%. Мы по-прежнему наблюдаем значительное недофинансирование в сегменте микро- и малого бизнеса, где проникновение кредитных продуктов составляет 13–16%, тогда как в потребкредитовании – уже более 50%.

Что касается новых сервисов, то в минувшем году мы продолжили реализацию стратегии наполнения продуктовой линейки банковскими продуктами. В прошлом году мы завершили процесс интеграции Solva с одним из БВУ, и теперь все наши клиенты имеют возможность получить финансирование сразу на новую виртуальную карту. Такая карта позволяет многим нашим МСБ клиентам разделить личные денежные потоки и финансовые потоки, связанные с ведением бизнеса. Сейчас мы занимаемся развитием интернет-банка для микропредпринимателей, постоянно наращиваем компетенции, стремимся предлагать предпринимателям больше инструментов.

Главным корпоративным событием для Solva 2022 года был запуск процесса трансформации в БВУ. После появления регуляторной возможности трансформации МФО в БВУ Solva начала приводить в соответствие структуру собственности и корпоративное управление. Осенью прошлого года мы завершили процесс трансформации в АО. Значительные инвестиции были направлены на совершенствование системы корпоративного управления, с нуля создан совет директоров, и в ближайшее время мы сможем анонсировать его состав. Мы также уделили значительное внимание росту компетенций управленческой команды – к нам присоединился ряд специалистов с опытом работы в БВУ, особенно в области риск-менеджмента и подготовки регуляторной отчетности.

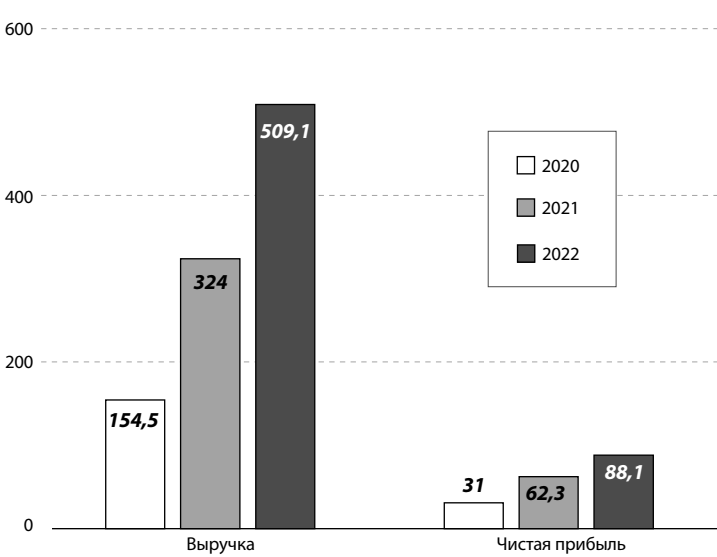
Ключевое направление – цифровая трансформация, и это наиболее капиталоемкое направление при трансформации в БВУ. Требования по регуляторной отчетности в банке существенно более развернутые по сравнению с МФО. В результате тендерного отбора мы определились с вендором АБС и также усилили IT-команду, где уже работают 93 человека, что составляет порядка 20% штата компании. Ожидаем, что в третьем квартале текущего года мы успешно завершим реорганизацию.

Объем активов и обязательств МФО, млрд тенге



Источник: расчеты Kursiv Research по данным НБ РК

Выручка (совокупный доход) и чистая прибыль МФО Казахстана, млрд тенге



Источник: НБ РК

снижал предельную ставку по кредитам онлайн-МФО – в итоге она сократилась с 30 до 20%. Также АРФР ужесточило нормы расчета коэффициента долговой нагрузки клиента, предельный уровень плохих займов на балансе МФО и другие пруденциальные нормативы.

В октябре президент Касым-Жомарт Токаев анонсировал предложения по сокращению долговой нагрузки, а в декабре добавил конкретику: «С 1 января 2023 года должен заработать Закон «О реабилитации и банкротстве физических лиц». Помимо этого необходимо более жестко регулировать беззалоговое онлайн-микрокредитование. В некоторых странах на него введен полный запрет. Следует изучить этот опыт».

В конце марта 2023 года АРФР опубликовало поправки в законодательство по регулированию банковской, микрофинансовой и коллекторской деятельности, где появилась норма о запрете выдачи займов физлицам, допустившим просрочку по кредиту на срок более 90 дней. Норма распространяется как на МФО, так и на банки, при этом под ее действие не подпадают физлица, занимающиеся предпринимательской деятельностью. Среди других изменений – запрет на продажу долгов коллекторам до выполнения процедуры досудебного урегулирования и раньше, чем спустя 18 месяцев после появления просрочки.

В минувшем году при АМФОР появился микрофинансовый омбудсмен, призванный защищать

на фондирование в значительной степени из облигационных займов и уже устанавливают рекорды по размерам выпусков: только одно мартовское размещение облигаций «ОнлайнКазФинанса» составило \$20 млн.

Проблемы с фондированием вытесняют МФО в банковский сектор. Однако масштабы изменений пока не столь значимые, как виделось годом ранее: из трех МФО, открыто размышлявших о реформатировании в БВУ, активно этим занимается лишь один игрок – Solva. В компании ожидают получить банковскую лицензию в середине этого года.

В структуре отдельных сегментов рынка лучшие перспективы у МФО, работающих в сегменте автокредитования (либо кредитования под залог авто): спрос на автомобили и легкую коммерческую технику растет (в 2022-м продажи на первичном рынке выросли на 5,3%, производство – на 28,1% – данные Ассоциации казахстанского автобизнеса), регулирование в этом сегменте чуть более облегченное, чем в остальных (см. «Как добиться макрорезультата микрофинансовыми усилиями?»).

Другое направление – МСБ. Государство активно стимулирует сектор за счет госпрограмм, пытаясь охватить индивидуальных предпринимателей, которые в силу разных причин не охвачены БВУ. В последний год в список механизмов госполитики развития бизнеса де-факто добавились МФО, и это будет дополнительно подогревать рынок.

Как добиться макрорезультата микрофинансовыми усилиями?

Когда микрофинансовая организация становится надежным партнером предпринимателя – особенно из микро- и малого бизнеса, – она не только укрепляет свое рыночное положение и генерирует прибыль для акционеров, но и служит интересам национальной экономики и в конечном счете государства и мира в целом.

Представленная в топ-10 крупнейших микрофинансовых организаций Казахстана TAS Finance – часть группы компаний TAS Group, в которую входят 10 компаний с 38 филиалами по всей стране, а также в РФ и Узбекистане – полностью разделяет это видение.

Рост портфеля TAS Group стабилен и динамичен. На протяжении последних пяти-семи лет ежегодно активы нашей МФО увеличиваются вдвое. Объясняется это тем, что наша аудитория – сегменты микро-, малого и среднего бизнеса. Это огромный пласт людей, которые развивают экономику, вкладывая собственные силы и талант. А мы являемся для них ключевым партнером, который предоставляет им финансовые средства быстро и без лишних процедур.

Выполняя эту миссию, компания подключила все доступные ресурсы, в том числе принимает участие в программе льготного кредитования бизнеса по линии ФРП «Даму» и программы фонда «Даму Микро». На кредитование по этой программе TAS Group привлекла у «Даму» 3 млрд тенге.

Мы работаем с вторичным авторынком. Кредитование в этом сегменте в минувшем годуросло, поскольку сюда начали активно приходиться банки второго уровня. Помня о своей миссии, TAS Finance выстроила лояльный формат обслуживания – мы не стремимся сразу после ухудшения ситуации с платежами по долгу изъять у клиента залог.

Тренд на приоритетность дистанционных каналов обслуживания TAS Group зафиксировала еще в период коронакризиса. В этом году основным каналом продаж должно стать мобильное приложение, ко-



Дулат ТАСТЕКЕЕВ,
глава TAS Group

торое предоставит возможность каждому предпринимателю или физическому лицу кредитоваться в режиме онлайн. Мобильная версия расширяет доступность продуктовой линейки, в особенности для отдаленных районов и сел.

Автоматизация и цифровизация бизнес-процессов в TAS Group – непрерывный процесс. Мы совершенствуем мобильное приложение TAS Credit Online. Внутри компании автоматизированы процедуры оценки автомобилей, выдачи займов и их погашения. Нам удалось собрать сильную IT-команду, работа которой в ближайшие годы должна обеспечить качественное развитие информационной системы с внедрением цифровых программ, которые в свою очередь позволят TAS Group удовлетворять все основные потребности клиентов онлайн.

Но мы понимаем, что для полного перехода к цифровому формату потребуется еще немало времени, так как часть клиентов – жители сельской местности, которые пока не на 100% обеспечены доступом к широкополосному интернету. Цифровизация – важный, но не исключительный ресурс роста: есть масса примеров, как аналоговые компании с хорошей организацией и маркетингом обгоняют цифровые по всем ключевым показателям. Мы в TAS Group исходим из того, что клиенту должно быть легко и удобно работать с нами.

В минувшем году регулятор корректировал политику в соответствии с президентскими поручениями. Мы поддерживаем такие изменения, как ужесточение коэффициента долговой нагрузки (КДН) для рынка микрозаймов, потому что и сами придерживаемся политики, в рамках которой мы стараемся не допустить таких значений долговой нагрузки, из которых клиенту тяжело вырваться. Для нашего направления – кредитования под залог авто – КДН упразднен, но мы сами для себя оставили этот показатель, поскольку, используя его, проще оставлять портфель более чистым.

Другой вопрос, что нововведения регулятора так и не включают сегментирование займов, и поэтому участники рынка подчиняются практически единым требованиям и ограничениям вне зависимости от того, о каких микрозаймах идет речь. К сожалению, и займы под залог недвижимости, и займы под залог автомобиля, и займы для аграриев, и займы до зарплаты – это для регулятора одинаковые займы. Хотя клиенты во всех этих случаях разные, как и условия финансирования. Если говорить о нашем сегменте – МСБ, – суды помогают клиентам развивать экономику, тогда как в других случаях, например, с PDL-компаниями, действительно высок риск высокой кредитной нагрузки и усложнения финансового состояния заемщиков.

Правила игры часто меняются, в таких условиях строить бизнес-планы или прогнозировать на перспективу достаточно трудно. Поэтому мы надеемся, что в этом году режим регулирования МФО стабилизируется, контуры рынка будут сформированы и у игроков не будет задач, кроме как стремиться к повышению качества своих услуг, внедрению новых технологий и снижению операционных расходов. Конкуренция в этом сегменте рынка достаточно высокая и выдержат ее смогут лишь наиболее стабильные, финансово устойчивые компании, ориентированные на потребности своих клиентов.

В какие проекты вкладывают деньги казахстанские бизнес-ангелы, а к каким даже не приближаются? Как оценивают перспективность стартапов – на глазок или привлекают специализированных оценщиков? «Курсив» опросил десять публичных бизнес-ангелов с наибольшими инвестиционными показателями и выяснил, чем они отличаются и в чем максимально похожи.

Ади ТУРКАЕВ, Татьяна ТРУБАЧЕВА

За плечами не крылья. За плечами опыт

Половина опрошенных «Курсивом» бизнес-ангелов успели поработать в госструктурах и квазикомпаниях – кто-то до того, как пришел в венчур, а кто-то инвестировал в стартапы параллельно с работой на государство. **Марат Толибаев**, прежде чем уйти в бизнес, занимал должности замкамина Астаны и вице-министра сельского хозяйства. **Адил Нургожин**, например, был тесно связан с инвестициями и работал в найме директором инвестиционного департамента по проектам в горнодобывающей, химической, фармацевтической отраслях («Самрук-Казына Инвест»), и будучи председателем совета директоров QazTech Ventures. **Ерлан Исекешев** трудился в «Самрук-Энерго» и «Транстелеком» и больше года был замкамина Карагандинской области.

Другая часть бизнес-ангелов родом из частного сектора. За плечами **Мурата Абдрахманова** 30-летний предпринимательский стаж, преимущественно в телекоммуникационной отрасли – он был совладельцем и председателем совета директоров АО «KazTransCom», запуская бизнес АО «Astel» и ТОО «Орион Система».

Олжас Жиенкул в частном секторе начинал работать как наемный сотрудник. После университета он пошел в сингапурско-гонконгский хедж-фонд Sumo Asset Management Limited, где досрочно достиг должности главного инвестиционного директора и в числе прочего определял инвестиционные возможности активов. Это дало ему понимание мира инвестиций в целом. Однако венчур стоит особняком в этом мире: вложения в стартапы – рискованное дело, из-за этого на них тяжело привлекать чужие деньги. Поэтому в 2015 году он начал рисковать своими финансами, чтобы понять изнутри, как работает венчур. Жиенкул даже запустил свой стартап.

«Вместе сооснователями мы создали цифровую инвестиционную платформу на основе искусственного интеллекта Investbanq.kz. Наше решение предлагает инвесторам доступ к акциям, облигациям, фондам, криптовалютам с помощью роботов и традиционных консультантов», – сказал Олжас Жиенкул.

Собственный стартап в сфере e-commerce открыл Ерлан Исекешев (название компании он не раскрывает, поскольку готовит сделку по ее продаже). А вот **Бахта Ниязова** на этом поприще постигла неудача. «Пробовал быть сооснователем стартапа, и это был неудачный опыт. С того времени я решил не совмещать инвестиции с операционной деятельностью и не мешать основателям», – поделился Ниязов.

Больше половины участников опроса никогда не запускали собственные стартапы.

Откуда деньги?

Опрошенные бизнес-ангелы деньги для венчура черпают либо из прибыли собственных компаний, либо из других источников доходов.

У Мурата Абдрахманова есть свой бизнес в медицинской сфере – медцентр Medical Park, сеть стоматологических клиник Dent-Lux и Ambassador, также он является совладельцем ASTEL и Zeinet&SSE (компания специализируется на промышленной автоматизации в нефтегазовом секторе). Адил Нургожин владеет IT-аутсорсинговой компанией в США, а также имеет доходы от коммерческой недвижимости в Казахстане. **Виталий Ким** занимается гостиничным бизнесом, а **Ельжан Кушекбаев** работает директором по развитию в семейном бизнесе в сфере образовательных услуг – Академия дизайна и технологий «Симбат».

У Бахта Ниязова дельтаперский бизнес, но деньги для венчура он зарабатывает на фондовом рынке как трейдер.

Ряд ангелов управляют инвестиционными компаниями и фондами.

Ангел без границ

Большинство ангелов первые инвестиции вложили в локальные стартапы. И это легко объяснить: отечественные компании более понятны, инвестор видит их в контексте экономики и может достаточно точно спрогнозировать «траекторию полета».

Портфели Виталия Кима и Ерлана Исекешева полностью укомплектованы казахстанскими проектами. Одно из первых вложений Олжаса Жиенкула – отечественный b2b-маркетплейс Smart Sati. Лид-инвестор, поставивший на локальный старт в 2015 году, не прогадал. Уже через год после запуска проект выиграл национальный конкурс стартапов и получил право представлять Казахстан в конкурсе Seedstars World. В платформу начали вкладываться известные казахстанские предприниматели, а затем, в 2021-м, в капитал зашла Sturgeon Capital – британская инвестиционная компания, нацеленная на поддержку технологичных стартапов из ЦА.

У Олжаса были также удачные вложения в такие казахстанские стартапы, как Relog (облачные решения в логистике), Clockster (автоматизация управления персоналом), UvU (сервис перевозки детей) и СТООгар (онлайн-центр автосервисов и поставщиков запчастей).

«Сейчас все технологические казахстанские стартапы, в которые я инвестировал, входят в число самых известных компаний в стране. Они продолжают оперировать на территории Казахстана и масштабировались (кроме СТООгар) за рубеж», – рассказывает Олжас Жиенкул.

Часть казахстанских бизнес-ангелов изначально фокусируются на инвестировании в зарубежные стартапы. Рекордсменом по количеству иностранных проектов в портфеле стал Ельжан Кушекбаев. 83 из 85 его стартапов работают в США.

Мурат Абдрахманов, что называется, хранит яйца в разных корзинах. 70% компаний, в которые он вложил, находятся на рынках США и Европы, 30% разделены между Казахстаном и проектами из Центральной Азии, которые принимали участие в акселераторах в Казахстане.

Олжас Жиенкул тоже не упускает интересные иностранные кейсы: в его портфеле Tigerhall (образовательная платформа) из Сингапура, Full Nature (аквапоника) из Гонконга, британско-швейцарский проект Sorper (криптовалюта). Последняя компания – юникорн, ее оценка превышает \$1 млрд.

Нишевый продукт

Ельжан Кушекбаев, как самый молодой в списке опрошенных и, видимо, поэтому самый смелый ангел, не ограничивает себя в выборе сфер для инвестирования. У других ангелов есть вкусовые предпочтения. Так, семь из десяти ангелов чаще инвестировали в fintech, ecommerce и edtech. Мурат Абдрахманов, к примеру, вложил в 2016 году более \$1 млн в холдинг Shocofamily, который в том же году юридически объединил все свои интернет-сервисы и стал крупнейшей ecommerce-компанией в Казахстане. В 2021-м Бахт Ниязов и **Талгат Исмаил** обратили внимание на финтех OneVision, инвестировав в него \$100 тыс.

Виталий Ким вкладывается в строго определенные ниши: gameDev, медиа и креативную индустрию. У Олжаса Жиенкула тоже есть круг своих венчурных интересов. Но его стратегия ориентирована не столько на ниши, сколько на мировоззренческие установки.

«Моя инвестиционная декларация вращается вокруг трех основных направлений: поддержка передовых технологий, технопредпринимательство в развивающихся странах и культурный обмен. Поэтому инвестирую во все, что подходит под мой мандат», – сказал Жиенкул, вложения которого простираются от fintech до edtech и даже agrotech.

«Даже» к сельскому хозяйству добавлено неслучайно: для не-

Ангельское личико

Портрет казахстанского венчурного инвестора

Бизнес-ангелами называют частных инвесторов, которые вкладывают в стартапы на ранних стадиях – pre-seed, seed – и в ходе раунда А. Ангелы помогают фаундерам стартапов советами, а иногда и входят в управление проектов. Это отличает бизнес-ангелов от других инвесторов.



Мурат АБДРАХМАНОВ
59 лет, общая сумма инвестиций – более \$15 млн, в портфеле 28 стартапов, от seed и до раунда А, в виде исключения pre-seed. Средний чек – \$100 тыс. на стадии pre-seed и \$150–500 тыс. на seed.



Адил НУРГОЖИН
39 лет, общая сумма – \$1,5–2 млн, в портфеле 12 стартапов, pre-seed и seed, средний чек – \$50–150 тыс.



Олжас ЖИЕНКУЛ
33 года, общая сумма инвестиций – более \$10 млн, в портфеле 14 стартапов (1 юникорн Sorper), исключительно seed-стадии, средний чек – \$100 тыс.



Ерлан ИСЕКЕШЕВ
54 года, общая сумма – более \$7 млн, в портфеле 11 стартапов, pre-seed и seed, средний чек – \$650 тыс.



Бахт НИЯЗОВ
49 лет, общая сумма – \$4,5 млн, в портфеле более 20 стартапов (1 юникорн Tiplin), pre-seed и seed, средний чек – \$20–30 тыс. (синдицированная сделка) и вне клуба \$50–200 тыс., в порядке исключения есть сделки по \$1 млн.

«Цель ранних инвестиций заключается в усилении стартапа, чтобы на поздних стадиях в проект зашли крупные фонды и приблизили экзит для ангела. К сожалению, профессиональных ангелов в Казахстане пока мало. В основном люди, которые вкладываются на начальных этапах, строят отношения с фаундером по принципу захвата как можно большей доли. И это ошибка, потому что в будущем размытая доля основателя отпугивает фонды или покупателей стартапа. В идеале 80% собственности должны оставаться у основателей стартапа», – подчеркнул Бахт Ниязов.



Ельжан КУШЕКБАЕВ
32 года, в портфеле 85 стартапов, из них половина на ранних стадиях, средний чек – \$25–30 тыс.



Багьтжан КОЖРАКОВ
43 года, общая сумма – более \$1 млн, в портфеле 17 стартапов, ранние стадии, средний чек – \$30–100 тыс.



Талгат ИСМАИЛ
43 года, в портфеле более 10 стартапов, из них pre-seed 30% и seed 70%, средний чек – \$50–100 тыс.



Виталий КИМ
46 лет, общая сумма – более \$1 млн, в портфеле 15 стартапов, ранние стадии, средний чек – \$100–150 тыс.



Марат ТОЛИБАЕВ
56 лет, общая сумма – \$1,5 млн, в портфеле 17 стартапов, в основном на pre-seed, средний чек – \$50–100 тыс.

9 из 10 опрошенных ангелов состоят в ангельских клубах. Участие в клубах дает венчурным капиталистам определенный статус, возможность общаться и достигать своих бизнес-целей. «Предпочитаем синдицироваться с другими игроками. Во-первых, вход других инвесторов в отобранный нами стартап подтверждает правильность нашего решения. Во-вторых, это позволяет диверсифицировать инвестиции», – объяснил Марат Толибаев.

которых инвесторов эта отрасль входит в число табуированных, как и ряд других.

«Не инвестируем в направлении криптовалют и крипто-торговли, индустрию gambling, deertech-проекты, так как не всегда есть компетенции для оценки такого рода проектов», – объяснил отсутствие интереса к этим сферам Марат Толибаев. Он как ангел также поставил крест на неэтичном бизнесе, не уточнив, какие именно индустрии имеет в виду. Три из десяти ангелов детализировали ответы о «неэтичных» отраслях: они никогда не вкладывают деньги в игорный и алкогольный бизнес.

На выход с деньгами

Самое главное, чего хочет бизнес-ангел от стартапа, – это... выйти из стартапа и получить от продажи деньги либо дождаться первичного листинга компании и заработать на продаже акций во время IPO.

Так как казахстанский венчурный рынок еще молодой, то и экзитов (продажи стартапов) у венчурных капиталистов немного.

На момент подготовки статьи лидировали Мурат Абдрахманов и Адил Нургожин с семью экзитами на каждого, за ними идет Ельжан Кушекбаев с четырьмя экзитами, после – Ерлан Исекешев с двумя. На Бахта Ниязова и Виталия Кима приходится по одному «выходу».

Олжас Жиенкул ждет листинга стартапов, а частичные экзиты (ангел продает не всю свою долю, а только часть) не считает полноценным возвратом инвестиций. Талгат Исмаил также отказался от продажи долей, так как видит перспективы роста у проектов.

У Мурата Толибаева и **Багьтжана Кожракова** «выходов» пока не было из-за того, что с момента «выхода в проект» прошло еще не так много времени.

Только один инвестор согласился назвать сумму экзита: Ерлан Исекешев выручил \$850 тыс. за доли в двух проектах. Остальные отказались говорить о бенефициарах, сославшись либо на договоры о неразглашении, либо на страх перед предпринимателями.

Убытки приносят опыт

У ангельских инвесторов есть и темная сторона – провальные стартапы и связанные с ними убытки. Однако потери сильно не расстраивают бизнес-ангелов, к убыткам венчурные капиталисты всегда готовы: мировая практика показывает, что из десяти стартапов на ранних стадиях «долину смерти» переходят лишь один-два.

В портфелях казахстанских VC-персон в среднем один-три закрывшихся стартапа на сумму от \$100 до \$300 тыс. Самые крупные потери у ангелов с большими чеками и опытом венчурного инвестирования. Наибольшие – \$300 тыс. – у Мурата Абдрахманова, который считает потерянными инвестиции в казахстанский стартап Nompi, который избрал роутер для подключения к интернету по всему миру.

«Многие еще не подавали на банкротство, но уже год назад прекратили работу. У стартапа были одни из самых сильных фаундеров – **Алена Ткаченко** и **Кайрат Ахметов**. Они пытались делать пивоты и уйти в b2b, но в итоге не получилось. Будучи travel-сервисом, стартап стал жертвой пандемии коронавируса и введения технологии e-sim в программное обеспечение iOS и Android», – объясняет Абдрахманов.

После этого случая ангел ограничил финансирование проектов на pre-seed и теперь заходит на самой ранней стадии только с небольшим чеком.

Бахт Ниязов списал в убытки \$200 тыс., вложенные в два локальных проекта, и \$30 тыс. в

немецком стартапе, который уже подал на банкротство.

«Эти потери в начале моей деятельности изменили мое восприятие венчурного инвестирования. Я понял, что придется учиться работе с метриками стартапов, анализу бизнес-моделей, рынков, в общем, становиться профессиональным ангелом. В итоге я вступил для соинвестирования с другими ангелами в венчурный фонд и стал сооснователем ангельского клуба UMAU», – рассказал о «выученных уроках» Бахт Ниязов.

Несмотря на фейлы, портфели опрошенных инвесторов показывают положительную динамику доходности. Наибольший показатель у Жиенкула и Абдрахманова – x10, у Нургожина – x7, стоимость портфеля Исмаила и Толибаева удвоилась.

«Сейчас волатильный период, и оценки начиная с постпандемного периода упали. Учитывая это, можно сказать, что выросли на уровне скромных x2», – подсчитал Талгат Исмаил. Ельжан Кушекбаев не стал называть доходность, сославшись на то, что она часто и быстро меняется. Другие ангелы также считают, что текущая оценка доходности – это виртуальная субстанция и этот показатель особого значения не имеет, так как у инвесторов разный возраст.

Оценочные суждения

Способы принятия решений ангелами – вкладывать деньги в стартап или нет – можно разделить на два вида: «сам» и «не сам».

«Я оцениваю сам, – говорит Олжас Жиенкул, – потому что в таком вопросе зачастую нанимать компанию бесполезно. У большинства традиционных консультантов недостаточно экспертизы в оценке стартапов. Эта экспертиза появляется с пониманием венчурного инвестирования и опыта в нем. Но даже опытные инвесторы совершают много ошибок в оценке стартапов».

Много ошибок наделал Марат Толибаев, который до 2017 года был бизнес-ангелом «в чистом виде» и принимал решения об инвестировании самостоятельно. Сейчас он как владелец инвестиционной компании делегирует эту обязанность сотрудникам.

«Я перестал доверять своим оценкам, отдал их специалистам, которые дают мне профессиональные заключения», – сказал Марат Толибаев.

Для ангелов с малыми чеками, инвестирующих в синдицированных сделок (несколько ангелов в сделке), оценку проектов проводит синдикатор (организатор сделки – физлицо или компания), который также инвестирует в стартап.

«Оценка проекта – это работа синдикатора, за которую ему платит процент от сделки и за дальнейший экзит», – объясняет схему Ельжан Кушекбаев, относивший себя к малым инвесторам.

Прочные советы

Своих фаундеров консультируют все опрошенные «Курсивом» венчурные инвесторы, кроме Ерлана Исекешева. Иногда ангелы выступают в роли менторов даже в тех проектах, в которые не вкладывали.

«Сегодня в нескольких стартапах я участвую не только как инвестор, но и как эдавайзер. Консультирую, когда вижу потенциал у фаундера и наличие большого рынка», – объясняет такое поведение Бахт Ниязов.

«Помогаю с юридическими моментами, знакомствами и своими знаниями и опытом в брокерском бизнесе. Раз уж вложил деньги, то приходится консультировать фаундеров», – резюмирует Талгат Исмаил.

Как составлялся портрет бизнес-ангела

Статья не является рейтингом успешных венчурных инвесторов. Материал дает лишь общее представление о подходах к инвестированию ангелов, наиболее активных в публичном поле.

В обзор не вошли **Тимур Турлов**, **Нурлан Смагулов**, **Айдын Рахимбаев** и другие бизнесмены, которые инвестируют в стартапы на поздних стадиях. Кроме того, в статье указан Марат Толибаев, который был бизнес-ангелом до 2017 года. После этого он начал вести инвестиционную деятельность в рамках собственной компании.

ТЕНДЕНЦИИ

От количества к качеству

Правительство РК подготовило проект Соцкодекса, который повысит эффективность социальной политики

Сенат в середине марта принял Социальный кодекс. Документ направлен на подпись президенту Токаеву. Казахстанский кабмин с принятием этого кодекса ожидает роста эффективности социальной политики.

Адил КАСЫМОВ

Обеспечение уязвимых слоев населения – задача, которая остается для правительства РК первоочередной, несмотря на сокращение социальных расходов государственной казны.

Экономисты Международного валютного фонда (МВФ) к социальным расходам государства относят три статьи: затраты на социальную защиту, на здравоохранение и на образование. Расчеты по этой методологии показывают исторически высокую социальную нагрузку республиканского бюджета (РБ). В 2021 году на социальный блок была израсходована половина РБ. Годом позже доля социальных расходов сократилась, но осталась на высокой отметке – порядка 47% затрат республиканского бюджета было направлено на социальный блок.

Скорректированные цифры, согласно отчету об исполнении РБ на 1 февраля 2023 года, указывают на существенное сокращение доли социальных расходов. Кабмин в текущем году планирует направить на социальный блок примерно 7,9 трлн тенге, или 38% от всех затрат РБ. Эта сумма на 5% меньше показателя минувшего года.

Финансирование социального блока сократилось в первую очередь за счет секвестирования расходов на образование. В текущем году запланировано, что в эту сферу будет направлено около 1,2 трлн тенге, или на 39% меньше уровня минувшего года. Здравоохранение получит на 3% больше, чем это было в 2022 году; в абсолютных цифрах речь идет о сумме чуть больше 2 трлн тенге. Затраты по направлению «социальная помощь и социальное обеспечение», которые в отличие от двух вышеупомянутых компонентов стабильно растут последние пять лет, увеличились на 7%, в абсолютных значениях достигли 4,6 трлн тенге. Практически вся эта сумма, около 99,4%, предназначена для выплаты пенсий и пособий. Отметим, что источником финансирования почти 2,4 трлн тенге выступает республиканский бюджет, и 2,2 трлн тенге – за счет гарантированного трансферта из Нацфонда РК.

Качественный рост

Расходы РБ по выплате пенсий и пособий растут на фоне ежегодной инфляции и ее прогнозный коридор. Об этом в начале января 2023 года заявила министр труда и социальной защиты Тамара Дуйсенова. По ее словам, принятые нововведения позволяют обеспечить гражданам такой размер пенсии, который будет



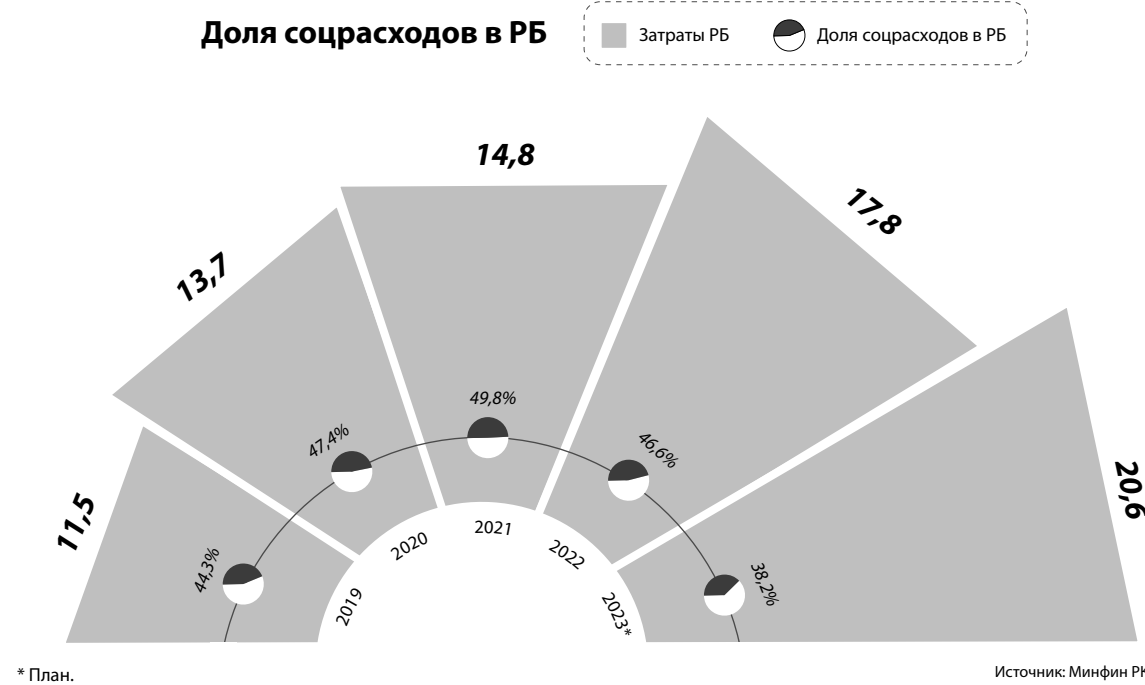
минимум должен быть полугодовой стаж, зафиксированный до 1998 года), выросла на 12%. В 2021 году на 7% повысились солидарная, на 5% – базовая пенсии.

Индексация пенсии в минувшем году была дважды. В 2022-м были впервые увеличены ежемесячные пенсионные выплаты из ЕНПФ, прирост составил 5%. Инициатива коснулась тех пенсионеров, которые начали получать выплаты с 2018 года. Фонд заявил, что в дальнейшем индексация пенсионных выплат из ЕНПФ будет проводиться ежегодно. В июне 2022-го на 4% были проиндексированы размеры солидарной и базовой пенсий.

Правительство намерено продолжить поэтапное повышение



Доля соцрасходов в РБ



пенсий в предстоящие пять лет (2023–2027 годы), чтобы покрыть прошлогоднюю высокую инфляцию и ее прогнозный коридор. Об этом в начале января 2023 года заявила министр труда и социальной защиты Тамара Дуйсенова. По ее словам, принятые нововведения позволяют обеспечить гражданам такой размер пенсии, который будет

покрывать не менее 40% от их прежних доходов.

Пять социальных правил

Рост пенсий и других выплат – важная, но не единственная мера по обеспечению социальной защиты населения РК. В феврале 2023 года Дуйсенова презентовала сенаторам проект

Социального кодекса. Депутаты верхней палаты уже приняли документ во втором чтении. Теперь кодекс направлен на подпись главе государства. Кабмин ожидает, что кодекс позволит перестроить социальную политику.

Тамара Дуйсенова, презентуя проект, сделала акцент на пяти основных новеллах документа. Первая новелла – это Цифровая

карта семьи (ЦКС), которая формируется на основе данных из всех действующих информационных систем госорганов. Главной целью ее внедрения является обеспечение равного доступа казахстанцев к системе государственной поддержки. Таким образом, ЦКС станет основой для более справедливого распределения социальных выплат. «ЦКС будет служить своеобразным уведомлением, информирующим людей о полагающейся им государственной поддержке посредством рассылки SMS-сообщений. Пособия и выплаты будут назначаться в проактивном формате на основе данных, имеющихся в информационной системе», – сообщила министр.

Вторая новелла – новая парадигма государственной поддержки, которая предусматривает сначала адресные меры на упреждение социальных рисков, только затем адресную помощь, направленную на борьбу с последствиями социальных рисков. При этом в Соцкодексе предусмотрены дополнительные меры социальной поддержки семей с детьми: продление срока выплат по уходу за ребенком до 1,5 года (охват более 500 тыс. матерей); внедрение стартового капитала

для детей до 18 лет, формируемого за счет перераспределения 50% инвестиционного дохода Нацфонда (охват более 6 млн детей); присвоение статуса на-гражденных матерей женщинам, родившим более шести детей, и увеличение им размера пособий (охват более 250 тыс. матерей).

«Еще одно важное изменение заключается в том, что с 2025 года черта бедности для назначения адресной социальной помощи будет определяться медианным доходом вместо прожиточного минимума», – добавила Тамара Дуйсенова.

Третья новелла – трансформация системы социального обслуживания, главная цель которой – повышение доступности специальных социальных услуг (ССУ) для лиц с инвалидностью. Предусматривается вовлечение членов семей в оказание услуг лицу, имеющему инвалидность. Родственники смогут оформляться в качестве индивидуальных помощников или соработников с соответствующей оплатой труда и социальными отчислениями.

К четвертой новелле отнесли повышение уровня социального обеспечения занятых граждан. В своем выступлении Тамара Дуйсенова подчеркнула, что действующая в Казахстане система страхования по пяти социальным рискам соответствует международным стандартам и реальным экономическим условиям. «Она будет сохранена, но меняется ее целевая задача. Система будет направлена не только на осуществление социальных выплат, а прежде всего на стимулирование легальной занятости для повышения уровня социальной защищенности формально занятых граждан», – сообщила министр.

Для достижения этой цели предусмотрено введение единого обязательного платежа для наемных работников малого бизнеса, специального налогового режима для граждан, работающих с помощью онлайн-платформ, снижение страховых тарифов для работодателей, которые страхуют своих работников от несчастных случаев.

Пятая новелла формирует новые подходы в сфере занятости населения. Планируется признать все формы гибкой занятости, включая платформенную занятость. Поэтому в проекте введено понятие «независимый работник». Это лицо, занимающееся трудовой деятельностью, приносящей ему доход, но не имеющее официальной госрегистрации. Для них предлагается определить налоговыми агентами операторов онлайн-платформ, которые будут обеспечивать уплату обязательных налоговых платежей и социальных отчислений в соответствии с внедряемым специальным налоговым режимом. В этом случае данная категория занятых, как и наемные работники, будет получать социальные выплаты из республиканского бюджета, государственных социальных фондов и из страховых компаний.

Площадь под урожай

Минсельхоз Казахстана планирует увеличить площади посева свеклы, зерна и подсолнечника в 2023 году.

Канат БАПИЕВ

Общая посевная площадь в Казахстане в 2023 году составит 23,4 млн га, это на 68,6 тыс. га больше прошлогоднего показателя. Структура посевных площадей сформирована, от прошлогодней ее отличают незначительные изменения.

В этом году намечается увеличение посевных площадей зерновых и зернобобовых культур на 117 тыс. га. На пшеницу, другие зерновые и бобовые культуры приходится около 70% посевных площадей в Казахстане.

самые значительные посевы этих культур – в Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областях.

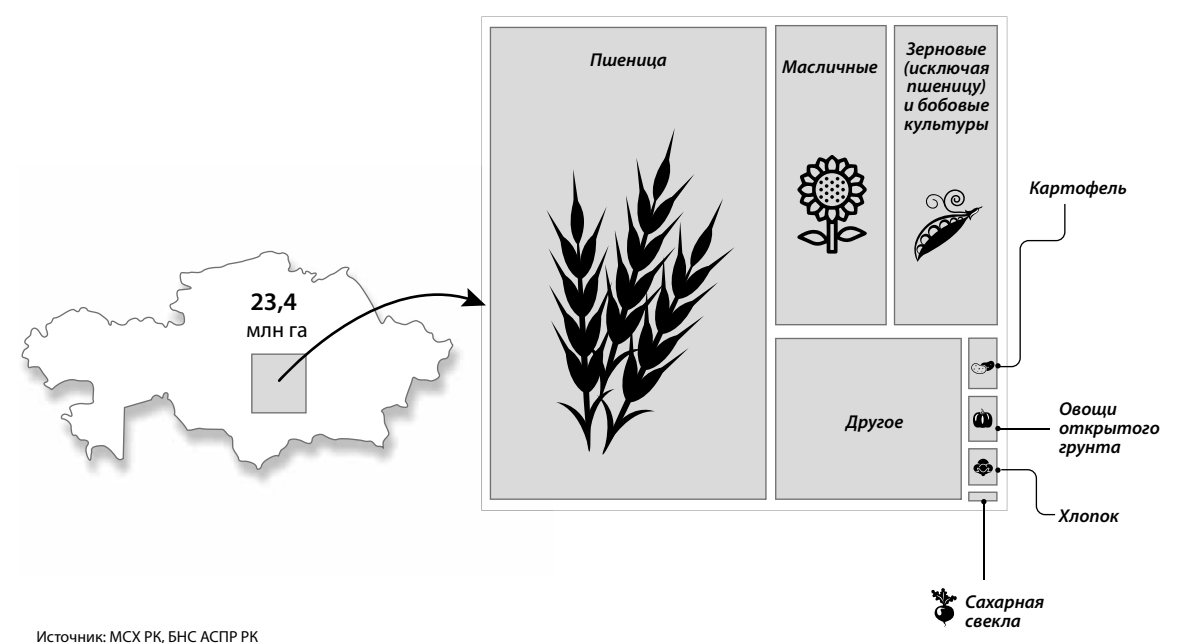
Из-за изменения конъюнктуры рынка, сообщил на заседании правительства министр сельского хозяйства Ербол Карашукеев, прогнозируется незначительное сокращение площади посева некоторых масличных культур: сафлора, сои и горчицы. При этом запланировано увеличение посевных площадей подсолнечника на 30,8 тыс. га. Самые большие посевы подсолнечника в Абайской и Павлодарской областях.

Увеличены также посевные площади сахарной свеклы – на 6,7 тыс. га (в прошлом году сахарную свеклу высаживали всего на 10,2 тыс. га). Два глав-

ных региона, где выращивается эта культура, – Жамбылская и Жетысуская области. «По овоще-бахчевым культурам и картофелю площадь посева планируется увеличить на 11,1 тыс. га. Что же касается влаголюбивых культур, то в текущем году по сравнению с прошлым годом прогнозируется уменьшение площади хлопчатника на 14,8 тыс. га, которая составит 111,4 тыс. га», – рассказал на заседании правительства Карашукеев. Напомним, что хлопок в Казахстане выращивают только в Туркестанской области.

Министр сельского хозяйства сообщил, что планируемые площади по зерновым, овоще-бахчевым, картофелю позволят полностью обеспечить нужды внутреннего рынка.

Посевная площадь в Казахстане в 2023 году и ее структура



На наборе массы

Рынок фитнес-услуг в Казахстане вырос на 21% в 2022 году

> стр. 1

Время подкачаться

«Начиная с февраля-марта прошлого года по нашей сети был только рост. Даже те месяцы, которые мы прогнозировали как «просадочные», таковыми не стали», – делится наблюдениями фитнес-директор Invictus Fitness **Георгий Дубинин**. Invictus Fitness – премиальная сеть клубов фитнес-экосистемы, куда входят еще клубы эконом-сегмента Invictus GO и Invictus Kids Club – фитнес-клуб для детей разных возрастов. Эта фитнес-экосистема в 2022 году активно расширялась – сеть Invictus GO открыла по еще одному новому клубу в Астане и Алматы и зашла (в основном по франшизе) в Атырау, Уральск, Караганду, Петропавловск и Темиртау.

В регионах – низкое проникновение фитнес-услуг: если в самых крупных городах РК этот показатель, по данным FitnessData, более 5%, то в малых городах и сельской местности он менее 0,5%. Поэтому высокой конкуренции сеть, которая начала экспансию в регионы, не ждет. «Если мы возьмем Алматы, то здесь, на территории города, несколько сотен спортивных организаций, которые предоставляют услуги фитнеса. В Астане этот показатель меньше. А в небольших городах этих организаций и вовсе может быть пять-шесть на весь город», – говорит Георгий Дубинин.

По оценке FitnessData, в двух городах – Алматы и Астане – сосредоточено 60% объема рынка фитнес-услуг в стране. На первую десятку городов (Алматы, Астана, Шымкент, Атырау, Актау, Караганда, Костанай, Актобе, Уральск, Павлодар, Усть-Каменогорск) приходится 92% рынка, на оставшиеся 79 городов – 8%.

Один из самых известных представителей фитнес-индустрии в стране, генеральный директор фитнес-клуба World Class Алматы **Валихан Тен**, объясняет такую диспропорцию значительной разницей в доходах жителей больших городов и городов, где население не превышает 100 тыс. человек. «С начала нулевых в сфере фитнеса произошел кардинальный рост. Развитие наблюдается в различных ценовых диапазонах фитнес-индустрии. Но, к сожалению, только в городах-милли-



Фото: Shutterstock/Vera Larina

Казахстанцы, по мнению руководителей фитнес-клубов, чаще всего предпочитают такие направления, как *cycle* (велопробег для сжигания калорий и тренировки сердца) – *stretching* (комплекс упражнений на гибкость и расслабление тела), *bootcamp* (тренировка по принципу армейского тренировочного лагеря) и *йога*.

онниках. В регионах же процент проникновения фитнес-услуг ничтожно мал. Потому что там люди живут другими ценностями. Уровень дохода (в регионах), к сожалению, очень низкий. Из-за чего первостепенная задача у населения купить еду, одежду, лекарства. А фитнес не входит в товары первой необходимости», – комментирует Тен.

World Class и Invictus Fitness/Go – самые крупные в Казахстане сети по суммарным площадям клубов, у каждой – более чем 30 тыс. метров.

Здоровый тренд

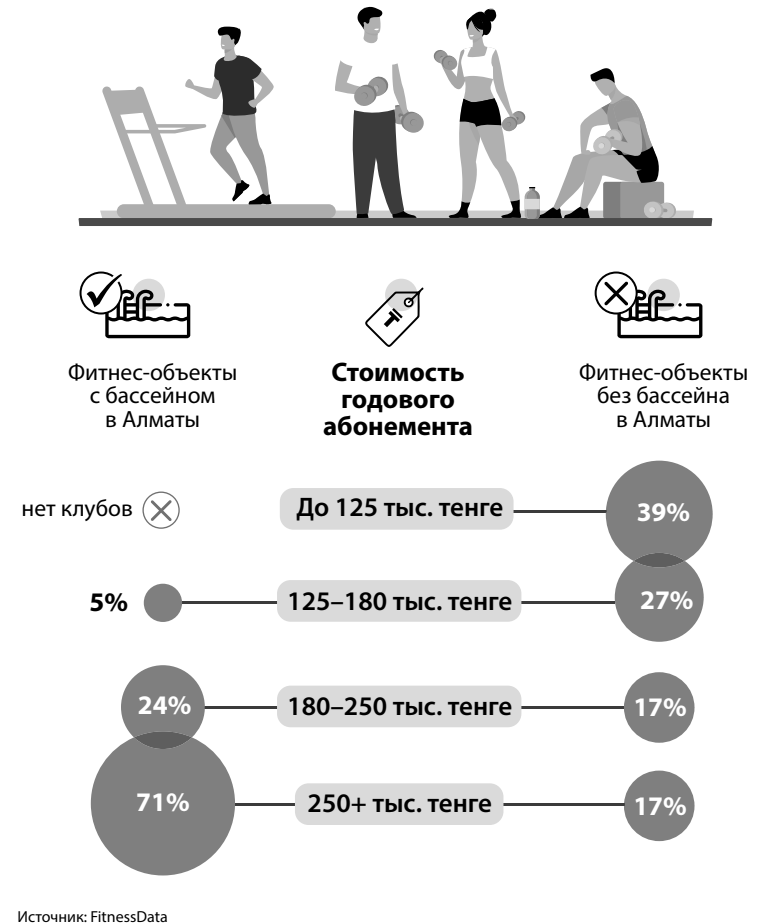
Еще один крупный игрок продолжает работы по реновации и ребрендингу – это экс-Fidelity, которая была одной из первых сетей фитнес-клубов в Казахстане. Под названием Fidelity сеть существовала почти два десятка лет, а потом владелица – **Жанар Субханбердина** – продала этот бизнес. «В 2020 году сменился собственник бизнеса. После этого произошел ребрендинг. И так Fidelity превратился в Royal Club Fitness & SPA. Так как сеть достаточно большая,

это происходило постепенно. В конце 2020 года сменился собственник, в течение 2021 года сделали ребрендинг двух клубов, в 2022 году переименовали еще один. В 2023 году запланирована реновация клуба в локации Ботанического сада», – объясняет **Сергей Безбородов**, директор офисов продаж сети фитнес-клубов Royal Club Fitness & SPA.

В опрошенных «Курсивом» сетях отмечали, что инструменты привлечения клиентов остались прежними – реклама в соцсетях, скидки, рассрочка. Каких-то дополнительных механизмов в прошлом году рынок не требовал – клиенты возвращались после пандемии естественным путем. Одной из причин этого владельцы фитнес-клубов называют устойчивый тренд на здоровый образ жизни, который наблюдается уже на протяжении многих лет.

«Ходить в фитнес-клуб и заниматься с тренером раньше считалось роскошью. Но последние лет 10 фитнес стал восприниматься как необходимость. У людей вырос уровень понимания того, что фитнес это неотъемлемая часть здорового образа жизни. В целом ценность здоровья стала выше. Я думаю, причина, по которой люди после карантина стали больше заниматься, связана с тем, что они начали больше думать о своем здоровье», – считает основатель фитнес-клуба в Актобе Smart Fitness **Абылайхан Казенов**.

В сети Fitness Blitz количество клиентов в 2022 году возросло примерно на 30%. При этом там отмечают ежегодный рост (за исключением 2020 и 2021 годов). «В начале нашей деятельности, в 2009 году, проникновение фитнес-услуг в Алматы составляло всего около 1–1,5%. Сейчас доходит до 5%. И в ближайшие 10 лет этот показатель удвоится», – про-



гнозирует директор сети Fitness Blitz **Данияр Молдахмет**. Свой бизнес он начал с небольшого тренажерного зала в Алматы. Сейчас это одна из крупнейших сетей фитнес-клубов в стране, которая представлена в семи городах Казахстана и насчитывает 12 заведений.

В сравнении с допандемийным периодом процент проникновения фитнес-услуг в Казахстане вырос на 0,2%: с 2,3% в 2019-м до 2,5%* в 2022 году. Число клиентов, регулярно посещающих фитнес-объекты, за это время выросло примерно на 40 тыс. человек. Для сравнения: в России процент проникновения фитнес-услуг равен 4%, в Узбекистане – 1%.

Плата за спорт

По подсчетам FitnessData, доля объектов, где годовая карта стоит дороже 250 тыс. тенге, больше всего в Астане – 18%, в Алматы их 17%, в Шымкенте – 7%, выше 10% – в нефтедобывающих Актау и Атырау. В остальных городах этот показатель ниже 5%.

Почти половина всего оборота рынка фитнес-услуг в Казахстане приходится на объекты с бассейнами. Их содержать сложнее, чем обычный тренажерный зал, поэтому бассейн в составе клуба автоматически увеличивает стоимость клубной карты. По этой причине больше половины всех клубов с бассейнами относятся к верхнему ценовому сегменту, то есть стоят дороже 250 тыс. тенге в год.

Большая часть «сухих» фитнес-клубов, то есть без бассейна, имеют стоимость годовой карты ниже 180 тыс. тенге по Алматы.

Два крупных игрока – Invictus и World Class Алматы – в среднем подняли цены на фитнес-услуги за год на 20%. В целом же по рынку, если рассматривать все фитнес-объекты (тренажерные залы, студии, клубы с бассейнами), средний ценник на годовую абонемент по стране держится на уровне 130 тыс. тенге. В Ал-

маты дороже – около 186 тыс. тенге. В Казахстане по-прежнему высок процент тех, кто покупает такие годовые абонементы, а после нескольких тренировок больше не появляется в зале. Например, в премиальном World Class Алматы с клубными картами стоимостью от 630 тыс. тенге покупателей, которые в итоге картой не пользуются, около 20%.

* В расчете этого показателя FitnessData учитывались только люди, занимающиеся фитнесом чаще одного раза в неделю в коммерческих фитнес-объектах (клубах, студиях, спортивных комплексах).



Фото: Shutterstock/comodo

Объявления

1. ТОО «АУДОНА», БИН 181240015657, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кумисбекова, д. 6. Тел.: +7 707 850 07 91.

2. Филиал ТОО «Геосаулет» в Енбекшиказахском районе, БИН 191241010435, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Илийский р-н, с. Отеген батыра, ул. Батталханова, д. 76. Тел.: +7 701 611 36 01.

3. Филиал ТОО «Геосаулет» в г. Шымкенте, БИН 180841023905, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Илийский р-н, с. Отеген батыра, ул. Батталханова, д. 76. Тел.: +7 701 611 36 01.

4. Филиал ТОО «Геосаулет» по Жамбылской области, БИН 190241031990, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по

адресу: Алматинская обл., Илийский р-н, с. Отеген батыра, ул. Батталханова, д. 76. Тел.: +7 701 611 36 01.

5. ТОО «Shares», БИН 230340028364, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Нұра, пр. Кабанбай батыра, д. 11, кв. 189. Тел.: +7 747 632 04 70.

6. ТОО «ЯВЛ», БИН 221240028004, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ауэзова, здание 14а. Тел.: +7 707 364 08 35.

7. ТОО «Кафе золотая рыбка», БИН 220140027595, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, ул. Щепкина, д. 29/31. Тел.: +7 747 053 16 33.

8. ТОО «Ali Madat (Али Мадат)», БИН 180140011467, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Экибастуз, ул. Ауэзова, д. 496. Тел.: +7 705 405 32 92.

9. ТОО «Adal Kaz Build», БИН 160940005837, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., Карасайский р-н, с. Кемертоган, ул. Наурыз, д. 50а. Тел.: +7 701 535 51 51.

10. ТОО «Burkit Stroi», БИН 220340006193, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Турксибский р-н, ул. Айша биби, д. 138/19. Тел.: +7 700 200 50 87.

11. РОО «ОБЩЕСТВО ИНВАЛИДОВ «КОМЕК», БИН 060540003736, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарка, Потребительский кооператив собственников индивидуальных гаражей «Дружба», гараж 14.

12. ТОО «Global Energy Services», БИН 190740031884, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, д. 45а, кв. 6. Тел.: +7 777 777 22 20.

13. ТОО «Общество инвалидов Караганды», БИН 201240013944, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Мельничная, д. 4.

14. ТОО «Solution Corp.», БИН 181240021871, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Желтоқсан, д. 1, кв. 133. Тел.: +7 777 960 93 12.

15. ТОО «Пауло Конохи», БИН 180540033495, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Куйши Дина, д. 23/2, оф. 110. Тел.: +7 708 485 48 05.

16. ТОО «KazakhGrainLTD», БИН 220540002534, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский р-н, ул. Ташенова, д. 1. Тел.: +7 705 159 92 71.

17. Утерянное Положение о филиале ТОО «Саттар-Лимитед» в г. Астане считать недействительным.

> стр. 1

«По законам маркетинга покупатель, как правило, платит деньги не столько за товар, сколько за образ жизни, принадлежность к определенной группе, реализацию своих желаний, подтверждает представление о себе в обществе. Всю эту информацию можно вложить в имя, таким образом дополнительно воздействуя на покупателя при принятии решения о покупке», — отмечает директор по маркетингу Kusto Home Нурсултан Белходжаев.

Доктор филологических наук, профессор Владимир Карасик добавляет, что девелоперы сознательно меняют картину мира потенциальных покупателей, пользуясь для этого, к примеру, ценностями казахской культуры и привязкой к мировым ключевым концептам. «Важнейшее (при нейминге для девелопера — «Курсив») — это продвижение места, повышение его статуса и соответственно цены жилья», — говорит он.

Алфавит имеет значение

Из почти 900 казахстанских жилых комплексов, информация о которых представлена на korter.kz, три четверти названий — на латинице, чуть менее четверти — на кириллице и только в десятке наименований ЖК по всей стране использован казахский алфавит. Причем латиницей пишут как традиционно казахские названия — Aq-Jol, Kokjiek, Aqtoqun, так и традиционно русские — Sovmin, Guriev, Zarya.

«Латинское написание ЖК воспринимается более премиальным, а значит более ценным», — объясняет Нурсултан Белходжаев.

Но есть и обратные примеры — если нужно подчеркнуть позитивную взаимосвязь с прошлым времен Союза — используют кириллицу. Для алматинцев, к примеру, жилые проекты с пропиской «на Тулебаева» автоматически получают частичку культовой ценности района.

«Жители улицы Тулебаева десятки лет передают друг другу уникальную культурную эстафету. Наш проект полностью разделяет атмосферу кулуарной элитарности, усиливая и поддерживая смысловую нагрузку исключительной локации», — описывает один из своих проектов алматинский застройщик SABA Group Kz.

ЖК, бигвилль или клубный дом?

По статистике, предоставленной «Курсиву» порталом korter.kz, в Казахстане аббревиатуру ЖК используют в девяти из 10 названий девелоперских проектов. Та же статистика показывает, что с повышением класса жилья это сокращение используется реже. Так, в классе бизнес таких проектов уже 80%, а в элит — 69%. Заменой «забитой» аббревиатуры становятся «клубные дома» (14% в классе элит), «таунхаусы» (7% в классе элит) и различные «городки».

Впрочем, казахстанские застройщики, чтобы выделить свои проекты, практикуют еще один подход — создание собственной терминологии для возводимых жилых микрорайонов. Пример такого неологизма: девелопер VI Group продвигает концепцию бигвиллей или BIGVille, где первые три буквы — аббревиатура компании, а Ville — «город» в переводе с французского. Бигвилли подразумевают комплексное освоение территории, включая строительство жилья и инфраструктуры (школ, детских садов, парков, игровых площадок и т. д.).

«Идея названия берет начало от общей концепции «Большой экосистемы счастья VI Group», которая состоит из четырех компонентов: big_tech (технологии для комфортной жизни), big_app (цифровая экосистема), big_heroes (комьюнити счастливых людей), big_ville (концепция город в городе)», — пояснили «Курсиву» в пресс-службе девелопера.

В «зеленом» тренде

«Спасибо моде на все экологичное! Теперь «что-угодно — парк» есть в каждом уважающем себя городе. Кажется, застройщики распознали в «модной фишке» из масс-маркета долгоиграющий тренд — и взяли его на вооружение. «Парк» в нейминге девелопера означает: «Я в теме экологии и ЗОЖ, я строю с заботой о природе!», — писала редактор GMK (российский консалтер для девелоперов, работающий, в том числе, с VI Group) Алена Смирнова еще в 2019-м.

«Зеленый» тренд докатился и до казахстанских застройщиков. Как минимум, каждый шестой из жилых комплексов класса не ниже бизнес содержит в своем наименовании слова «эко», «гартен», «грин», «парк», «ривер», ну или хотя-бы «хиллс» и «эпл». Эко-слова не редкость и в других классах жилья.

Особенно часто об экологии любят упоминать девелоперы Алматы — одного из самых загрязненных городов республики. В южной столице название каждой третьей новостройки, по данным korter.kz, так или иначе содержит «экологичное» слово. Здесь можно найти проекты Seifullin Park или Raiymbek Park, стоящие недалеко от одноименных автомагистралей. «В нескольких десятках метров от комплекса проходит загрязненная дорога. ... В 180 метрах от новостройки — железная дорога. Недалеко расположены промышленные предприятия», — описывает свой

проект один из девелоперов. А жилой комплекс эконом-класса Alma City, состоящий из 68 однотипных многоэтажек, построенных чуть выше проспекта Райымбека, согласно описанию застройщика, «находится в районе с отличной экологией».

«В Алматы настоящее «эко» начинается только высоко в горах. Любой ЖК, пытающийся позиционировать себя как «эко», даже с локацией «выше аль-Фараби», рискует навлечь на себя больше гнева, чем заявить о преимуществах. Ситуация может отличаться в конкретных случаях, но это скорее исключения, подтверждающие правило», — комментирует представитель одного из алматинских застройщиков. Он считает, что с «зеленой» повесткой в названиях ЖК все-таки стоит быть поосторожнее.

Свои Гималаи

Использование стран, городов и других географических локаций в названиях ЖК большинство опрошенных «Курсивом» экспертов связывают с «приятными ассоциациями» у потенциальных клиентов, навеянными воспоминаниями о путешествиях или «образом мечты». Кроме того, это способ сегментирования целевой аудитории.

«От Цюриха явно не стоит ожидать класса жилья комфорт или эконом, во многом потому, что Швейцария у большинства ассоциируется с высокой стоимостью жилья и большими доходами у населения», — приводит пример Белходжаев.



Коллаж: Илья Ким

восточные элементы декора, а дома «Голландии» раскрашены в пастельные тона тюльпановых полей.

Кроме известных мировых локаций девелоперы активно используют названия улиц, районов или другие местные топонимы.

Ехро, «на Тулебаева», «Ремизовка» Dendropark — те случаи, когда не нужно объяснять ме-

Состоятельные направо, экономные налево

В основе позиционирования для жилого комплекса могут быть ожидания и желаемый образ жизни целевой аудитории.

К примеру, в названиях бюджетных ЖК классов комфорт и эконом, покупателями которых обычно выступают молодые семьи и приезжие, чаще встречается отсылка к юности, семье, мечте — Jas Otau (молодая семья), Dream House (дом мечты), Bolashak (будущее), Jana Omir (новая жизнь) или Arman Qala (город мечты).

А в названиях жилых комплексов классов элит и премиум включают слова, подчеркиваю-

Казаться или быть
Как застройщики повышают ценность жилья через нейминг

У каждого казахстанского мегаполиса свои предпочтения.

Алматинцам девелоперы чаще «продают» образ элитных горных локаций (Швейцария, Женева, Цюрих, Монблан, Эверест).

Астанчане тоже любят горы (в столице, например, можно купить квартиру на 12-м этаже «Гималаев»), но в целом более интернациональны. В ипотеку или за наличные можно оформить квадратные метры в «Токио» или Hokkaido, в Istanbul, «Сох» или Miami. Особенно любят географию застройщики Bazis-A и G-Park. Первый в центре столицы «воплощает Европу в миниатюре» (цитата с сайта застройщика) — куже построенным кварталам London, Barcelona и Holland скоро добавятся Soho, Monaco и Austria. Второй — уже отстроил в казахстанской столице Manhatan, Bronx, Brooklyn, Paris, Amsterdam, Copenhagen, Brussel, «Варшаву», «Будапешт», Bucharest, Stockholm, Rio de Janeiro, Geneva, взялся за «Люксембург», Madrid, Florence, Washington, Zurich и не намерен останавливаться. В ближайших планах — Lisbon, Helsinki и Dublin.

В Шымкенте отдают предпочтение древним городам. В продаже на местном рынке есть квартиры в жилых комплексах Shahrstan, Medina и Sauran.

В архитектуре жилого комплекса девелоперы стараются отразить идею концепта — у астанинского «Монако» есть замковые шпили, у «Токио» —

стонахождение ЖК. Но есть и другие примеры — далеко не каждый казахстанец знает, где искать жилой комплекс «на ул. Кеменгер», «на ул. Каллаур Акима» или «на ул. Мурата Монкеуль», тем более, если покупатель приезжий. А ЖК «Ушконь» или Medeu City неожиданно могут оказаться в 20–40 километрах от одноименных знаковых мест.

Куль личности

Кроме географии, девелоперы любят использовать в названиях ЖК имена знаковых исторических личностей, а через архитектуру стремятся передать дух времен.

«Клубный дом Da Vinci получил свое название благодаря архитектурной концепции, оформлению холлов, дворового пространства, которые исполнены с отсылкой к эпохе Возрождения. Проект Remark расположен вблизи с монументом «Триумфальная арка» — так же называется культовый роман писателя Э. М. Ремарка», — поясняют в VI Group.

Чаще других в названиях ЖК в Казахстане встречаются имена таких культовых личностей, как Абай, Томирис, аль-Фараби, Ауэзов и Навои.

Но еще чаще девелоперы вдохновляются именами (чаще женскими, чем мужскими). На korter.kz нашлось почти полсотни проектов, названных «Жулдыз», «Алия», «Латифа», «Салтанат», «Назым», «Айсар», «Каусар», «Айсұлтан», «Кайрат» и т. д.

щие особый статус будущих владельцев — Royal, Residence, Deluxe, Grand, Diamond, «Алтын» и т. д. Однако на практике далеко не всегда высокопарные эпитеты соответствуют классу жилья.

«Настоящий элит не требует никаких приставок. Скорее наоборот, проекты, содержащие в названии «престиж» или «элит», на деле не дотягивают до премиум-класса», — говорят эксперты. Чтобы подчеркнуть позиционирование, аналогии с каждым годом становятся тоньше, а эпитеты — витиеватее.

Иногда в нейминге используются понятия, известные лишь очень ограниченному кругу лиц, или неочевидные без дополнительных пояснений сочетания букв и слов. Среди самых неожиданных названий, которые удалось найти «Курсиву», пара кратких — клубный дом W и ЖК KZ, а также загадочный клубный дом La Era de Aquarius (Эпоха Водолея — новая эра, в которой, по мнению эзотериков и астрологов, каждый найдет свою истину).

В идеале, по словам филолога Владимира Карасика, в названиях жилых комплексов должны слетаться все значимые факторы. Маркетологи добавляют — кроме создания положительной ассоциации у клиента, важно, чтобы название ЖК было простым и удобным для произношения и восприятия, легко читаемым и не имеющим негативных смыслов. И желательно, чтобы домен с таким названием оказался свободен.

QAZAQ AIR с 4 января возобновляет прямое авиасообщение из Астаны в Туркестан

РАСПИСАНИЕ	
Регулярность полетов 4 раза в неделю	Понедельник и пятница (по местному времени) • IQ 369 Астана 15:25 – Туркестан 17:10 • IQ 370 Туркестан 17:50 – Астана 19:45
Продолжительность полета 1 час 45 минут	Среда • IQ 369 Астана 15:05 – Туркестан 16:55 • IQ 370 Туркестан 17:30 – Астана 19:25
Стоимость билета в 1 сторону от 14 500 тенге	Воскресенье • IQ 369 Астана 16:00 – Туркестан 17:50 • IQ 370 Туркестан 18:15 – Астана 19:55

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

LIFESTYLE



Анастасия НАУМЕЦКАЯ,
сомелье

На что тратят деньги винные коллекционеры, кроме непосредственно вина

Сомелье Анастасия Наумецкая составила для «Курсива» перечень девайсов, которые пригодятся коллекционеру вина, и объяснила, зачем они нужны.

Система хранения

Правильное хранение вина дома – первая задача, которую должен решить коллекционер вина. Серьезные вина меняются (в идеале – улучшаются) со временем, поэтому хранить их надо определенным образом.

Сделаем небольшое теоретическое отступление. Конечный вкус вина зависит от его возраста – его отчет начинается с момента производства и заканчивается в процессе эволюции вина в бутылке, под пробкой. На этот процесс сильно влияет тип пробки – под винтовой (металлической) пробкой, которая не пропускает кислород в бутылку, у вина для развития есть только короткий этап, поэтому такие вина следует пить в течение двух-трех лет после их выхода в продажу. Соответственно, длительному хранению в винной коллекции вина под винтовыми пробками не подлежат. Коллекционеров интересуют вина с корковыми пробками. Объем проникающего под такую пробку воздуха оказывает влияние на состояние закрытого вина и его развитие, а значит, на аромат и вкус того, что вы нальете в итоге в бокал. То есть, вино меняется после бутылирования – оно развивается, живет и когда-то, как и все живое, умирает, у вин есть свой срок жизни, и он напрямую зави-



Фото: Innox.kz/



Фото: Shutterstock/Andrey Sayfutdinov



Фото: Innox.kz/

сит от условий хранения. Задача коллекционера – создать условия для правильного хранения своих сокровищ, чтобы должный температурный режим и должная влажность воздуха обеспечили вину долгую жизнь и красивое развитие ароматов и вкуса. Такой формат хранения возможен только в правильно построенном погребе или профессиональном винном холодильном шкафу.

В собственном доме можно построить настоящий винный погреб или специализированное хранилище – помещение обязательно нужно оборудовать системой кондиционирования и контроля влажности. Уровень влажности предохраняет пробки от высыхания, вино может храниться в прямом смысле слова годами и равномерно развиваться при постоянной температуре.

Бюджет на такие работы – от 5 млн тенге, все зависит от того, будет коллекционер превращать в винный погреб уже существующее помещение или его придется строить с нуля, ну и, конечно, от размеров будущего хранилища. Для коллекционеров, которые живут в многоквартирных

домах, есть другое решение – винные шкафы. Отмечу, что центральное отопление ускоряет старение вина и исключает вариант хранения винной коллекции в шкафу, красивых этажерках, в интерьерных кованных корзинах и любых других непрофессиональных приспособлениях в квартире.

В винном холодильном шкафу температурный режим настраивается в соответствии с полками, в зависимости от высоты: в одном шкафу можно хранить и красные вина с температурой от 18–16°C, и белые – на отметке 14–12°C, и игристые вина, соответственно на нижних полках с более низким температурным режимом – от 7 до 10°C, в зависимости от того, насколько холодными вы предпочитаете их к столу. Однако в случае, если коллекция предполагается большая и финансовые возможности позволяют, коллекционеры выбирают вариант, когда в одном шкафу хранятся белые и игристые вина, а в другом – красные.

Начать свою коллекцию можно с компактного стильного винного шкафа всего на шесть бутылок, который можно купить меньше чем за 100 тыс. тенге. Такой «малыш» встраивается в кухонную панель, под барную стойку, либо в гостиную мебель и не требует отдельного «угла».

Шкаф итальянского производителя Meovel на 30–40 бутылок обойдется в 650–700 тыс. тенге. Винный шкаф, например на 143 бутылки, будет стоить уже почти 1,4 млн тенге, и это не предел – например, винный бар вместимостью в 354 бутылки продается по цене от 8,5 млн тенге и требует предварительного заказа. Какого размера шкаф нужен именно ему,

каждый коллекционер выбирает сам.

Лично у меня шкаф на 120 бутылок – и это скорее профессиональная необходимость, поскольку я хоть и коллекционирую вина, но не в таком количестве, однако простор на полках необходим для работы и для вин, которые я беру на хранение.

Толстый же край бокала может нарушить этот необходимый для удовольствия баланс. Поэтому всегда обращайте внимание на тонкость исполнения бокалов. Прозрачность стекла дает понимание цвета вина, его состояния и, зачастую, понимание возраста вина. Также наличие такого элемента как осадок сможет



Фото: Innox.kz/

Прозрачные расходы

Еще одна строка затрат коллекционера – хорошее винное стекло. В Казахстане на рынке сейчас можно найти изделия известных международных брендов – производителей бокалов и декантеров. При выборе предлагаю обратить внимание на названия брендов винных бокалов в лучших ресторанах и винотеках Алматы и Астаны, это даст понимание того, какое стекло является оп-

тимальным партнером для вина.

Из достойных вариантов можно отметить Riedel – австрийская семья производит винное стекло на протяжении 11 поколений, и сейчас прибыль этого семейного бизнеса – 220 млн евро в год. Винные бокалы должны быть тонкими, прозрачными и достаточно объемными. Тонкость стекла повышает уровень восприятия вкуса, соприкосновение с губами и языком должно быть максимально легким, ненавязчивым. Тонкое стекло дарит вам чистый полный вкус вина,

и совиньон блана, то для красных вин объем чаши бокала имеет решающее значение: широкая чаша позволяет большему количеству кислорода соприкоснуться с вином и лучше раскрыть его. Для бордоских вин – это высокие глубокие бокалы, для сорта сиры – округлой зауженной кверху формы, а для пино нуара – тюльпанообразной формы, причем существуют бокалы для этого сорта из Старого Света, а есть для него же из Нового.

Однако для начала в tandem к формирующейся коллекции

игристого. Помните о трендах винного мира? Кремань и шампанское, а я надеюсь именно они будут в вашем винном шкафу на нижней полке, лучше пить из бокалов для белого вина, они лучше раскрывают дрожжевые нотки этих игристых вин. Правда, для просекко традиционная форма флоте все же будет кстати.

Итак, базовый комплект из шести бокалов для белого и шести бокалов для красного вина обойдется в 35 тыс. тенге.

Сортовые бокалы с определенной формой чаши предлагаются в продаже по два в коробке, от 20–22 тыс. тенге за пару.

Простой базовый профессиональный декантер можно купить за 10–15 тыс. тенге, стильные декантеры, которые пожири на произведения искусства, уже дороже – за 160–170 тыс. тенге. Для раскрытия вина в декантере вполне достаточно его традиционной формы. Но эстетика созданных вручную (выдутых!) декантеров дарит весьма осязаемое удовольствие.

Аксессуары, без которых не обойтись

Следующий в списке покупок – аэратор, хотя бы один. Вещь это нужная, даже обязательная именно в домашнем использо-



Фото: Shutterstock/Epov Dmitry



Фото: Innox.kz/

(ведь мы не знаем на данный момент, какие вина будут преобладать именно у вас), оптимальным решением будет покупка двух комплектов дегустационных бокалов по шесть штук – для белого и для красного вина, либо, в зависимости от количества гостей, – по 12 бокалов. Обычно я не советую приобретать стандартной формы бокалы для

вани для красных вин с выдержкой. Если дома нет декантера, аэратор станет верным другом перед визитом гостей. Это небольшое приспособление делает вино мягче за очень короткое время: аэратор позволяет за секунды насытить вино кислородом и удалить винный спирт.

В профессиональном мире вино принято открывать простым профессиональным штопором, или ножом сомелье, как называют именно лезвие, которое располагаете сбоку от спирали штопора. Для визуального баланса восприятия всего процесса от открытия вина до его дегустации я предлагаю забыть о бытовых штопорах а-ля «бабочка», оставьте эти устаревшие гаджеты пожилым людям. Если пользоваться профессиональным штопором все же сложно, современные винные гаджеты предлагают достаточно эстетики и легкости в использовании, например, пневмо-штопор.

Вакуумные пробки служат для контроля качества уже открытого вина в том случае, если вы не планируете выпить всю бутылку и хотите оставить часть содержимого на будущее несколько вечеров – в течение недели. Но не более.

