

# КУРСИВ



**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
ЗА СКОЛЬКО «КАЗАХТЕЛЕКОМ»  
МОЖЕТ ПРОДАТЬ TELE2 И ALTEL

стр. 3

**ИНВЕСТИЦИИ:**  
КУРСЫ, СТАВКИ, АКЦИИ В ЯНВАРЕ  
2024 ГОДА

стр. 4

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
ПОД ПОЧТИ ВСЕВИДЯЩИМ ОКОМ

стр. 5

**LIFESTYLE:**  
СНЕЖНЫЙ КАДР

стр. 8

kursiv.media 
 kursiv.media 
 kursivmedia 
 kursiv.media 
 kzkursivmedia

## Не в проценте дело

Почему хорошая сделка ЕНПФ с бондами «Байтерека» – это часть плохой стратегии

Пополнение активов ЕНПФ за счет выпущенных в январе облигаций НУХ «Байтерек» улучшит качество портфеля этой группы ценных бумаг на балансе фонда. Однако расширение такой практики инвестирования снизит стимулы правительства реформировать отрасли, делая их привлекательными для частных инвестиций.

Сергей ДОМНИН

### Деньги пошли

Решение о финансировании «инфраструктурных проектов» на 1,5 трлн тенге за счет средств ЕНПФ было принято в апреле минувшего года Госкомиссией по модернизации экономики. Как следует из утечек, попавших в распоряжение информагентства КазТАГ, эти средства направят в экономику через НУХ «Байтерек» в течение двух лет: 500 млрд тенге в 2024-м и 1 трлн – в 2025-м.

Первая сделка прошла 26 января: «Байтерек» разместил на KASE 15-летние облигации на 190 млрд тенге по ставке 13,00%, купонное вознаграждение выплачивается один раз в год (тикер – ВТККb9). Как следует из сообщения биржи по итогам размещения, спрос превзошел предложение на 8,9%, были удовлетворены все 10 активных заявок от семи участников. «В разрезе основных категорий инвесторов при размещении 1,6% от общего объема выкуплено банками, 0,5% – брокерско-дилерскими организациями, 94,2% – другими институциональными инвесторами, 3,7% – прочими юридическими лицами», – отмечают в KASE.

Позднее Национальный банк РК выпустил сообщение, в котором указал, что 173 млрд (или 91,1% размещения) приобрел НБ РК как управляющий активами ЕНПФ «для финансирования долгосрочных крупных проектов реального сектора экономики». «Приобретение вышеуказанных облигаций соответствует долгосрочным целям по обеспечению сохранности и получению реальной доходности по пенсионным накоплениям вкладчиков», – подчеркнули в НБ РК.

> стр. 2



Фото: Илья Ким

## Когда восстановят объекты в центре Алматы

Вдвое выросли сроки и на 70% смета в ходе ремонта здания акимата Алматы, но работы так и не завершены – на подрыдчика подан иск в суд о признании его недобросовестным участником госзакупок. Здание бизнес-центра «Республика» третий год прикрыто баннером – с ремонтом здесь не торопятся. Подземный ТРЦ «Алмалы» и вовсе в статусе «вечная проблема», и решать ее теперь управление госактивами города Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

Новенький фасад цвета серого мрамора, обрамленный бежевой отделкой, идеально убранный территория перед зданием акимата Алматы и важные посетители в костюмах и кашне создают впечатление парадности и торжественности. Но картинка резко меняется, стоит лишь обойти здание. Здесь между нестройными строительными вагончиками и акиматовским бэкярдом снуют рабочие в пыльных комбинезонах – заносят стройматериалы и выносят мусор, в самом дворе – строительная техника, а из здания доносятся звуки болгарок.

Бизнес-центр «Республика», что напротив акимата, имеет еще более удручающий вид. Ветер развевает оборванные края серого от пыли баннера,

прикрывающего разрушенный и обожженный фасад. В воздухе позади здания столбы пыли – строители на тележках подвозят к краю обломки стен и с грохотом сбрасывают их вниз со второго этажа. Ремонтные работы в здании только начались.

Площадь между двух бизнес-зданий уныла и почти безлюдна. Прозрачный купол торгового центра Almaly все еще хранит следы январских пуль, за стеклом – пустота и свисающие с потолка обрывки проводов. Детская площадка давно не чищена от снега, качели зафиксированы велосипедными замками – пользоваться ими нельзя.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/Wladimir Tretyakov

## Искусство продаж

Китайские автобренды вдвое увеличили долю на казахстанском рынке

Реализация отложенного спроса и экспансия производителей из Поднебесной стали главными причинами рекордного роста продаж на казахстанском рынке новых автомобилей в 2023 году. Выросшие объемы поставок машин из Китая привели к снижению цен на них, хотя «новогодних распродаж» на первичном рынке в РК не наблюдалось уже несколько лет.

Анастасия МАРКОВА

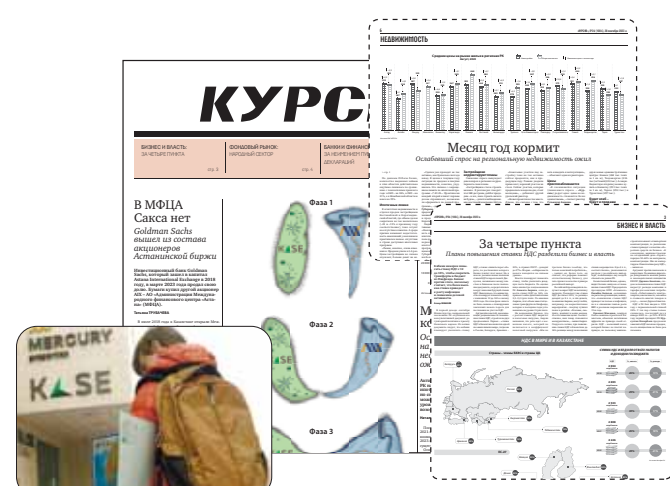
Цены на флагманский кроссовер от Changan – UNI-K – в салонах официального дилера начнутся от 14 млн 390 тыс. тенге. Хотя меньше месяца назад этот автомобиль в той же комплектации обошелся покупателям на полмиллиона дороже. А еще двумя месяцами ранее, в ноябре 2023-го, ценник на него был выше на полтора миллиона – 15 млн 890 тыс. тенге.

Скидки в конце прошлого года дилеры предлагали и на другие китайские бренды. Например, Tiggo 7 PRO от Chery за четыре месяца сбросил в цене 20%. Обновленную версию кроссовера впервые презентовали в Казахстане в сентябре.

Стартовая цена на эту модель была 12,4 млн тенге. В октябре она снизилась до 11,6 млн, в ноябре была уже 10,9 млн, а в декабре стала дешевле еще на 800 тыс. «Старший брат» Tiggo 7 – Tiggo 8 PRO Max – в последний месяц 2023 года стоил 14,9 млн тенге, на 4 млн дешевле своей первоначальной цены.

Такого спада цен на авто к концу года на казахстанском авторынке давно не наблюдалось. Эксперты уверены: скидки вернулись, потому что дефицита новых автомобилей больше нет.

> стр. 6



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

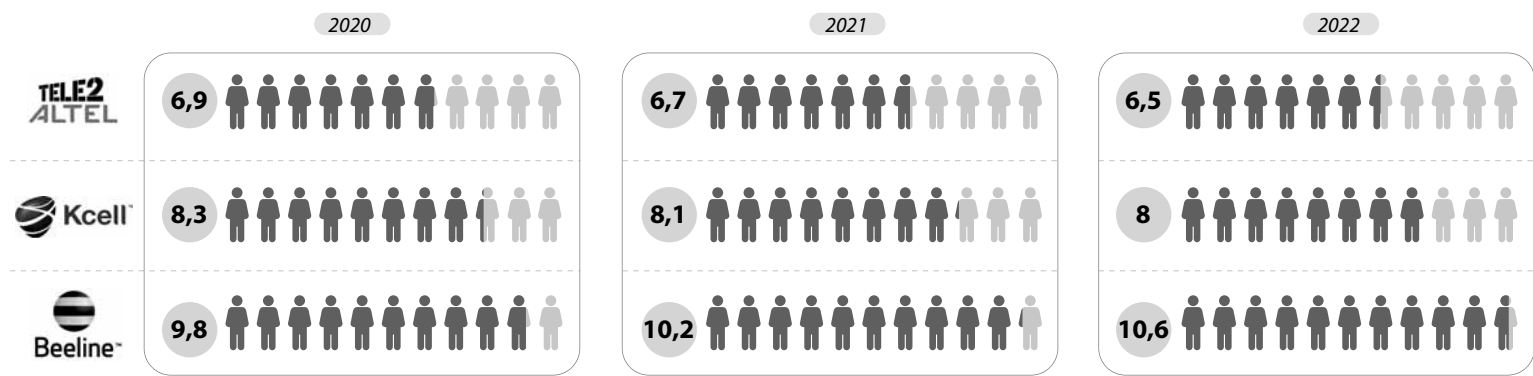
Продолжается подписка на 1-е полугодие 2024 года





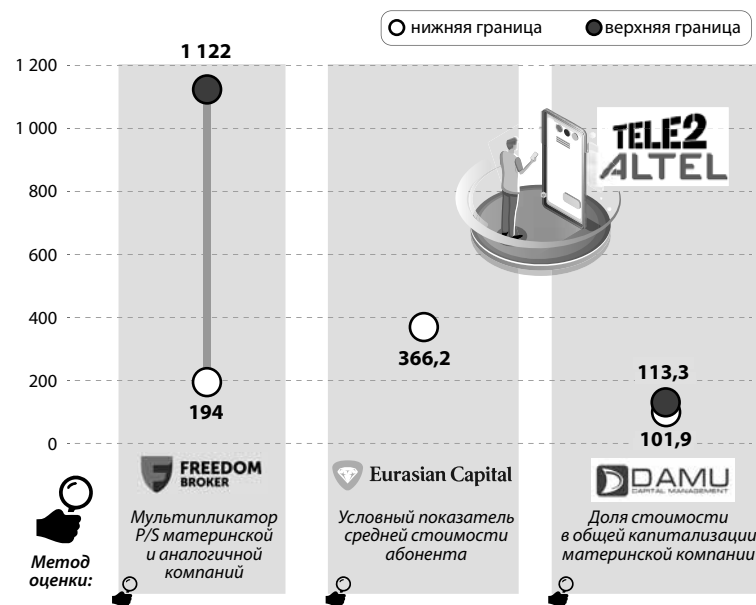
Распределение казахстанских абонентов мобильной связи по операторам

Количество абонентов, млн



Источник: данные предоставлены АО «Евразийский Капитал»

Оценка стоимости ТОО «Мобайл Телеком-Сервис»



# За сколько «Казахтелеком» может продать Tele2 и Altel?

Министерство национальной экономики включило «Мобайл Телеком-Сервис» (Tele2 и Altel), принадлежащий «Казахтелекому», в план приватизации до 2025 года. «Курсив» попросил инвестиционных аналитиков оценить, за сколько нацкомпания может продать оператора связи.

Айгуль ИБРАЕВА

История вопроса

В 2016 году Tele2 Group и «Казахтелеком» создали совместное предприятие Khan Tengri Holding B.V., через которое стали управлять брендами Tele2 и Altel в Казахстане. В июне 2019 года Tele2 Group продала «Казахтелекому» 49% акций в совместном предприятии за 143,8 млрд тенге. В конце 2022 года «Казахтелеком» ликвидировал Khan Tengri Holding B.V. и стал прямым учредителем и единственным акционером «Мобайл Телеком-Сервиса». Госхолдингу также принадлежит 51% акций Kcell, еще 14,87% оператора владеет собственник Jusan Bank Галимжан Есенов, 9,08% – сам Jusan Bank и 7,06% – ЕНПФ. В ноябре 2020 года Агентство по защите и развитию конкуренции предложило «Казахтелекому» избавиться от одного

из двух мобильных операторов – Kcell или объединенных Tele2 и Altel. Глава ведомства Серик Жумангарин отмечал, что нацкомпанию необходимо передать в частный сектор, чтобы рынок телекоммуникаций развивался на конкурентных условиях.

«Казахтелеком» в свою очередь не спешил с реализацией «дочки», опровергая информацию о скорой продаже операторов. Рекомендация АЗРК тем временем приобретала все более настоятельный характер. О необходимости продажи операторов в прошлом году говорили и в Минцифре. По данным министерства, «Казахтелеком» монополизировал рынки фиксированной и мобильной связи, занимая на них свыше 80 и 60% соответственно. При этом участники рынка ожидали, что продан будет Kcell.

31 января 2024 года на сайте «Открытые НПА» появился проект дополнений и изменений в постановление правительства РК от 29 декабря 2020 года №908 «О некоторых вопросах приватизации на 2021–2025 годы». В проекте говорится о передаче объединенного мобильного оператора «Мобайл Телеком-Сервис» (Tele2/Altel) в конкурентную среду посредством прямой адресной продажи. Срок реализации – 2024 год.

Проект изменений предлагается «в связи с необходимостью

стимулирования экономического роста и привлечения дополнительных ресурсов, направленных на расширение производственной базы и модернизации производства», следует из пояснительной записки. Документ был разработан Министерством национальной экономики РК и будет находиться на публичном обсуждении до 14 февраля 2024 года.

Сколько стоит мобильный оператор?

«Курсив» попросил инвестиционных аналитиков оценить примерную стоимость оператора связи и определить сумму, на которую «Казахтелеком» может рассчитывать при продаже ТОО. Аналитики представили свои цифры, основанные на различных методиках оценки компаний. Данияр Оразбаев, аналитик Freedom Finance Global, предлагает рассчитать возможную сумму сделки, используя простой мультипликатор «цена – прибыль» (Price / Earnings Multiple). Показатель рассчитывается как соотношение капитализации компании и ее прибыли. Зная среднее для отрасли значение мультипликатора P/E и чистую прибыль компании, можно определить примерную рыночную стоимость непубличной компании.

Финансовых показателей ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» за 2023 год в открытом доступе пока нет, но можно рассчитать прибыль компании за прошлый год, взяв за основу отчетность ТОО за предыдущие периоды, консолидированные и отдельные отчеты «Казахтелекома», указывает аналитик.

Ранее информация о ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» размещалась в отчетности «Казахтелекома», однако итоги 2022 года компания решила опубликовать отдельным документом. Согласно данной аудированной отчетности, доля «Мобайл Телеком-Сервиса» в чистой прибыли «Казахтелекома» в 2022 году составила 50%, в 2021 году – 51%. За последние 12 месяцев консолидированная чистая прибыль «Казахтелекома» достигла 129 млрд тенге, что дает возможную чистую прибыль оператора Altel/Tele2 в 64,5 млрд тенге. Определить чистую прибыль можно и по-другому, с помощью истории налоговых отчислений – судя по росту выплат КИП, чистая прибыль ТОО может оказаться на 23% выше, чем в 2022 году, а это уже 79 млрд тенге (в 2022 году оператор заработал 64,2 млрд тенге).

Далее, используя ценовой мультипликатор аналогичных компаний, можно рассчитать возможную сумму сделки при продаже «Мобайл Телеком-Сервиса». К примеру, значение мультипликатора P/E акций Kcell на сегодня составляет 14,2. «Умножив данное значение на прибыль ТОО (64,5–79 млрд тенге), мы получаем потенциальную сумму в 916–1122 млрд тенге за 100% «Мобайл Телеком-Сервиса», – комментирует Оразбаев.

Он добавляет, что нужно понимать: эта стоимость выведена на основе очень простых расчетов и не учитывает прочие мультипликаторы и аналоги, внутренние факторы роста самого ТОО и рынка. Учтявая более низкую

рыночную стоимость «Казахтелекома», озвученная выше оценка наверняка будет представлять собой верхнюю границу стоимости «Мобайл Телеком-Сервиса», отмечает Данияр Оразбаев. С другой стороны, ценовой мультипликатор P/E материнской компании «Казахтелеком» равен 3. Используя данное значение, получаем потенциальную сумму сделки в 194–237 млрд тенге. Вероятно, это будет нижней границей стоимости, указывает эксперт.

«Возникает вопрос, может ли стоимость дочернего «Мобайл Телеком-Сервиса» превысить рыночную стоимость «Казахтелекома» (364,5 млрд тенге). В то же время мы видим более высокую рыночную стоимость Kcell (463 млрд тенге), что говорит о том, что сумма сделки по «Мобайл Телеком-Сервису» в теории может и превысить рыночную стоимость материнской компании», – резюмирует аналитик Freedom Finance Global.

Аналитический отдел АО «Евразийский Капитал» для оценки стоимости «Мобайл Телеком-Сервиса» предлагает использовать ARPU (условный показатель средней стоимости абонента за год), рассчитывая его как частное от деления рыночной капитализации оператора связи на общее количество абонентов данного оператора. Самые свежие доступные данные по количеству абонентов в Казахстане датируются концом 2022 года. Для расчета стоимости одного абонента аналитики взяли сравнительные данные Kcell.

«Мы знаем, что общее количество абонентов в Казахстане на конец 2022 года составило 25,2 млн абонентов. Из них число пользователей Kcell составило 8 млн абонентов. Рыночная капитализация Kcell на конец 2022 года составляла 448 млрд тенге. Разделив 448 млрд тенге на 8 млн абонентов, мы получаем 55 997 тенге. Это и есть средняя стоимость мобильного абонента оператора на конец 2022 года. По ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» мы знаем, что у них было 6,54 млн абонентов на конец 2022 года. Экстраполируем стоимость абонентов Kcell на «Мобайл Телеком-Сервис» – умножаем среднюю стоимость абонента (55 997 тенге) на количество абонентов и получаем приближительную стоимость «Мобайл Телеком-Сервиса» – 366,17 млрд тенге», – делятся они расчетами.

При этом в «Евразийском Капитале» ставят под сомнение, кто-то может купить оператора за такую сумму. «Вероятнее всего, потенциальный покупатель будет брать компанию с дисконтом (примерно в 25%), и только контрольный пакет акций в 51%. То есть сумма сделки при продаже «Мобайл Телеком-Сервиса» может составить около 140 млрд тенге (\$309 млн)», – предполагает аналитический отдел «Евразийского Капитала».

DAMU Capital Management предлагает определить долю оператора в общей капитализации материнской компании. «По нашим оценкам, ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» генерирует для «Казахтелекома» приблизительно 30% как выручки, так и прибыли. Соответственно, в таком же размере мы оцениваем и долю стоимости ТОО в общей капитализации «Казахтелекома».

Последняя составляет порядка \$750–800 млн. Таким образом, рыночная капитализация ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» равняется примерно \$225–250 млн», – подсчитали аналитики. По текущему курсу это около 102–113 млрд тенге.

Почему не Kcell?

Решение госхолдинга о продаже «Мобайл Телеком-Сервиса», а не Kcell может быть связано с финансовыми показателями компаний. К примеру, совокупные активы АО «Kcell» в конце 2022 года оценивались в 272,42 млрд тенге, «Мобайл Телеком-Сервиса» чуть меньше – в 224,28 млрд тенге. Однако МТС по итогам 2022 года оказался прибыльнее, ТОО заработало 64,2 млрд тенге против 40,4 млрд тенге у Kcell.

В то же время Kcell отличается высоким весом на рынке. Как выше отмечали аналитики «Фридома», значение мультипликатора «цена – прибыль» у оператора равна 14,2, это в 4 раза больше, чем у «Казахтелекома». Соответственно, и рыночная капитализация у Kcell выше, чем у материнской компании. Высокий по отношению к среднему уровню P/E может говорить о том, что рынок ждет более быстрого роста компании, чем у «коллег» по сектору. Это может означать, что инвесторы верят в способность эмитента получить прибыль больше, чем у других. Также у Kcell больше абонентов по сравнению с Tele2 и Altel – 8 млн против 6,5 млн (на конец 2022 года). Все эти факторы могли повлиять на решение о реализации именно «Мобайл Телеком-Сервиса».

Отметим, что новому покупателю «Мобайл Телеком-Сервиса» придется взять на себя обязательства по развитию сети пятого поколения 5G. В конце 2022 года консорциум в лице ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» и АО «Kcell» выиграл аукцион. По условиям в первый год он обязан установить 391 базовую станцию в Астане, Алматы и Шымкенте, до 2025 года – покрыть практически все областные центры. Операторы должны активировать более 7 тыс. базовых станций, а к 2027 году покрыть технологией 5G 75% городов республиканского значения и 60% областных центров.

Согласно промежуточной отчетности «Казахтелекома», в течение девяти месяцев 2023 года группа произвела полную оплату за частоты 5G на сумму 156,07 млрд тенге. Группа переклассифицировала всю сумму предоплаты в нематериальные активы, «поскольку радиочастоты стали доступны для использования». Согласно промежуточной финансовой отчетности АО «Kcell», в течение девяти месяцев прошлого года оператор приобрел и оплатил лицензию 5G на 78,035 млрд тенге. Это 50% от суммы, которую «Казахтелеком» выплатил за частоты. Соответственно, остальную половину лота по развитию сети пятого поколения оплатил «Мобайл Телеком-Сервис».

Что будет с «Казахтелекомом»?

Сделку по продаже ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» вряд ли можно назвать нужной конкурентно «Казахтелекому», отмечают эксперты. Показатели

«Казахтелекома» из года в год росли, особой конкуренции не было, поэтому доминирующее положение группы должно было оставаться таким на годы вперед. Инициативу здесь проявляет правительство, которое пытается демонополизировать отрасль и усилить конкуренцию.

В «Евразийском Капитале» считают, что в краткосрочке продажа «Мобайл Телеком-Сервиса» отразится на показателях «Казахтелекома» положительно – компания сможет выплатить дивиденды, закрыть некоторые свои долговые обязательства, инвестировать в новую инфраструктуру, например построить новые телевышки 5G.

«Продажа любого актива с точки зрения финансовой теории оправдана, если будет оценена справедливо, и может быть более чем оправданна, если в сумме сделки будет премия. Поэтому многое будет зависеть от фактической суммы сделки и подходов к оценке», – отмечает Данияр Оразбаев.

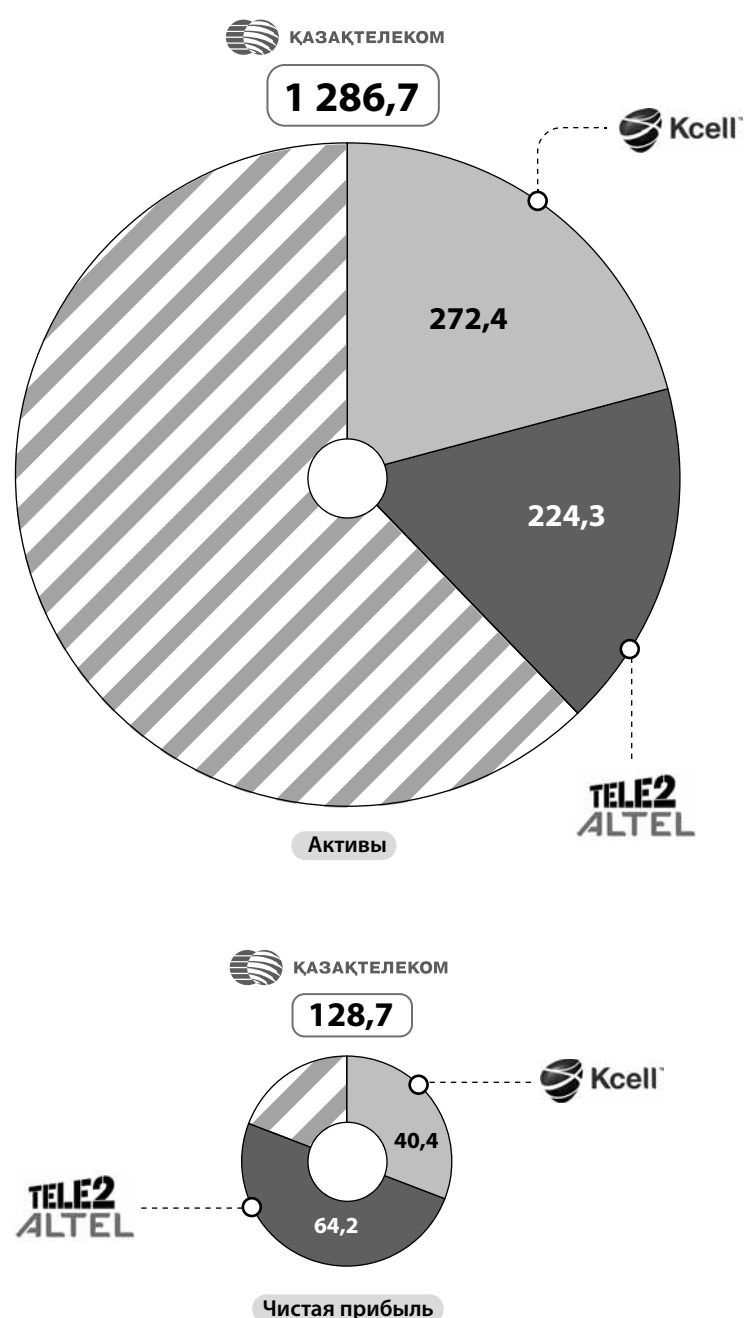
Как сделка отразится на стоимости акций «Казахтелекома», будет зависеть от суммы сделки и назначения полученных госхолдингом средств – чем больше сумма сделки окажется относительно рыночной стоимости «Казахтелекома», тем на больший рост можно рассчитывать в случае выплаты специальных дивидендов акционерам, объясняет аналитик. Такое уже было при продаже АО «Kcell» в 2012 году, тогда «Казахтелеком» показал рост перед дивидендами. Однако долгосрочный рост акций компании, возможно, будет ограниченным ввиду продажи такого прибыльного и растущего актива, добавляет аналитик.

Снижение рыночной капитализации «Казахтелекома» будет пропорционально полученным акционерами от продажи МТС средствам, считает Мурат Кастаев, генеральный директор DAMU Capital Management. Для «Казахтелекома» выделение ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» и появление еще одного конкурента (в лице Freedom Telecom) – это негативный фактор, однако на стоимости бизнеса для акционеров в краткосрочной перспективе это сильно не отразится, добавляет он.

«Главный вопрос сейчас в том, кто купит «Мобайл Телеком-Сервис» и какой будет стратегия новых акционеров – захотят ли они агрессивно захватывать долю рынка, оставят бренды Tele2 и Altel, или зайдут со своим брендом (если покупателем будет уже действующий иностранный мобильный оператор), или будут сосредоточены на извлечении прибыли здесь и сейчас. Если новые владельцы будут агрессивно расти, инвестировать в развитие инфраструктуры, то другим операторам нужно будет также активизироваться и защищать свои позиции. Если же серьезных перемен в стратегии не будет и новый акционер просто станет одним из игроков рынка с имеющимися брендами, то текущая структура рынка сохранится с небольшими изменениями», – рассуждает Мурат Кастаев. Он рассчитывает, что при любом раскладе в выигрыше от усиления конкуренции окажется потребитель мобильных услуг.

Финансовые показатели «Казахтелекома» и дочерних мобильных операторов

за 2022 год



Источник: по данным аудиторской отчетности компаний





## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## Искусство продаж

Китайские автобренды вдвое увеличили долю на казахстанском рынке

&gt; стр. 1

«Сама по себе такая корректировка цен к концу года – нормальное явление: надо закрывать планы, обновлять склады. Другое дело, что рынок не видел такого уже года четыре. Почему? Потому что с конца 2019 года мировой авторынок пребывал в состоянии жесткого дефицита. Пандемия, логистика, политика...» – комментирует директор Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка Артур Мискарян.

«Все импортеры, производители в Казахстане, официальные дилеры и игроки последние два года работали над устранением дефицита на рынке новых автомобилей. Они провели значительную работу, чтобы справиться с дефицитом, возникшим из-за пандемии. В тот период возникли сложности с поставкой комплектующих автомобилей, и логистика стала вызывать затруднения», – добавляет глава Казахстанского автомобильного союза (КАС) Анар Макашева.

В 2022 году рост продаж новых авто в Казахстане был самым низким за последние шесть лет. После начала войны с Украиной Россию покинули мировые автопроизводители, поставлявшие собранные в РФ машины в том числе и на казахстанский рынок. На фоне этого отечественным дилерам пришлось менять логистику и модельный ряд некоторых популярных марок авто, и все равно они не успевали удовлетворять существовавший на тот момент спрос.

## Возврат к рынку покупателя

В 2023 году таких проблем с поставками уже не наблюдалось. Некоторые продавцы даже столкнулись с затовариванием. «Проблемы с поставками остались в прошлом – рынок переориентировался и продемонстрировал уверенный рост. В 2023 году серьезно расширился ассортимент и усилилась конкуренция между участниками рынка. Некоторые игроки столкнулись с затовариванием, однако сейчас планы поставок уже скорректированы», – говорит Анар Макашева.

«В 2023 году на казахстанский рынок пришло много новых для страны автомобильных марок с гибкой ценовой политикой и очень ориентированным на клиента маркетингом. Люди стали больше покупать новых машин, потому что значительно расширился выбор. На казахстанском рынке появились предложения, которых ранее не было», – добавляет генеральный директор автомобильной группы Orbis Auto Динара Исакова.

Расширение ассортимента в основном произошло за счет китайских авто. Участники рынка отмечают, что интерес к «китайцам» со стороны казахстанских потребителей растет благодаря оптимальному соотношению цены и качества.

В прошлом году на казахстанский рынок вышло сразу не-

сколько китайских брендов. В премиум-сегменте появились Hongqi, Tank и электрокары Zeekr. В middle-сегменте – Omoda и Jetour. Причем сборку последнего локализовали в Костаное. Кроме того, уже присутствовавшие на рынке «китайцы» расширили модельный ряд. Только дистрибуция Geely в РК, по данным Orbis Auto, представила за год пять новых моделей.

Как следствие, к концу 2023 года предложение китайских авто превысило спрос на них.

«Главный тренд в 2023 году – возврат от рынка продавца к рынку покупателя, когда условия диктуют не автодилеры, а потребители. Это обусловлено насыщением рынка продукцией», – отмечают в автомобильной компании Allur. Помимо китайских брендов (Jac, Jetour) их завод нарастил производство и расширил модельный ряд американского Chevrolet и корейского Kia.

Отложенный спрос в купе с расширением ассортимента стал главной причиной рекордного роста продаж новых авто в прошлом году. По данным Казахстанского автомобильного союза, в 2023 году официальными дилерами было продано 198 686 новых автомобилей,

## Рост локализованного производства

В Allur отметили, что увеличение поставок автомобилей в дилерские сети стало возможным благодаря активному росту объема производства внутри страны в связи со снижением дефицита комплектующих. По предварительным данным Казахстанского автомобильного союза, за год в стране произвели 148 885 машин (включая коммерческую технику и грузовики), рост составил 30,2%.

На долю автомобилей отечественного производства приходится 70,7% всех продаж на первичном рынке. Из десяти самых популярных моделей девять собирают в Казахстане: три модели марки Chevrolet, пять – марки Hyundai и одну – марки Kia. Лишь Chery Tiggo 7 Pro, вошедшая в десятку, собирается за пределами страны.

«Производство автомобилей в стране бьет рекорд за рекордом. Отрасль продолжает привлекать инвестиции, это позитивно сказывается как на рынке труда, где создаются сотни новых рабочих мест, так и в существенном увеличении налоговых выплат в государственный бюджет. Инвестиции в отечественное производство дают конкретные

## Топ-10 брендов 2023 года по количеству продаж новых легковых и коммерческих автомобилей

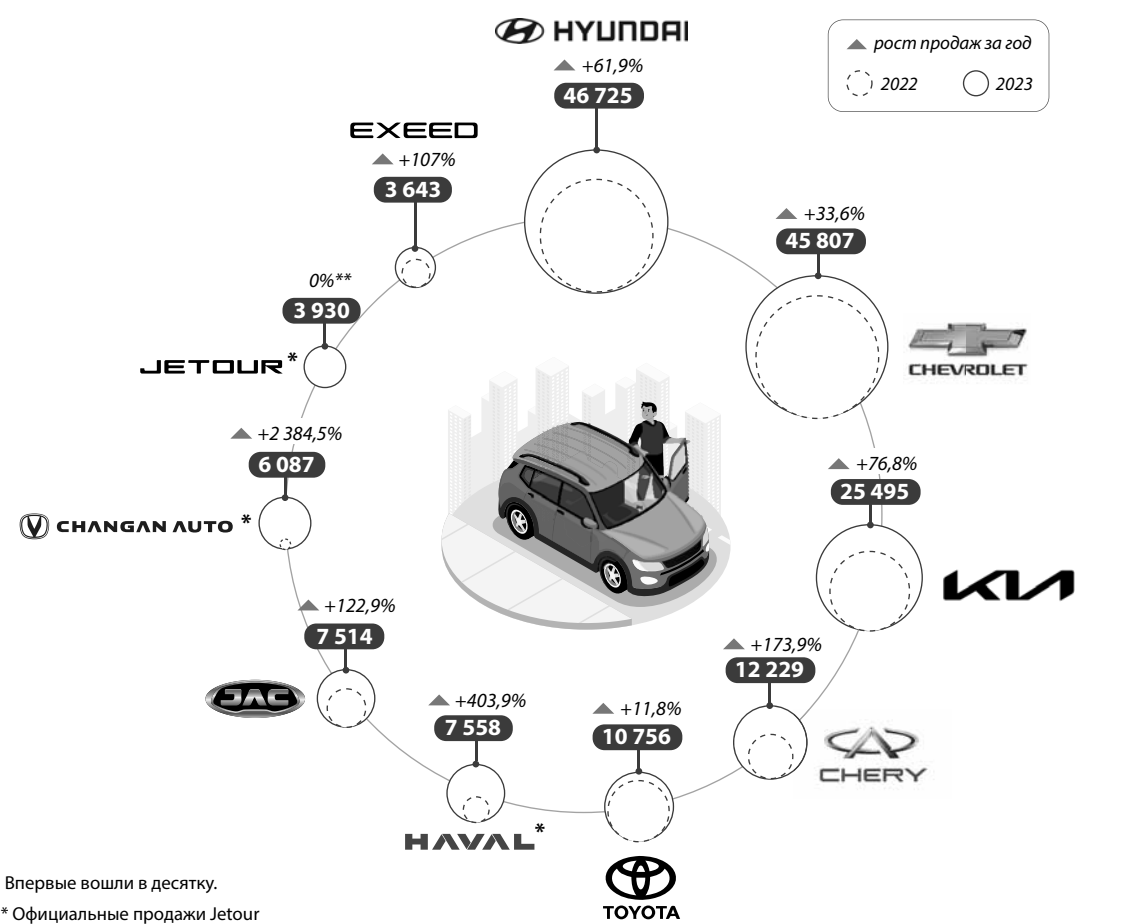


Фото: Shutterstock/Tricky Shark

что на 60,2% больше, чем годом ранее. Это лучший показатель за всю историю казахстанского авторетейла. В разрезе по месяцам рекорд установил декабрь. В период предновогодних акций дилеры реализовали 23 528 машин, это в 2 раза больше, чем в аналогичный период 2022-го.

результаты, что позволяет с оптимизмом оценивать перспективы казахстанского автомобилестроения», – прокомментировала Анар Макашева.

По данным КАС, лидирующую позицию занимает костанайский завод Allur (Chevrolet, Kia, Jac, Jetour), где в 2023 году было выпущено 90 230 автомобилей

(+28,8%). Алматинский Hyundai Trans Kazakhstan увеличил производство на 31,3%, до 48 857 авто. Автосборочный завод «СемАЗ» в Семейе произвел 3788 единиц коммерческой техники (+53,6%), QazTehna в Карагандинской области – 1801 (+217,1%), Daewoo Bus Kazakhstan (Семей) – 609 (+190%). Спад был у «КАМАЗ Инжиниринг» (Кокшетау), который выпустил 1352 грузовика (–7,5%), и у алматинского Hyundai Trans Almaty – 981 единица коммерческой техники (–2,6%).

## Выгодные предложения

Еще одна причина рекордных продаж в прошлом году, которую отметили игроки, – выгодные финансовые программы. На фоне роста поставок дилеры помимо скидок предлагали программы trade-in, а также совместно с банками – облегченные условия по кредитованию и рассрочке.

В Allur рост продаж бренда Chevrolet связали с наличием «выгодных ценовых предложений и привлекательных финансовых продуктов: рассрочка, отсрочка платежа, кредитование по сниженным процентным ставкам». Например, самую популярную в Казахстане модель – Chevrolet Cobalt – можно было купить в кредит без первоначального взноса. На таких же условиях можно было приобрести Lacetti и Onix.

Также без первоначалки, например, был доступен Haval M6. Под 0,1% годовых можно было приобрести популярные модели Hyundai и все модели Changan.

По данным Первого кредитного бюро, число автокредитов

в стране выросло на 72,8% и достигло 208,4 тыс. По сравнению с 2022 годом общая сумма выданных займов увеличилась почти вдвое: с 892 млрд тенге до 1,6 трлн. В декабре средняя сумма выдачи составляла 7,9 млн тенге.

Участники рынка отмечают, что благодаря более доступным финансовым продуктам потребители, которые раньше покупали только подержанные авто, на фоне выгодных предложений на первичке стали делать свой выбор в пользу новых автомобилей.

«Наблюдается изменение предпочтений потребителей, которые ранее ориентировались на подержанные автомобили, но теперь все чаще выбирают новые. Это обусловлено доступностью более экономичных бюджетных автомобилей», – сказала Анар Макашева.

## Как изменилась расстановка сил на рынке

Если в 2022 году в десятке самых продаваемых брендов три были китайские, то в 2023-м картина зеркально изменилась – теперь лишь четыре из десяти брендов не китайские. Однако первую тройку продолжают прочно держать за собой Hyundai, Chevrolet и Kia. На их долю приходится 59,4% продаж (на 3,2% ниже, чем годом ранее). Hyundai вышел на первое место, сместив Chevrolet на второе.

Chery с шестого места поднялся на четвертое, вытеснив японскую Toyota на пятую строчку. Остальные пять мест заняли китайские автобренды Haval, Jac,

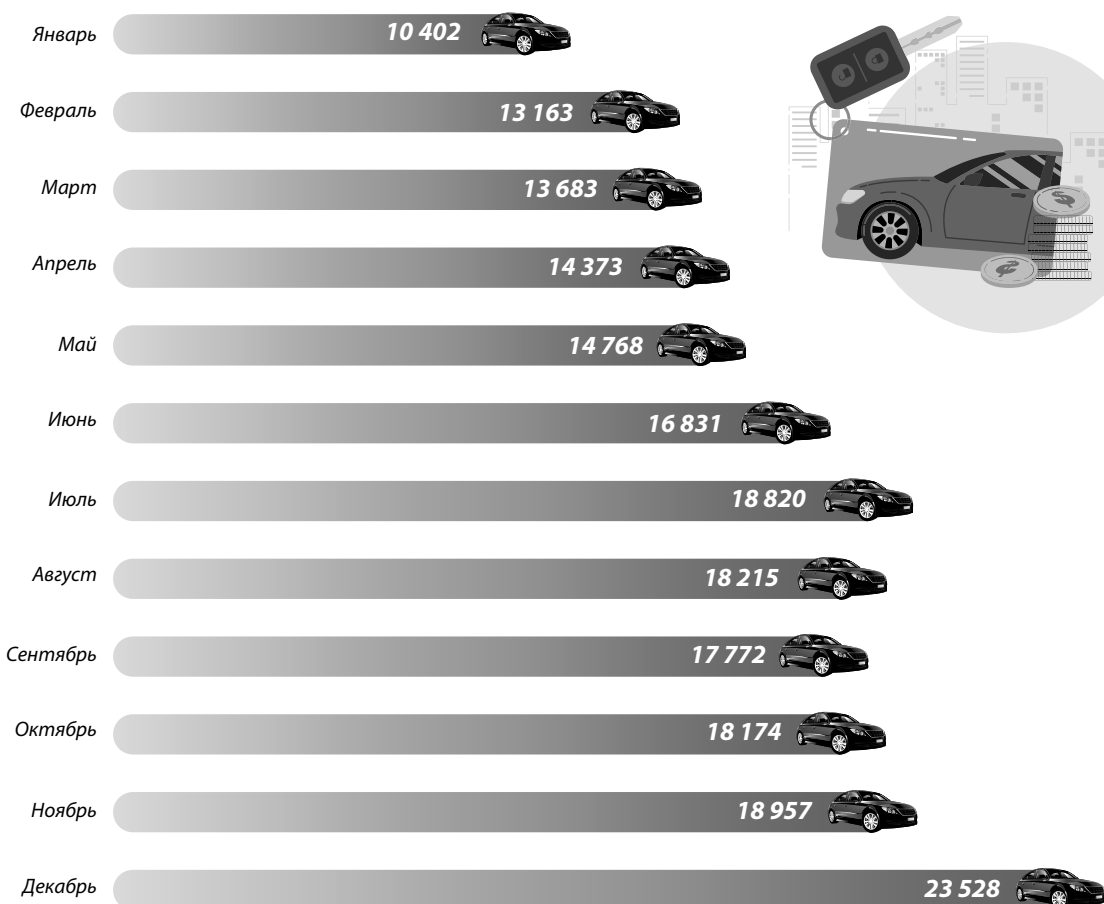
Changan, Jetour и Exeed. Три из них – Haval, Changan и Jetour – вошли в десятку впервые. Jetour и вовсе открыл официальные продажи в Казахстане в мае 2023-го. Покинули топ-10 Lada, Lexus и GAZ.

Если в 2022 году китайские бренды\* продали 10,2% от всех новых авто на рынке (с учетом коммерческой техники), то по итогам 2023-го на них пришлось уже четверть всех продаж на первичке. Свою долю «китайцы» увеличили в том числе за счет вытеснения бюджетной российской Lada (продажи упали на 80% за год) и UAZ (–8,2%). В коммерческом секторе также снизились продажи Kamaz (–15,1%). Суммарно эти три бренда в 2022 году занимали 7,5%, но по итогам 2023-го это число снизилось до 3,2%. В плюсе прошлый год из российских брендов завершили лишь «газели» (микроавтобусы марки GAZ), увеличив продажи на 50%.

Учитывая запуск производства в Казахстане Chery, Haval и Changan в 2025 году, можно предположить еще большее увеличение доли китайских авто на рынке в ближайшие годы. В целом же по рынку повторения рекордного роста продаж в 60% эксперты в 2024 году не прогнозируют. По мнению аналитиков КАС, рост рынка в этом году будет на уровне 10–15%.

\* При расчете учитывались 11 брендов, по которым КАС предоставил данные: Chery, Jac, Jetour, Haval, Geely, Changan, Yutong, Exeed, Jac Trucks, Omoda и Tank.

## Продажи новых автомобилей в РК в 2023 году





# СНЕЖНЫЙ КАДР

Сотрудники горных курортов – обладатели уникальных навыков, которые приобретаются только практикой. Возможность посмотреть на чужой опыт и поделиться своим для обоюдного повышения квалификации – одна из причин, почему Евразийский альянс горных курортов (сейчас туда входят казахстанский «Шымбулак», российский «Роза Хутор», узбекистанский «Амирсой» и азербайджанский «Шахдаг») запускает свой корпоративный университет. Первой базой для обмена опытом станет курорт «Роза Хутор».

Татьяна НИКОЛАЕВА

## Главный по снежинкам

Техническое оснежение (оно же искусственное) – must have горного курорта. Использование системы искусственного оснежения гарантирует: там, где и когда нужно – снег будет. Добавить снежного покрова в начале сезона, в течение сезона подсыпать там, где требуется, сделать запас снега на конец сезона (кататься в плюсовую погоду можно, а вот включать пушки бесполезно – система оснежения работает только при минусовых температурах, нужно хотя бы 2–2,5°C ниже нуля).

На курорте «Роза Хутор» система искусственного оснежения покрывает площадь около 100 гектаров. Это большая инженерная сеть, в которую, кроме снегогенераторов, входят искусственные озера, насосы, охладители, трубопроводы, сети электропитания. На «Роза Хутор» все это под надзором руководителя службы искусственного оснежения Вячеслава Солдатенкова. Он работает здесь с момента строительства курорта, делал снег для сочинской Олимпиады, и насосную станцию ласково называет «ночной клуб «Наташка» – в сезон она работает круглосуточно.

Рядом с насосной станцией – два искусственных озера общим объемом 153 тыс. кубометров. «Максимальная потребляемая мощность по воде у нас составляет 2,8 тыс. кубов в час, соответственно, нам хватает этого объема примерно на три дня», – говорит Солдатенков. 404 снегогенератора (из них 22 передвижных) курорта «Роза Хутор» все вместе не включают – производством снега обычно заняты от 90 до 150 снежных пушек (рекордный показатель – 220 одновременно работающих снегогенераторов).

«Фактически у нас две системы. Первая система – водоснабжение, а вторая система – водопотребление. Водоснабжение – это насосные станции, а водопотребление – это снегогенераторы. Фактор, который их связывает – это давление воды в



трубопроводе. Если снегогенератор не видит давление в трубопроводе, он выходит в ошибку и отключается», – рассказывает Солдатенков и заходит в центр управления системой. Здесь на нескольких мониторах можно увидеть и состояние каскада насосных станций, и расположение всех снегогенераторов на территории курорта, и индивидуальные настройки каждого из них.

«У нас на объекте три температурные зоны, соответственно, мы очень точно конфигурируем оборудование в каждой из них. Поскольку вертикальная составляющая системы достаточно большая, приходится конфигурировать еще и по рабочему давлению: например, на выходе с первой насосной станции у нас 62 атмосферы, а на входе на вторую 25. Чтобы сохранить расход воды на каждой единице, нужно каждую единицу отконфигурировать по текущему давлению», – продолжает Вячеслав Солдатенков. Часть настроек снежных пушек делается с пульта управления системой, часть – на месте. Осмотр оборудования необходим, когда что-то идет не по плану. Поэтому все работники службы искусственного оснежения – и электромеханики, и слесари-обходчики – умеют кататься на лыжах или сноуборде. Стойка со снаряжением стоит сразу на входе на фабрику снега. «Все сотрудники катаются, а если кто-то принципиально не катается, мы таких не берем, – смеется Солдатенков и уже серьезно поясняет: – Смотрите, система

может работать круглосуточно, даже в тот период, когда есть гости на горе. Но, когда есть гости на горе, у нас запрещено перемещение на технике. Соответственно, все наши работники передвигаются на лыжах».

Умение кататься и высшее техническое образование – пожалуй, основные требования Солдатенкова к кандидату в сноумейкеры. Дальше учат на практике. «Всему, что люди не знают (и научиться этому практически нигде невозможно), мы учим сами. Чтобы вывести человека полноценно на линию, нужно два года», – прикидывает руководитель службы искусственного оснежения. Речь идет не только о технической стороне, поясняет он: «Здесь еще карта местности играет очень большую роль. Даже в плотный туман и при видимости примерно пять метров человек должен знать, куда и как он может доехать».

## Кто делает вельвет

Природный и искусственный снег различаются по структуре. Естественному снегу не хватает стрессоустойчивости – он сильнее усаживается и быстрее тает на солнце, под дождем, при высокой влажности (то есть туман – тоже фактор влияния). Искусственный снег в тех же условиях держится дольше. Поэтому естественный и искусственный снег на «Роза Хутор» комбинируют – смешивают в однородную массу. И делают это ратраки. «Снегоуплотнительные машины», – поправляет журналиста «Курсива» руководитель службы снегоуплотнительных машин Александр Мороз. И постоянно напоминает, что водителя ратрака правильно называть «оператор снегоуплотнительной машины». В зимний сезон на курорте «Роза Хутор» работают 52 оператора снегоуплотнительных машин, в одной смене – 26 человек. Они за ночь готовят к катаниям 100 км трасс.

Самые крутые участки снегоуплотнительная машина готовит на лебедке – там есть анкерные устройства. «Оператор его цепляет, разворачивается и спокойно едет, лебедка придерживает его на спуске, он внизу разворачивается, и лебедка ему помогает подняться наверх. До уклона 45 градусов снегоуплотнительная машина нормально поднимается и спускается, и при этом она работает, несет наверх снег, формирует полотно, затрамбовывает», – объясняет Мороз принцип работы на крутых участках. Несет вверх снегоуплотнительная машина тот снег, который за день «стацили» вниз лыжники и сноубордисты. Снегоуплотнительная машина внутри – сплошные



датчики и сенсорные панели. С «корочками» тракториста сюда еще не каждого возьмут. Сейчас, говорит Александр Мороз, у партнеров – дистрибьюторов такой техники появились тренинги для операторов снегоуплотнительных машин. Поэтому людей он предпочитает нанимать уже с начальной подготовкой. Умение кататься на лыжах – еще одно требование. Не катаешься – не поймешь, почему трассу нужно сделать определенным образом. «Он не понимает нюансов, не объяснишь – почему нужно сделать именно такой поворот, чтобы лыжника не выкидывало. Сначала молодежь, когда идет к нам работать, думает – поработать, потом на лыжах буду кататься. Но это только первый год, а потом чаще ты устаешь и едешь

готовить курорт к открытию, – делится Мороз. – Топливного бака хватает до часу ночи, в это время оператор возвращается, заливает топливо, у него есть час перекусить и попить чай, чтобы отдохнуть и восстановиться – и до семи утра он уже докатывает, доделывает свою работу и сдает курорт».

## Рассвет на трассе

«У нас есть услуга «Рассвет на трассе». Что это такое? Это рано-рано утром, в 6:40, гость курорта вместе с инструктором стартует до момента открытия курорта. Он поднимается на всех канатках до самого пика – курорт еще не работает, в этот момент идеальный вельвет, нет ни одного следа, и наш гость с инструктором начинает кататься



на лыжах, только если нужно по работе что-то посмотреть».

Работа на снегоуплотнительной машине – сезонная, из 52 человек на лето остаются меньше половины – 21 оператор. С летних каникул возвращается 90% «старых» сотрудников, которые в этой службе уже больше 10 сезонов. Они снова готовы всю зиму не спать – снегоуплотнительные машины работают только ночью, когда на трассах никого нет.

У руководителя службы снегоуплотнительных машин и его зама смена начинается в четыре часа дня на планерке курорта – там он получает информацию, какие трассы готовятся, для чего и как. В семь вечера уже планерка непосредственно с той сменой, что поедет готовить трассы. Каждый из операторов получает четкую задачу – на каком участке и на какой машине ему работать. В 19:30 операторы снегоуплотнительных машин выезжают на свои участки. «И вот у нас всего лишь 10–11 часов, чтобы полностью под-

первым следом по трассам», – Ольга Падейская, руководитель управления активного отдыха и туризма «Роза Хутор», уверена, что это предложение уникально, на других курортах она такого не видела.

Рассвет на трассе встречает и заместитель генерального директора курорта «Роза Хутор» по эксплуатации горнолыжного комплекса Сергей Чернов. Правда, не для того, чтобы проехать первым следом. «Мы смотрим, как это подготовлено, а гости, которые встречают рассвет на трассе, могут увидеть, как работают служба трасс, спасатели, лавинщики. Это такой интересный процесс, как будто ключ поворачивается в замочной скважине и курорт открывается», – улыбается он.

В зимний сезон на курорте «Роза Хутор» работают около 750 человек. Это подразделение канатных дорог, противолавинная служба, спасательная служба, служба горнолыжных трасс, служба снегоуплотнительных машин, служба искусственного оснежения, служба парков, инструкторы и т. д. «У нас есть все для полноценной самостоятельной работы курорта, мы не ждем никого, чтобы поддержать наши

канатные дороги в надлежащем состоянии, мы сами собираем метеорологические данные, у нас девять метеорологических автоматических станций, мы сами их обрабатываем, выдаем прогноз, лавинный бюллетень, инженеры принимают решение, открываем курорт или проводим активное воздействие (принудительный спуск лавин – «Курсив»), – перечисляет Чернов.

Начать обмен практическими наработками службы курорта «Роза Хутор» и их коллеги с казахстанского «Шымбулака», узбекистанского «Амирсой» и азербайджанского «Шахдага» собираются уже в марте. На первом фестивале горных курортов в «Роза Хутор» запланированы три образовательных модуля – каждый с теорией и практикой. И это фактически старт Корпоративного университета Евразийского альянса горных курортов (ЕАГК). Теоретическая часть занятий будет готовиться на базе ведущих вузов стран – членов альянса, а практика – проходить непосредственно на горных курортах. «Конечно, это не будет построенное здание, хотя у нас и будет сидеть слушатели и приходите преподаватели, но это будет живой организм, который станет отвечать всем задачам, которые есть у персонала курорта – например, как работает служба ратраков и что надо делать», – рассказывает обещанное видение заместитель генерального директора по международным связям и туризму горного курорта «Роза Хутор» Сергей Хворостяный.

Учеба и обмен опытом для повышения квалификации ждут как линейный персонал, так и топ-менеджмент ЕАГК. Последним, например, актуальна тема развития туризма на особо охраняемых природных территориях и рядом с ними (на первом фестивале горных курортов запланирована дискуссионная сессия на эту тему).

«Роза Хутор» сейчас мониторит ситуацию с бурными медведями – они зачастили на территорию курорта. «Синантропизация хищников – нежелательное явление», – комментирует директор по охране окружающей среды и устойчивому развитию «Роза Хутор» Дмитрий Колосов. Вместе с биологами здесь решают вопрос, как отвести медведей с территории курорта. Одна из идей – за счет «Роза Хутор» высадить плодовые деревья, «которые дают кормовую базу для медведей». «Речь идет о насаждениях на территориях где-то по периметру курорта, чтобы медведи, скажем так, попадали в своего рода райские микросадки и не двигались на территорию курорта, где их привлекают запахи», – объясняет Колосов. – Здесь они (медведи – «Курсив») у нас больше вегетарианцы, чем хищники, охоту активную не ведут, они плодами наедаются и ложатся в берлогу». Появление подобных кейсов, по мнению директора по охране окружающей среды и устойчивому развитию «Роза Хутор», будет способствовать созданию совершенно нового типа взаимодействия горных курортов и природоохранных институций.

Все фото предоставлены «Роза Хутор»



**29 февраля**

**АЛМАТЫ**  
Almaty theatre  
НАЧАЛО: 19:00

**НУРЛАН САБУРОВ**  
ПРИНЦИПЫ

18+

ТИКЕТОН

**Ярослав Евдокимов**  
в Алматы

Дворец Республики, 15 февраля, 19:00

**Vera Brezhneva**

Almaty Arena, 17 февраля, 20:00

**Мир Болливуда – BN Team Orchestra** в Алматы

Дворец Республики, 17 февраля, 19:00

**Концерт команд КВН «Борцы», «Союз», «Азия Mix»**

Дворец Республики, 25 февраля, 19:00

**ТИКЕТОН**

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

**DAVID GARRETT TRIO, ICONIC WORLD TOUR** в Алматы

Almaty Theatre, 24 марта, 18:00