

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЗА ДОЛЮ МАЛУЮ

стр. 2

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ НА РЫНКЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

стр. 5

ТЕНДЕНЦИИ:
КАЗАХСТАН НА ПУТИ
К «СЛЫШАШЕМУ ГОСУДАРСТВУ»

стр. 6

LIFESTYLE:
ВЛАСТЬ ФУТБОЛКИ

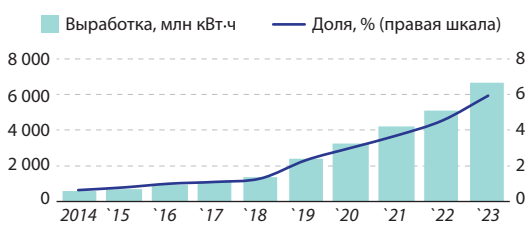
стр. 8

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

K Kursiv Research Ratings

В 2023 году доля ВИЭ достигла 5,9%

Выработка электроэнергии объектами ВИЭ и их доля в общей генерации



Источник: Минэнерго РК

Ветряки надувают энергетику

В Казахстане энергия ветра обходит солнечную

Kursiv Research обновил список крупнейших по установленной мощности объектов ВИЭ в Казахстане (от 50 МВт). В прошлом году было запущено 16 новых объектов, суммарная установленная мощность которых составила 495,6 МВт. Шесть из них были включены в наш рейтинг.

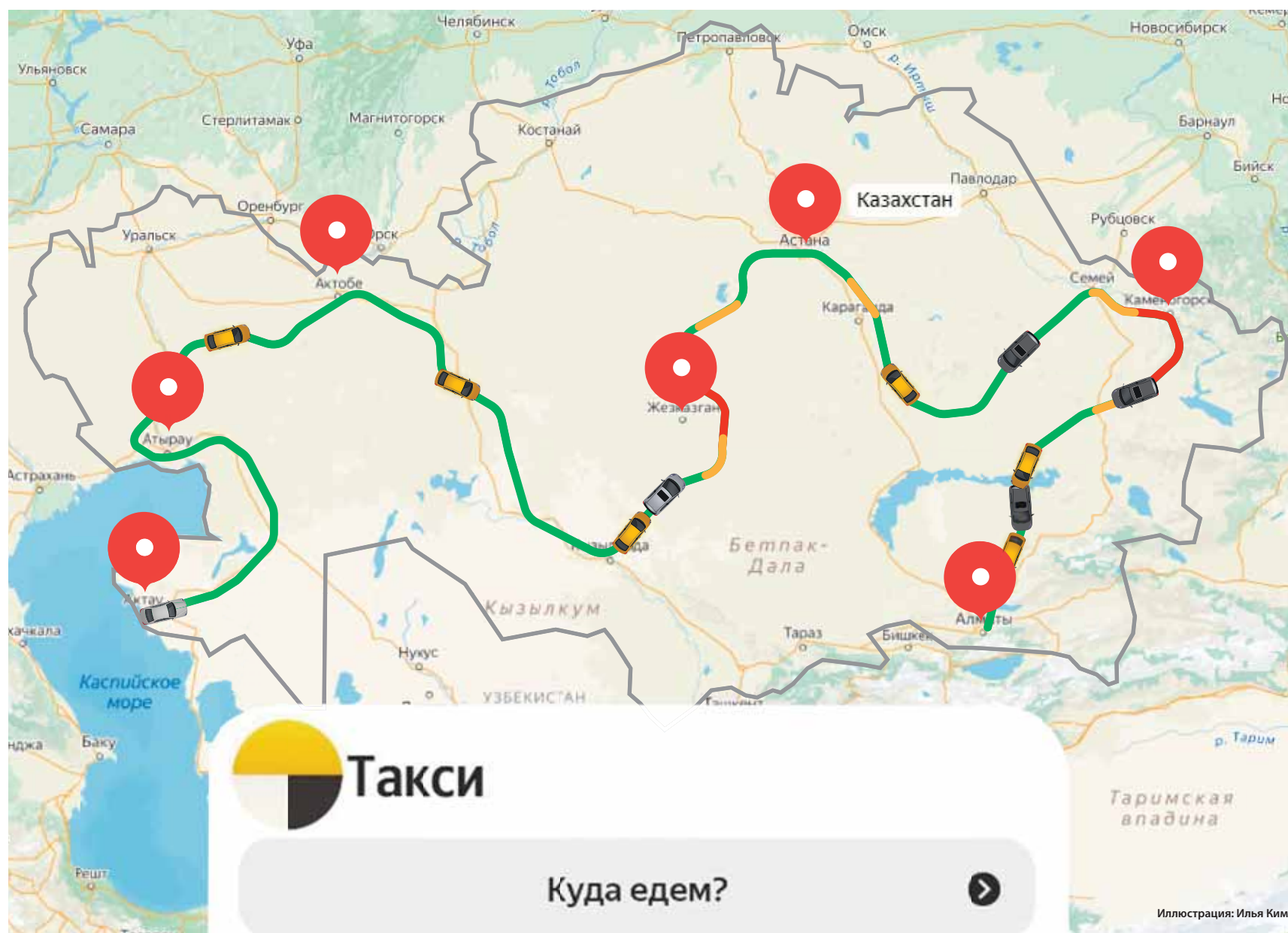
Аскар МАШАЕВ

Направленная на развитие зеленой энергетики господдержка отличается от аналогичных политик тем, что она максимально сглаживает нестабильность, присущую рыночной экономике. Это достигается за счет централизованной гарантированной покупки всей электрической энергии, производимой возобновляемыми источниками энергии (ВИЭ).

Этот механизм заработал в 2014 году, на следующий год после принятия Концепции по переходу РК к зеленой экономике и за три года до проведения специализированной выставки EXPO-2017 в Астане, посвященной теме «Энергия будущего».

В 2018 году механизм гарантированной покупки ВИЭ был изменен: фиксированный тариф заменили аукционные торги, на которых государство выставляет контракты на строительство нового объекта ВИЭ с указанием стартовой цены, типа технологии (ветер, солнце и т. д.), требуемой установленной мощности и расположения объекта.

> стр. 3



Маршрут построен

«Яндекс» вытесняет конкурентов из регионов Казахстана

За прошедший год число областей, где в сегменте городских поездок лидировал InDrive, сократилось с семи до одной. Первенство в пяти из них перехватил «Яндекс». Этот сервис начинает наращивать присутствие и в ключевом для InDrive сегменте междугородних поездок. Как агрегаторы делят рынок такси в Казахстане – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

Рынок такси в РК наращивает объемы – за пять месяцев 2024 года, по данным Бюро национальной статистики, доходы от перевозки пассажиров выросли почти наполовину в сравнении с аналогичным периодом 2023 года, а число перевезенных пассажиров увеличилось за этот же период на четверть.

Из данных БНС невозможно вычленить отдельных игроков, однако и сами участники рынка, и результаты опросов свидетельствуют о том, что на растущем рынке продолжают усиливаться позиции лидера, российского агрегатора «Яндекс».

Исследовательская компания United Research Technologies Group в июне 2024-го провела для

«Курсива» социологический опрос с репрезентативной выборкой в 1600 респондентов из всех регионов Казахстана. Подавляющее большинство участников опроса (1281 человек) отметили, что пользуются услугами такси. При этом половина из них – 51,3% – делают это ежедневно или несколько раз в неделю.

Аналогичный опрос проводился в апреле 2023 года (тогда выборка составила 974 человека). И в том и в другом случае у респондентов спрашивали, каким сервисом такси они пользуются чаще всего.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

© Фото: Shutterstock/3droll

Пять с плюсом к ставке

Какие казахстанские компании предлагают инвесторам высокодоходные облигации

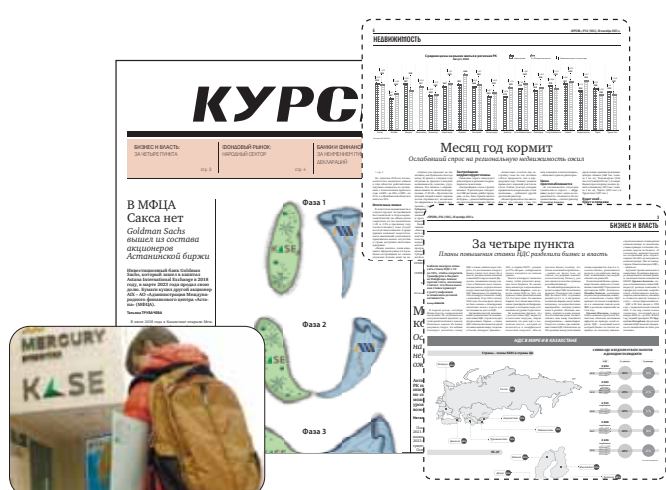
Более 30 выпусков облигаций с доходностью +5% к базовой ставке и выше предложили казахстанские компании инвесторам за последний год. Чем объясняется такая щедрость и можно ли доверять этим бумагам – в материале «Курсива».

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

К высокодоходным облигациям (ВДО) традиционно относят те бумаги, чья доходность превышает базовую ставку на 5% и более. Еще одним признаком ВДО выступает высокий риск, который выражается в кредитном рейтинге ниже категории «В». В казахстанских реалиях ВДО, как правило, рейтинга не имеют вообще, потому что он не требуется при упрощенном листинге на KASE и AIX. При этом не всегда ВДО равны низкому качеству рейтинга, обращает

внимание заместитель директора департамента инвестиционного банкинга «Фридом Финанс» Айнура Джумадилова. Она считает, что высокая доходность может также формироваться за счет «повышенной конкуренции за инвесторов и в целом высокого среднего уровня ставок на рынке ценных бумаг».

> стр. 4



ЧИТАЙТЕ КУРСИВ НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

Подписка через каталоги:

- АО «Казпочта»
- ТОО «Евразия Пресс»

За долю малую

Как точность в измерении одного макроиндикатора может повлиять на отраслевую политику



Фото: Shutterstock/stockpic

Два исследования состояния казахстанской электронной коммерции – БНС и PwC – периодически показывают разные результаты. Почему официальная и альтернативная оценки одного и того же сектора неодинаковы и как результаты влияют на проводимую в отрасли политику, разобрался «Курсив».

Асылбек АМАЛБАЕВ

Большая разница

На разницу между данными Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК и международной консалтинговой компании PwC «Курсив» уже обращал внимание в материале, посвященном итогам e-commerce в 2023 году. Тогда речь шла о динамике роста оборота электронной торговли, который, по данным PwC, составил 79%, а, по данным БНС, электронная торговля выросла всего на 24%.

Сравнивая абсолютные показатели, становится понятно, из-за чего возникли такие отличия в оценке темпов прироста. Разница в базовом показателе, от которого рассчитывали динамику 2023 года, – это данные за 2022 год. По данным БНС, в 2022 году сегмент электронной коммерции в розничной торговле товарами составил 1,96 трлн тенге, тогда как расчеты PwC показывали 1,35 трлн. Рассчитывая показатель по итогам 2023-го, обе организации пришли к примерно одинаковому итогу: БНС оценило размер e-com в розничной торговле в 2,44 трлн тенге, PwC – в 2,42 трлн.

Однако это не единственный сводимый показатель, который в исследованиях рынка e-commerce по итогам 2023 года и данных 2022 года у БНС и PwC не совпадает. Отличны показатели по доле e-com в оборотах розничной торговли в 2022 и 2023 годах. Из отчета «Казстата», например, следует, что доля маркетплейсов в обороте электронного сегмента розничной торговли составляет около 80%, тогда как в исследовании PwC она оценивается примерно в 90%.

Рассчитанный «Курсивом», по данным БНС, средний чек маркетплейсов составляет около 15 тыс. тенге, тогда как альтернативное исследование показывает 26 тыс., а по онлайн-магазинам различие еще больше – 52 тыс. тенге против 39,3 тыс.

Не так считали

Данные двух исследовательских организаций различаются из-за разных методологий сбора и расчета данных. Методика Бюро национальной статистики использует методологию, утвержденную в декабре 2022 года.

«Источниками данных по электронной коммерции со стороны предложения являются общегосударственные статистические наблюдения: «Отчет об электронной коммерции» (индекс Э-коммерция, периодичность годовая), «Отчет об использовании информационно-коммуникационных технологий на предприятиях» (индекс 3-информ, периодичность годовая), – указывает в методологической справке БНС. – Источниками данных по электронной коммерции со стороны спроса являются общегосударственные статистические наблюдения: «Анкета обследования домашнего хозяйства об использовании информационно-коммуникационных технологий» (индекс Н-020, периодичность годовая), «Дневник учета ежедневных расходов» (индекс D003, периодичность квартальная) и «Ежеквартальный вопросник по расходам и доходам домашних хозяйств» (индекс D004, пери-

Цель – 20%

Несмотря на различия в отдельных показателях, в главном – оценке конфигурации рынка и трендах его развития – обе исследовательские организации – и БНС, и PwC – совпадают. Электронная торговля товарами в Казахстане продолжает бурно развиваться, ее структурный рост будет продолжаться в среднесрочной перспективе, а двигателями этого роста будут маркетплейсы, на которые приходится львиная доля всего объема реализации.

«Развитие электронной торговли реализуется в рамках целостной экосистемы электронной торговли Казахстана, – комментирует ситуацию «Курсиву» вице-ми-

Сводимые показатели отчетов по развитию сегмента электронной торговли в РК от БНС и PwC

Показатель	2022			2023		
	БНС	PwC	Разница	БНС	PwC	Разница
Объем сегмента электронной коммерции в структуре розничной торговли РК, млрд тенге	1 963	1 349	614	2 440	2 418	22
Динамика сегмента электронной коммерции в структуре розничной торговли РК, % г/г	н. д.	30%	-	24%	79%	-55,0%
Доля электронной коммерции в обороте розничной торговли, %	12,5%	8,2%	4,3%	12,7%	12,6%	0,1%
Доля маркетплейсов от электронной торговли, %	56,9%	83%	-26,1%	81,4%	89%	-7,6%
Средний чек маркетплейсов, тыс. тенге	н. д.	30,5	-	14,8	25,8	-11
Средний чек онлайн-магазинов, тыс. тенге	н. д.	18,5	-	51,5	39,3	12,2

Источник: БНС АСПР РК, PwC, расчеты Kursiv Research

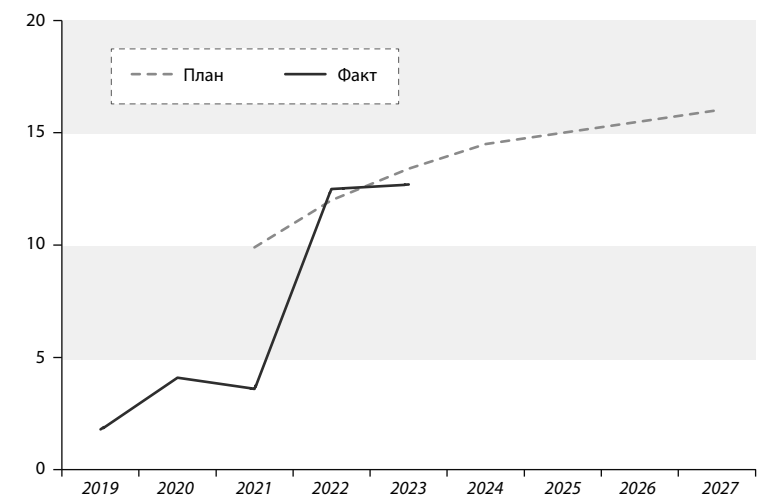
дичность квартальная)». Акцент БНС смещен на региональный разрез, а также на разрез по товарным группам реализованной продукции.

Методология PwC опирается на другие источники. «Объем рынка электронной коммерции рассчитывался на основе данных, предоставленных основными игроками отрасли, Ассоциацией Цифровой Казахстан (АЦК), а также некоторыми банками второго уровня РК, – пишут в PwC. – АЦК предоставила предположительные данные по части продаж крупнейших игроков розничной электронной торговли. Несколько крупных игроков сектора e-commerce предоставили реальные данные по объему продаж и количеству транзакций». В фокусе PwC – рыночные доли игроков и средние чеки.

«Необходимо отметить, что расчет объемов электронной торговли органами статистики с учетом данных маркетплейсов начат только с 2022 года с учетом новой методики, которая оказала существенное влияние на расчеты доли электронной торговли 2022 года», – сообщили в ответ на запрос «Курсива» в ответственном за данный сектор ведомстве – Министерстве торговли и интеграции РК.

Минторговли сообщает, что «пересмотр методики БНС в 2022 году дал существенный рост доли электронной торговли с 3,6% до 12,5%, а объемы соответственно выросли с 350 млрд тенге до 1187 млрд тенге». «В этой связи с учетом пересмотра методики БНС в 2022 году имеются существенные расхождения в фактической доле электронной торговли, –

План и оценка фактического показателя доли электронной торговли в общем объеме розничной торговли, %



Источник: МТИ РК, БНС АСПР РК

заявляют в МТИ. – Однако объем электронной торговли за 2023 год составил 2440 млрд тенге и увеличился по сравнению с 2022 годом на 24% (+476 млрд тенге), из них доля предприятий, использующих маркетплейсы в 2023 году, составила 79,7% – это порядка 90,5 тыс. субъектов электронной торговли (113,5 тыс. общее количество субъектов электронной торговли)».

Не просто цифры

Насколько важны детали, в которые «Курсив» вдается в этой статье? Для рынка их важность условна, а вот для регулятора детали критичны. Обновленный План развития Министерства торговли и интеграции РК на 2023–2027 годы содержит стратегическое направление №1

В конечном счете достижение или «недостижение» (как часто пишут в документах казахстанских госорганов) показателей складывается в общую оценку проводимой политики и кадровые решения на этом и без того не очень консервативном участке работы. Для справки: за последние два года в МТИ сменились три министра.

Обратим внимание на другие макроиндикаторы по данному направлению, за которые отвечает МТИ: «доля ненаблюдаемой (теневой) экономики в оптовой и розничной торговле», «рост производительности труда в оптовой и розничной торговле».

Одно из правил современного менеджмента: управляющий может влиять на внутреннюю среду компании, а условия внешней среды он должен анализировать как возможность и угрозы для своего бизнеса. В случае с регулятором на какую-то часть внешней среды управляющий влияние оказывает, но корректную оценку этого влияния провести непросто. По крайней мере, в программных документах она не предоставляется, а некоторые окруженные показатели свидетельствуют о том, что они были получены не посредством факторного анализа, а определены субъективно.

Напомним, МТИ отвечает за «развитие и продвижение экспорта сырьевых товаров и услуг, развитие и регулирование внутренней торговли, совершенствование торговой инфраструктуры, развитие биржевой и электронной торговли, защиту прав потребителей, техническое регулирование, стандартизацию и обеспечение единства измерений». Бюджет МТИ в 2023 году – 27 млрд тенге, или 0,1% от всех расходов госбюджета. Минторговли не руководит государственными, которые тратят или зарабатывают деньги, не ведет инвестиционной деятельности, не управляет крупными госпредприятиями.

Несложно доказать сильное влияние МТИ через регулирование на теневую торговлю, но эффект на долю электронной коммерции в общей розничной торговле, а тем более на инвестиции в основной капитал и производительность труда в секторе достаточно ограничен. Министерство создавало стимулы для инвестиций в капитал предприятий торговли, требуя модернизации рынков. Но как госорган может влиять на производительность труда, которая представляет собой результат деления объема выпуска частных торговых предприятий на численность занятого на них персонала?

Куда большее влияние на этот показатель оказывает общая экономическая обстановка, динамика номинальных доходов, кредитная активность банков и МФО. К слову, последний показатель куда больше зависит от базовой ставки Нацбанка, который де-юре отвечает за инфляцию, а де-факто контроль роста цен возложен на несколько госорганов, в том числе и Минторговли.

нистр торговли и интеграции **Кайрат Балыкбаев**. – В идеальном варианте экосистема должна включать в себя развитую инфраструктуру, всестороннее законодательное регулирование сферы электронной торговли, МСБ с развитыми навыками в электронной торговле, налаженные каналы сбыта казахстанских товаров через международные маркетплейсы, эффективное международное сотрудничество».

Все вышеперечисленные направления взаимосвязаны между собой, подчеркивает представитель МТИ. «Нами реализованы проекты по созданию обучающих курсов для предпринимателей по ведению электронной торговли во всех регионах республики, раз-

витию международного сотрудничества в сфере электронной торговли, законодательской деятельности, увеличению экспорта товаров отечественных товаропроизводителей через зарубежные маркетплейсы и другие», – рассказывает Балыкбаев.

В Минторговли считают, что ведомством делается «немалый объем работы и прилагаемые усилия придадут дополнительный импульс в развитии электронной торговли». Это должно привести к увеличению доли электронной торговли на уровне не менее 20% от совокупного объема розничного товарооборота к 2030 году. Это значит, что каждый пятый товар в Казахстане будет куплен через интернет.



Ветряки надувают энергетику

В Казахстане энергия ветра обходит солнечную

> стр. 1

Побеждает компания, предложившая самый низкий тариф. По этой таксе государство будет покупать зеленую энергию в следующие 20 лет после ввода объекта ВИЭ в эксплуатацию.

Срок в 20 лет позволяет инвестору четко определить границу окупаемости проекта. Причем каждый год установленный тариф по 20-летнему PPA-контракту индексируется: 70% на инфляцию и 30% – на изменение валютного курса. Гарантируются приоритетная диспетчеризация и обязательная передача электрической энергии от объектов ВИЭ.

В 2023 году настройки аукционных торгов незначительно изменились: государство впервые показало горизонт планируемых аукционов на пять лет вперед. Как пояснили в Минэнерго РК, это позволит инвесторам заблаговременно проработать вопросы финансирования, аренды, проектирования и подключения, что вполне может уменьшить инвестиционную стоимость объектов ВИЭ. Соответственно, инвесторы смогут снижать тариф.

Нововведение, как оценивают в министерстве, увеличивает предсказуемость в зеленой энергетике. Хотя, в принципе, она и без этого изменения отличается большей стабильностью, чем другие отрасли.

Ветер раскрутил ВИЭ

Запущенный десять лет назад механизм гарантированного выкупа зеленой генерации наряду с инвестиционными преференциями и финансовой поддержкой со стороны государства и институтов развития, как казахстанских, так и международных, содействовал активному росту ВИЭ. Их доля в общем объеме производства электрической энергии выросла с 0,62% (в 2014 году) до 5,92% (по итогам 2023-го).

В 2015–2022 годах средняя динамика выработки электроэнергии объектами ВИЭ составила 32,4%. Высокая динамика продолжилась в 2023 году: согласно данным Минэнерго РК, выработка электроэнергии достигла почти 6,7 млрд кВт•ч, прибавив за период 30,6%.

Зеленая генерация растет прежде всего за счет увеличения выработки на ветряных электростанциях (ВЭС), которые по этому показателю лидируют уже три года подряд. В 2023-м ветряки произвели 3,8 млрд кВт•ч электроэнергии, или на 58,6% больше, чем в предыдущем году.

В абсолютных значениях дополнительный объем в 1,4 млрд кВт•ч является рекордным для ВЭС и превышает общий прирост на остальных объектах ВИЭ с другим типом энергии в 9 раз. Впервые в прошлом году ветроэлектростанции произвели больше, чем остальные объекты ВИЭ, – солнечные электростанции (СЭС), малые гидроэлектростанции (малые ГЭС) и биоэлектростанции (БиоЭС) вместе взятые.

Превосходство ветряков базируется на том, что этот тип энергии интересен как государству, так и бизнесу. Минэнерго РК с 2018 года, размещая контракты на аукционных торгах, отдает предпочтение объектам ВЭС. За последние пять лет был проведен 71 аукцион, где суммарно были выставлены контракты на 3255 МВт, из них на запуск ветряных электростанций – порядка 53%.

Причем по ветроэлектростанциям спрос со стороны бизнеса превысил объем предложения в 4,1 раза, в абсолютных значениях – на 5452 МВт. Для сравнения: спрос по СЭС превысил на 2737 МВт, или в 5,5 раза. За последние пять лет к реализации были отобраны 40 ВЭС на 1535 МВт, или 61% от всех новых объектов ВИЭ.

После ветряков по объему выработки идут геостанции. В 2023 году они произвели электричество почти на 1,9 млрд кВт•ч. На третьем месте малые ГЭС, на них было выработано 993,8 млн кВт•ч. На четвертом месте с большим отставанием расположились БиоЭС с выработкой 2,7 млн кВт•ч.

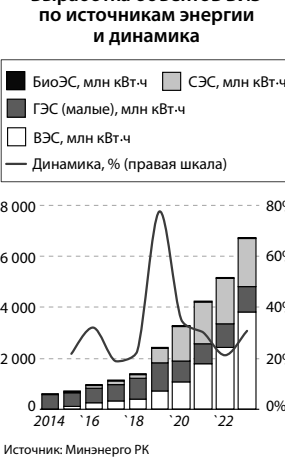
В обозримом будущем лидерство ветряков станет преобладающим. Государство планирует в 2024–2027 годах выставить на торги 5910 МВт установленной мощности, из которых на долю ветряков приходится 3500 МВт (или 59%).

Следующий тип технологии, который государство собирается развивать, – это малые ГЭС. По ним планируется выставить на торги 1970 МВт (или 33%). Но этой технологией, как показывает опыт последних шести лет, бизнес меньше интересуется, чем этого хочет государство. Было выставлено 850 МВт по малым ГЭС, из которых бизнес готов был освоить 588 МВт, но фактически было освоено еще меньше, всего 381 МВт.

Но, возможно, спрос скорректируют новые правила игры. В июне 2024-го были приняты поправки в законодательство, среди которых наряду с «маломасштабными ВИЭ» встречаются новеллы о малых гидроэлектростанциях.

Зеленая генерация в минувшем году увеличилась на 30,6%

Выработка объектов ВИЭ по источникам энергии и динамика



станциях. Теперь малым ГЭС суммарной мощностью не более 10 МВт и введенным в эксплуатацию до июля 2023-го разрешена реализация электроэнергии напрямую электроснабжающим организациям без участия единого заказчика. Электроэнергия, выработанная на малых ГЭС, в приоритетном порядке будет выкупаться энергоснабжающими организациями по предельному тарифу, устанавливаемому Минэнерго РК.

Центр и юг

Kursiv Research обратился в Минэнерго РК с просьбой предоставить данные по запущенным в прошлом году новым объектам ВИЭ, чтобы обновить предыдущий рейтинг крупнейших зеленых проектов страны. В минувшем году, согласно информации профильного ведомства, было запущено 16 новых объектов, суммарная установленная мощность которых составила 495,6 МВт. Для сравнения: в 2022 году было запущено 12 новых объектов суммарной мощностью 385,4 МВт.

Несколько статистических наблюдений из представленной Минэнерго РК информации. Среди новых объектов по типу генерации закономерно лидируют ветряки. Если в 2022 году в эксплуатацию было введено восемь ветряков с общей установленной мощностью 275,5 МВт, то в минувшем году больше – 12 ВЭС с установленной мощностью 437,1 МВт (+58,7%).

Ситуация с солнечными электростанциями другая. В 2022 году было запущено четыре новых объекта, общая установленная мощность которых составила 109,9 МВт. В минувшем году в эксплуатацию было введено всего две геостанции суммарной установленной мощностью 54,8 МВт.

Домнирование ветряков определяет расклад по регионам, где больше всего вводятся новые мощности. В 2023 году лидером по вводу в эксплуатацию новых мощностей оказалась Акмолинская область. Там было запущено 239,1 МВт ветряных мощностей (в предыдущем году ни одного проекта). На втором месте Жамбылская область, где дополнительные 100 МВт зеленых мощностей дала новая ветроэлектростанция. Наконец, на третьем месте Туркестанская область – в регионе с наибольшим количеством солнечных дней запущено две геостанции общей установленной мощностью 51,5 МВт.

Ветер с Жанатаса дул

В список крупнейших объектов ВИЭ в РК, установленная мощность которых начинается от 50 МВт, было включено шесть новых проектов, которые были запущены в прошлом году.

Самый крупный объект был запущен в Сарыуском районе Жамбылской области. Установленная мощность ВЭС «Шокпар» составляет 100 МВт (теперь в Казахстане семь объектов ВИЭ с такой мощностью). Этим объектом управляет компания «Шокпарская Ветровая Электростанция», которая принадлежит нидерландской Central Asia Wind Power B.V.

Реализация проекта «Шокпар» стала возможной благодаря финансированию сразу нескольких международных институтов развития и финансовых организаций. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) в ноябре 2022 года опубликовал резюме проекта, в котором приводится стоимость ветроэлектростанции. Она составила \$135,6 млн.

В сентябре 2023-го на сайте ЕБРР был опубликован пресс-релиз о том, что институт развития открыл кредитную линию до \$39 млн для строительства ВЭС «Шокпар». Этот проект также профинансировали Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (\$36 млн), Зеленый климатический фонд (до \$10 млн) и Фонд чистых технологий (до \$5,7 млн).

Добавим, что в резюме проекта учредителями операционной компании Central Asia Wind Power B.V. указаны китайская госкомпания China Power International Holding Ltd. и инвесткомпания Visor International DMCC, которая «является частным инвестиционным холдингом, основанным группой казахстанских инвестиционных банкиров».

ВЭС «Шокпар» не единственный совместный проект казахстанских бизнесменов из группы Visor, с одной стороны, и другой – китайских госкомпаний и институтов развития.

Территория ВЭС «Шокпар» граничит с ВЭС «Жанатас» – другим крупным проектом мощностью 100 МВт, который был запущен четыре года назад. Их роднит не только общая граница и учредители, но и структура финансирования.

Kursiv Research в материале, посвященном крупным зеленым проектам по итогам 2020-го, писал о ВЭС «Жанатас» следующие: «Финансировать проект стоимостью \$140 млн взялась группа институциональных инвесторов. ЕБРР выделил кредит до 10,8 млрд тенге (\$25 млн). Одновременно для компании «Жанатаская ветровая электростанция» были выделены заемные средства от Зеленого климатического фонда (\$23 млн), также участвовал Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и Торгово-промышленный банк Китая, которые предоставили кредит в размере до \$34 млн и 5,8 млрд тенге (\$14 млн) соответственно. Сама «Жанатаская ветровая электростанция» является совместной компанией:

China Power International Holding Ltd. принадлежит 80%, a Visor Investment Cooperatief U.A. владеет 20%».

Вездесущий Ян

По информации Минэнерго РК, в прошлом году в Акмолинской области было запущено сразу три крупных ветроэлектростанции по 50 МВт каждая: «Борей Энерго-1», «Борей Энерго-2» и Energo Trust.

Все три ВЭС располагаются недалеко друг от друга, вблизи поселков Булаксай и Сарыоба, примерно в 30 км от Астаны. Более того, они вместе с такими ветроэлектростанциями, как «Софиевская», «Аралык» и Jasyl Jel Energo, образуют крупный ветропарк установленной мощностью 220 МВт с 44 турбинами.

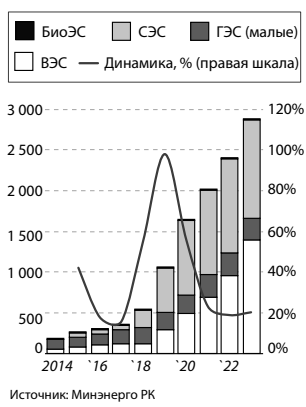
Они функционируют как единый большой проект, который, как указано в документах ЕБРР, разделен на несколько компаний, каждая из которых занимается отдельным подпроектом.

В информации Минэнерго РК проект «Борей Энерго» разделен на две фазы по 50 МВт каждая («Борей Энерго-1» и «Борей Энерго-2»). Поэтому Kursiv Research внес их в рейтинг как отдельные проекты. Хотя ЕБРР, который профинансировал строительство этих ветроэлектростанций, в резюме проекта рассматривает их без этого разделения. Соответственно, в документе указана полная установленная мощность на 100 МВт и приведена общая стоимость проекта в \$140,2 млн. Из этой суммы международный институт развития предоставил \$45,6 млн.

Установленная мощность ВЭС Energo Trust, еще одного запущенного в прошлом году подпроекта, составляет 50 МВт. В опубликованном в декабре 2023-го

Установленная мощность ВЭС больше, чем у геостанции

Установленная мощность объектов ВИЭ по источникам энергии (МВт)



резюме проекта ЕБРР стоимость этой ВЭС оценивается в \$66,5 млн. Причем ЕБРР совместно с другими организациями (наименования не указаны) предоставил \$22 млн заемных средств.

Повторимся, шесть ВЭС («Софиевская», «Аралык», Jasyl Jel Energo, Борей Энерго-1», «Борей Энерго-2» и Energo

Trust) образуют единый ветропарк суммарной установленной мощностью 220 МВт.

Операционную работу ведут пять компаний, учредителями которых выступают две компании с китайскими корнями – Sao Simao Investment Limited и CPIN Netherlands. Согласно информации ЕБРР, конечным бенефициаром «Борей Энерго» и Energo Trust является китайская государственная энергетическая компания China Power International Holding Ltd. Помимо денег китайская сторона обеспечивает нас технологиями: к примеру, на проектах «Борей Энерго» и Energo Trust установлены ветротурбины китайского бренда Windey.

И последнее, что объединяет все шесть ветроэлектростанций и отчасти отражает вклад китайских партнеров в развитие зеленой энергетики в Казахстане: все пять операционных компаний возглавляет некто Ян Фугань. Полный тезка числится руководителем двух других операционных компаний – Central Asia Wind Power B.V. (ВЭС «Шокпар») и Hydrophilus Holding B.V. (ВЭС «Жанатас»).

В прошлом году в Жетысуской области была запущена ВЭС Eco Watt AKA (50 МВт) – еще один проект, реализованный благодаря китайскому участию. Учредителями операционной компании указаны уже упоминавшиеся Sao Simao Investment Limited и CPIN Netherlands. Объект стоимостью 23,5 млрд тенге, как сообщает областной акимат, позволил создать в Алакольском районе 105 рабочих мест.

Но зеленая энергетика страны расширяется не только благодаря китайским инвестициями и технологиям. В минувшем году в Отрарском районе Туркестанской области была запущена СЭС Arm Wind установленной мощностью 50 МВт. Конечным бенефициаром проекта стоимостью 12,5 млрд тенге является итальянская нефтяная компания Eni, которая участвует в разработке двух мегапроектов страны, Карагаганак (29,25%) и Кашагана (16,8%). Это третий по счету зеленый проект в Казахстане, реализованный нефтяной компанией Eni. В 2020–2021 годах в Актобинской области были запущены геостанции «Бадамша-1» и «Бадамша-2» суммарной установленной мощностью 96 МВт.

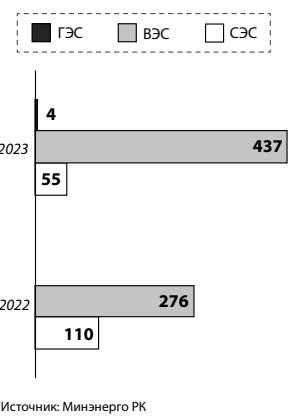
Немного французского

По итогам минувшего года доля ВИЭ в общем объеме производства электрической энергии достигла 5,92%. Тем самым зеленая энергетика подошла к выполнению индикатора, который был заложен в Концепции по переходу РК к зеленой экономике – 6% к 2025 году.

Ожидается, что по итогам текущего года установленная мощность объектов ВИЭ должна

Зеленая энергетика растет за счет ветряков

Новые объекты ВИЭ по объему установленной мощности (МВт)



увеличиться на 81,9 МВт. Уже запущены три зеленых проекта суммарной мощностью 34,95 МВт. На подходе пять проектов мощностью 46,9 МВт. При сохранении текущего уровня «грязной» генерации задача по достижению 6% доли ВИЭ будет выполнена.

Следующая контрольная точка запланирована на 2030 год, по итогам которого доля возобновляемых и альтернативных источников энергии должна достигнуть 15% по сценарию «Базовый», который подразумевает рост угольной генерации. Сценарий «Углеродная нейтральность к 2060 году» построен на предположении, что угольная генерация не будет расти, соответственно, доля возобновляемых и альтернативных источников к обозначенному году достигнет 44%.

Какие проекты помогут нарастить долю зеленой энергетики? В ноябре 2022 года было подписано Специальное соглашение между правительствами Казахстана и Франции, предполагающее запуск крупного объекта ВИЭ в РК. Речь шла о строительстве ветровой электростанции мощностью 1 ГВт с системой накопления энергии. Партнерами от французской стороны стали Total Eren («дочка» французской нефтегазовой компании Total – с мая 2021 года TotalEnergies, – участвующая в разработке месторождения Кашаган), от нашей стороны – «Самрук-Казына» и «КазМунайГаз».

Последняя новость об этом проекте вышла в июне прошлого года. Сообщалось, что был подписан договор покупки электроэнергии между Расчетно-финансовым центром по ВИЭ и проектной компанией Total Eren. В марте 2024-го стало известно о том, что китайская компания State Power Investment Corporation рассматривает возможность реализации нескольких проектов ВЭС в Жамбылской и Павлодарской областях суммарной мощностью 1 ГВт.

Дополнительная мощность в 2 ГВт – это примерно 70% от общего объема всех объектов ВИЭ, которые были введены к сегодняшнему дню.

Крупнейшие по установленной мощности объекты ВИЭ в РК по итогам 2023 года (от 50 МВт)

Наименование	Компания	Участие институтов развития	Уст-ная мощ-ть (МВт)	Введен в эксплуатацию	Местоположение
СЭС Nurgisa	ENEVERSE KUNKUAT	БРК, «БРК-Лизинг»	100	2019	Алматинская обл.
СЭС «Шу-100»	M-KAT Green	Total Eren SA, ЕБРР	100	2019	Жамбылская обл.
СЭС «Сарань»	SES Saran	ЕБРР, Solarnet GmbH/Goldebek Solar	100	2019	Карагандинская обл.
ВЭС «Жанатас»	«Жанатаская ветровая электростанция»	ЕБРР, АБИИ, ФЧТ, ЗКФ	100	2020	Жамбылская обл.
СЭС «Нура»	HEVEL KAZAKHSTAN	ЕАБР	100	2020	Акмолинская обл.
ВЭС «Абай 1»	«ВЭС 100 МВт «Абай-1»»	БРК	100	2022	Абайская обл.
ВЭС «Шокпарская»	Шокпарская ветровая электростанция	ЕБРР, АБИИ, ФЧТ, ЗКФ	100	2023	Жамбылская область
ВЭС «Шелек»	«Энергия Семиречья»	н/д	60	2022	Алматинская обл.
ВЭС «Ветро Энерго Технологии»	«Ветро Энерго Технологии»	н/д	53	2018	Атырауская обл.
СЭС Burnoye Solar-1	«Бурное Солар-1»	ЕБРР, ФЧТ	50	2015	Жамбылская обл.
СЭС Burnoye Solar-2	«Бурное Солар-2»	ЕБРР, ФЧТ	50	2018	Жамбылская обл.
ВЭС «Астана EXPO-2017»	ЦАТЭК Green Energy	БРК, «БРК-Лизинг»	50	2019	Астана
СЭС «Агадырь-1»	КазСолар-50	ЕБРР	50	2019	Карагандинская обл.
СЭС Baikonur Soar	Baikonur Solar	ЕБРР, АБР, ФЧТ	50	2019	Кызылординская обл.
СЭС «Каскелен-50 МВт»	MISTRAL ENERGY	БРК	50	2020	Алматинская обл.
СЭС «ЮКСЭС 50»	ЮКСЭС 50	ЕБРР	50	2020	Туркестанская обл.
СЭС «Кентау 50 МВт»	HEVEL KAZAKHSTAN	н/д	50	2021	Туркестанская обл.
СЭС «Шоктас»	HEVEL KAZAKHSTAN	н/д	50	2021	Туркестанская обл.
СЭС KZT Solar	KZT Solar	н/д	50	2021	Туркестанская обл.
ВЭС «Ыбырай»	«Жел электрик»	БРК	50	2021	Костанайская обл.
СЭС «Аиша»	АЕС Аса	н/д	50	2022	Жамбылская обл.
СЭС Балхаш (50 МВт)	KazGreenEnergy	БРК	50	2022	Карагандинская обл.
ВЭС Шелек	«Жеруйык энерго»	ЕАБР	50	2022	Алматинская обл.
ВЭС «Абай-2»	«ВЭС 50МВт «Абай-2»»	БРК	50	2022	Жетысуская обл.
ВЭС «Борей Энерго-1»	«Борей Энерго»	ЕАБР	50	2023	Акмолинская обл.
ВЭС «Борей Энерго-2»	«Борей Энерго»	ЕАБР	50	2023	Акмолинская обл.
ВЭС Energo Trust	Energo Trust	ЕАБР	50	2023	Акмолинская обл.
ВЭС Eco Watt AKA	EcoWattAKA	н/д	50	2023	Жетысуская обл.
СЭС Arm Wind	Arm Wind	н/д	50	2023	Туркестанская обл.

Источник: Минэнерго РК, РФЦ, открытые данные

Пять с плюсом к ставке

Какие казахстанские компании предлагают инвесторам высокодоходные облигации

> стр. 1

Заработать на ВДО готовы немногие

В конце прошлого лета НБ РК начал цикл снижения базовой ставки. 25 августа 2023 года Нацбанк впервые за девять месяцев снизил базовую ставку с 16,75 до 16,5%. С тех пор базовую ставку снижали еще пять раз, на данный момент она составляет 14,5%.

«Курсив» проанализировал сделанные с августа прошлого года по июнь этого года публичные размещения облигаций, деноминированные в тенге, фиксированная купонная ставка вознаграждения которых превышала базовую, чтобы посмотреть, какие компании готовы предложить инвестору высокую доходность.

Из 36 размещений облигаций с фиксированной купонной ставкой выше базовой оказалось 31 размещение, которые можно отнести к высокодоходным, – у компаний-эмитентов отсутствует кредитный рейтинг. Напомним, что для публичного размещения облигаций на АИХ и на альтернативной площадке KASE предоставление рейтингов не обязательно. Стоит оговориться, что на АИХ это правило не распространяется на эмитентов зеленых облигаций.

Эмитентами высокодоходных облигаций выступают преимущественно ломбарды, микрофинансовые организации, строительные, лизинговые компании. Хотя эмитенты предлагают высокую доходность по облигациям, спрос на бумаги большинства выпусков скромный (отметим, что речь идет о количестве заинтересовавшихся инвесторов, часто можно увидеть всего одну или две заявки).

Трейдера-аналитик торгового департамента «Евразийского Капитала» **Мади Субханбердин** считает, что на спрос на такие облигации влияет совокупность причин: низкий уровень финансовой грамотности розничных инвесторов, недоверие к эмитентам без кредитного рейтинга, слабая рекламная активность и недостаточная ликвидность. Управляющая активами «Сентрас Секьюритиз» **Анастасия Пак** также акцентирует внимание на последнем факторе. «Если инвестор захочет продать свои облигации, не дожидаясь их погашения в срок, то продать их придется по цене ниже рыночной», – объясняет она. Еще один момент, о котором говорит Пак: многим физлицам сложно приобрести облигации из-за высокого уровня минимального лота (минимального объема бумаг, который может купить инвестор).

И хотя одна-две заявки – это привычная картина при размещении ВДО, есть несколько более позитивных примеров. Так, на покупку облигаций Capital Leasing Group в конце октября прошлого года было подано 156 заявок, Black Biotechnology – 79, ТССП Групп – 55.

«Самые интересные и привлекательные выпуски разбирают институционалы с целью поднять доходность своих портфелей. В последние месяцы на рынке наблюдался большой объем денежной ликвидности,



Фото: Shutterstock/vector art

что привело к необходимости размещать эту ликвидность в наиболее привлекательные по доходности инструменты», – комментирует Анастасия Пак. Она также указывает, что причиной низкого спроса по ряду размещений может быть отсутствие рекомендаций брокеров. Косвенно ее слова подтверждают во «Фридом Финанс», где говорят о наличии у брокера базы лояльных клиентов-инвесторов, которые имеют опыт инвестирования в такие облигации.

Кто делает самые высокие ставки

Лидером по частоте привлечения финансирования с повышенным купонным вознаграждением является Birinshi Lombard. Ломбард четыре раза размещал облигации по ставке 24% в рамках одного выпуска при базовой ставке 14,75%. Маржинальность составила 9,25%. Привлеченные средства пойдут на выдачу займов физлицам и общекорпоративные цели. Средний объем привлечения составил 324,9 млн тенге, средний спрос к предложению – 96,4%. Средний срок обращения облигаций – около 10,5 месяца. Каждый раз в торговую систему KASE подавалось лишь по одной заявке.

Еще одно выгодное предложение исходило от R-Finance: в середине декабря организация привлекла 366,5 млн тенге по купонной ставке 25% годовых при базовой ставке 15,75%. Маржинальность составила 9,25%. При размещении в торговую систему KASE было подано 13 активных заявок от физлиц, спрос к предложению сформировался на уровне 73,3%. Облигации будут в обращении 3 года. Размещение нацелено на финансирование запуска нового продукта микрокредитования, обеспеченного залоговым имуществом.

Компания «Ел Орда Арнау», занимающаяся строительством зданий и сооружений, также разместила облигации с маржой 9,25% к базовой ставке. Она привлекла 1,658 млрд тенге по купонной ставке 25%. Бумаги будут обращаться 1,7 года. Две заявки исходили от физлиц, спрос к предложению составил 106,4%. Предыдущее размещение «Ел Орда Арнау» было с маржой 9% на 1,5 млрд тенге. Две активные заявки также полностью пришли на физлиц, они приобрели бумаги с купонной ставкой 25%, спрос сложился на уровне 99,9%. Облигации будут находиться в обращении 1,8 года. Средства от обоих размещений компания направит на строительство ЖК в Астане.

Еще одна компания, занятая в секторе строительства зданий, – «Алтын Сапа АЛМ» – три раза разместила облигации с маржой 9%. Компания привлекла в среднем по 1,549 млрд тенге по ставке 25%, срок обращения облигаций – от 1,8 до 1,9 года. При каждом размещении в торговую систему KASE было подано по две активные заявки от физлиц, средний спрос составил 107%. Привлеченные средства эмитент направит на строительство нового ЖК в Алматы.

Высокие ставки по размещениям МФО, ломбардов, а также строительных компаний объясняются несколькими причинами. Во-первых, кредит в банке для них может быть недоступен из-за отсутствия залогового обеспечения, говорят в ИД «Астана-Инвест».

Еще одна причина – возможность налоговой оптимизации. «Налоговая оптимизация через купонные выплаты по облигациям позволяет компаниям снижать налогооблагаемую прибыль за счет учета процентных выплат как расходов, что уменьшает об-

щую сумму прибыли, с которой взимаются налоги, и снижает налоговые обязательства компании. Такая стратегия предоставляет финансовую гибкость, позволяя привлекать капитал без увеличения акционерного капитала и сохраняя контроль над компанией», – объясняет Мади Субханбердин из «Евразийского Капитала».

Во «Фридом Финанс», «Астана-Инвест» и «Сентрас Секьюритиз» считают, что МФО и ломбарды размещаются по высокой ставке благодаря специфике бизнеса (текущий уровень ГЭСВ составляет 56%) и, соответственно, высокой маржинальности, а также высокой оборачиваемости. «Займы МФО, как правило, выдаются на короткие сроки (от одной недели до шести месяцев), что позволяет компаниям многократно использовать капитал в течение года и получать высокий доход от оборота средств», – рассуждает Анастасия Пак.

По словам Айнуры Джумадиловой, строительные компании нельзя назвать постоянными участниками рынка ВДО. Сейчас они лишь тестируют новый финансовый инструмент, работают на узнаваемость бренда среди потенциальных инвесторов и формирование кредитной истории на данном рынке. «При этом компании, не имеющие такой маржинальности, как микрофинансовые организации, временно жертвуют уровнем доходности своей деятельностью», – допускает она.

По мнению Анастасии Пак, присутствие стройкомпаний на рынке ВДО объясняется так же, как и присутствие МФО. «Здесь аналогичная ситуация: чтобы закрыть кассовый разрыв и не останавливать стройку, стройкомпаниям приходится привлекать займы, что ocupa-

Название компании	Купонная ставка	Базовая ставка НБ РК
BRBAPK	21%	16,50%
Сейф-Ломбард	21%	
Birinshi Lombard	24%	
Birinshi Lombard	24%	
KazWind Energy	21,75%	16%
Birinshi Lombard	24%	
Алтын Сапа АЛМ	25%	
Capital Leasing Group	21,50%	
Ел Орда Арнау	25%	
Алтын Сапа АЛМ	25%	
GoldFinMarket	21%	
Алтын Сапа АЛМ	25%	
Black Biotechnology	21,50%	
ТССП Групп	20%	
Orbis Leasing	20%	15,75%
TAS Finance Group	22%	
R-Finance	25%	
Ел Орда Арнау	25%	
Jet Group Ltd	20,75%	
Ломбард Прогресс	24%	
Birinshi Lombard	24%	
Birinshi Lombard	24%	
TAS Finance Group	22%	
ФинТехЛаб	21,50%	
Orbis Leasing	21,50%	15,25%
R-Finance	23%	
Birinshi Lombard	24%	
Birinshi Lombard	24%	
BI-Development	20%	
Лизинг Групп	21%	
Birinshi Lombard	24%	
Birinshi Lombard	24%	
Birinshi Lombard	24%	
Orbis Leasing	20,50%	
MyCar Finance	19%	14,75%

ется продажами построенных площадей на финальном этапе строительства», – говорит она.

C DAMU зеленее

Четыре компании с доходностью по облигациям заметно выше базовой ставки стоят особняком – часть ставки купонного вознаграждения по этим бумагам субсидирует фонд «Даму» в рамках нацпроекта по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы. Целью субсидирования является «финансирование новых эффективных инвестиционных проектов, а также проектов, направленных на модернизацию и расширение производства, и рефинансирование текущих обязательств». Такие проекты, по оценке «Даму», реализуют BRBAPK, KazWind Energy, Black Biotechnology и Jet Group Ltd.

BRBAPK стал первой компанией, чью ставку частично субсидировал «Даму». В конце августа прошлого года компания, занятая в секторе смешанного сельского хозяйства, привлекла 492,5 млн тенге по ставке 21%, из которых 15% субсидируются. При этом маржа к базовой ставке равнялась 4,5%. В торговую систему KASE было подано девять активных заявок, спрос составил 98,5%. В удовлетворенных заявках на долю физических лиц пришлось 1,9%. Облигации будут обращаться 5 лет. BRBAPK направит средства от размещения на

реализацию нового проекта по созданию тепличного комплекса для выращивания лимонов, а также на пополнение оборотных средств.

KazWind Energy в октябре разместил зеленые облигации по ставке 21,75%. Несубсидируемая часть ставки также составила 6% (стандартное условие программы), маржа к базовой ставке – 5,75%. Компания, производящая электрическую и тепловую энергию, привлекла 3 млрд тенге на строительство ветряной электростанции мощностью 48 МВт. Все облигации приобрело одно лицо, спрос сформировался на уровне 100%. Облигации тоже будут в обращении 5 лет.

Black Biotechnology также привлекла 1,5 млрд тенге для финансирования зеленого проекта, а именно строительства завода по производству инновационных биокормовых добавок и удобрений для развития органического сельского хозяйства. Пятилетние облигации были выпущены под 21,5%, маржа составила 5,5%. При размещении было подано 79 активных заявок, на долю физлиц пришлось 56,2%. Спрос сформировался на уровне 150%.

Jet Group Ltd разместила трехлетние зеленые облигации на 2,8 млрд тенге. Купонная ставка составила 20,75%, маржа к базовой ставке – 5%. Средства пойдут на обновление парка электрических самокатов.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram

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





Почему на рынке коммерческой недвижимости в Казахстане наблюдается инвестиционный бум

Мы ожидаем, что в 2024 году самые прибыльные инвестиции в коммерческую недвижимость в Казахстане будут на рынках Алматы и Астаны в секторах офисной, отельной и складской недвижимости. На чем основаны наши ожидания?



Абумус НАМАЗБАЕВ,
консультант компании Colliers

Инвестиционная привлекательность коммерческой недвижимости в Казахстане

	Офисная недвижимость	Складская недвижимость	Отельная недвижимость
Объем инвестиций в СМР**	Алматы \$700–1 500 за 1 кв. м*	\$700–1 200 за 1 кв. м*	от \$1 800 за 1 кв. м*
	Астана \$600–1 200 за 1 кв. м*		
Период окупаемости	6–10 лет	9–12 лет	12–15 лет

* Без учета стоимости земельного участка.
** Строительно-монтажные работы.

Источник: Colliers



Офисная недвижимость: риски и возможности

Риски

- Экономическая ситуация, влияющая на спрос на офисные помещения.
- Ожидаемый ввод в эксплуатацию объектов недвижимости и его влияние на заполняемость.

Возможности

- Рост спроса со стороны международных корпораций.
- Государственные инициативы по привлечению иностранных инвестиций: Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА), специальные экономические зоны, Kazakh Invest.
- Релокация бизнеса из России и головных офисов (более 40 иностранных компаний уже переехали из России в Казахстан, активно ведутся переговоры по другим компаниям).

Источник: Colliers



Склады высшего класса А – самый быстрорастущий сегмент складской недвижимости Алматы. В 2024–2025 годах планируется строительство сразу нескольких комплексов данного класса общей площадью около 100 тыс. кв. м.

Средняя заполняемость складов в Астане по состоянию на I квартал 2024 года – 99,6%, на 2% выше, чем в IV квартале 2023-го. Средневзвешенная ставка аренды увеличилась на 5,5% по сравнению с прошлым годом.



Складская недвижимость: риски и возможности

Риски

- Зависимость от объемов торговли и экономической стабильности.
- Нормативные изменения, влияющие на логистические операции.
- Высокий объем заявленных к вводу в эксплуатацию новых объектов на рынке в среднесрочной перспективе может изменить динамику спроса и предложения и повлиять на темпы заполняемости и ставки аренды.

Возможности

- Стратегическая позиция Казахстана в инициативе «Один пояс и один путь».
- Рост спроса на современные логистические мощности в связи с ростом электронной коммерции.

Источник: Colliers

Потенциал Республики Казахстан в транзите грузов и геополитическая ситуация позволяют прогнозировать дальнейший рост спроса на складскую недвижимость, а дефицит площадей – дальнейший рост ставок.

Отельная недвижимость

Средняя заполняемость номеров в Алматы среди международных гостиничных сетей в 2023 году составила 74% – на 8% больше, чем в 2022 году.

Уровень заполняемости в среднесрочной перспективе имеет все шансы продолжить положительную динамику, несмотря на ожидаемое в течение следующих двух-трех лет увеличение номерного фонда качественных международных отелей в Алматы. Этому способствует растущая туристическая привлекательность региона в разрезе как делового, так и рекреационного туризма.

Казахстан активно укрепляет свои позиции как туристический и деловой центр Центральной Азии благодаря улучшению визового режима, расширению авиасообщения и развитию инфраструктуры для туризма. Развитие международных аэропортов и выход на рынок новых авиалиний усилят его роль как транзитного узла. Безвизовый режим с Китаем, Индией и арабскими странами уже привел к значительному росту количества туристов.

Поддерживаемые государством инициативы по улучшению инфраструктуры и условий для туристов будут способствовать дальнейшему укреплению статуса Алматы в качестве одного из ведущих туристических центров региона.



Отельная недвижимость: риски и возможности

Риски

- Конкуренция со стороны развивающихся рынков гостеприимства в регионе.
- Развитие альтернативных платформ, позволяющих розничным арендодателям конкурировать с сетевыми отелями.

Возможности

- Рост внутреннего туризма.
- Международные мероприятия в сфере MICE-туризма (выставки, конференции).

Источник: Colliers

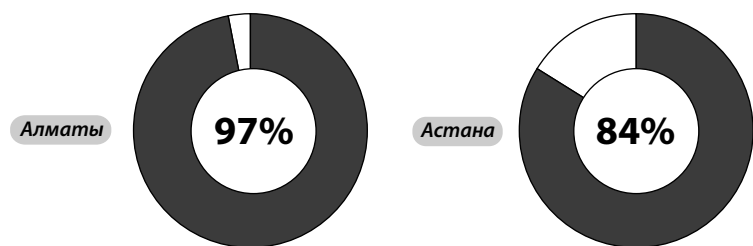
В целом рынок коммерческой недвижимости Казахстана в 2024 году предлагает благоприятные условия для инвестиций и дальнейшего развития. Но каждый сегмент представляет как уникальные возможности, так и риски, требующие анализа и тщательного планирования.

Офисная недвижимость

Превышение спроса над предложением на рынке офисной недвижимости усиливает переговорные позиции арендодателей (landlord driven market).

По состоянию на конец I квартала 2024 года уровень заполняемости наиболее качественных офисных зданий в Алматы составил 97%. В Астане уровень загрузки качественных офисных зданий ниже – 84%. Рост вакансий в столице обеспечил ввод в эксплуатацию сразу нескольких бизнес-центров класса А, которые сейчас агрессивно привлекают арендаторов.

Заполняемость офисов, I квартал 2024 года



Источник: Colliers

В среднесрочной перспективе в Астане заполняемость офисов увеличится, а в Алматы сохранится на высоком уровне, несмотря на планируемый ввод 102 тыс. кв. м новых офисных площадей (+8%).

Инвестиции в офисную недвижимость в Алматы на сегодня являются привлекательными благодаря росту арендных ставок. По итогам I квартала 2024 года рост ставок аренды в Алматы составил 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И в перспективе рост ставок сохранится. Однако, если новые здания будут введены в эксплуатацию, темпы роста ставок замедлятся.

Складская недвижимость

Стратегическое расположение Казахстана между Европой и Азией делает его важным звеном в международной цепочке поставок. Интеграция страны в такие инициативы, как «Один пояс и один путь», увеличила спрос на складские и логистические услуги. Кроме того, участие Казахстана в Транскаспийском маршруте обеспечивает аль-

тернативный путь для товаров, следующих между Китаем и Европой, в обход традиционных маршрутов, на которые может повлиять геополитическая ситуация, например, с участием России.

Западные санкции в отношении России перенаправили торговые потоки и цепочки поставок через Казахстан, повысив важность страны как логистического и складского хаба. Этот сдвиг требует расширения складских возможностей для управления возросшими объемами грузооборота.

Как и во многих других странах, в Казахстане наблюдается рост электронной коммерции. Эта тенденция (особенно после пандемии) стимулирует спрос на складские помещения для хранения запасов и обработки заказов. Провайдеры 3PL-услуг, специализирующиеся на логистике электронной коммерции, имеют в этом сегменте хорошие перспективы.

Значительные инвестиции со стороны государства и частных компаний в инфраструктуру, такую как транспортные сети, порты и распределительные центры, повышают эффективность логистических операций в Казахстане. Улучшенная инфраструктура может привлечь инвестиции логистических компаний и сделать страну более конкурентоспособной на международной арене.



Складская недвижимость в Казахстане*

	Алматы	Астана
Общий объем предложения, тыс. кв. м	1 186,47	262,6
Заполняемость	96%	99,6%
Средневзвешенная ставка аренды, тыс. тенге за 1 кв. м в месяц	4,66	4,29
Объем оказанных услуг, млрд тенге	16,6	3,37

* По состоянию на I квартал 2024 года.

Источник: Colliers

Средняя заполняемость на рынке складской недвижимости Алматы по состоянию на I квартал 2024 года – 96%, на 1% ниже, чем в IV квартале 2023-го. Средневзвешенная ставка аренды увеличилась на 34% по сравнению с прошлым годом.

ТЕНДЕНЦИИ

Регионы Казахстана укрепляют сотрудничество с Китаем

Китайская провинция Шэньси и регионы Казахстана продолжают расширять горизонты экономического сотрудничества, рассказали в пресс-службе казахстанского правительства.

В Сиане недавно состоялась важная встреча между генеральным консулом Казахстана Жюшыханом Кыраубаевым и председателем Торгово-промышленной палаты Шэньси (ССРП) Цзя Чжэнлянь, на которой стороны обсудили пути укрепления взаимных деловых связей.

На повестке дня оказались вопросы углубления торгово-экономических отношений между двумя сторонами с особым акцентом на продвижении совместных инвестиционных проектов в области возобновляемой энергетики. Генеральный консул Жюшыхан Кыраубаев подчеркнул значимость развития казахстанского производства электрических зарядных станций и их установки в регионе, что может стать важным шагом к устойчивому экономическому росту и снижению зависимости от традиционных источников энергии.

Кроме того, в ходе беседы поднимались вопросы повышения доверия и укрепления сотрудничества на уровне малого и среднего бизнеса. Казахстанский дипломат выразил благодарность за активную поддержку со стороны Торгово-промышленной палаты в подготовке визита делегации акимата Шымкента в Сиань, что станет важным этапом для увеличения двусторонних экспортно-импортных операций.

Председатель ССРП Цзя Чжэнлянь в свою очередь отметила, что прошедшие визиты и обсуждаемые проекты, осуществленные при поддержке казахстанского консульства, свидетельствуют о высоком уровне стратегического партнерства между странами. Она выразила готовность к дальнейшему наращиванию сотрудничества во втором полугодии текущего года и использованию всех доступных возможностей для реализации общих инициатив.

По итогам встречи обе стороны подтвердили свою приверженность продолжению планомерного развития торгово-экономических отношений и согласились на дальнейшее углубление сотрудничества. Генеральное консульство Казахстана и Торгово-промышленная палата Шэньси заявили о намерении приложить все усилия для укрепления партнерства и достижения новых высот в двусторонних отношениях.

Ранее Шымкент и Сиань получили статус городов-побратимов. Соответствующее заявление сделал президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на первом саммите «Центральная Азия – Китай», который проходил в мае в древнем культурном центре Китая Сиане. В ходе своего выступления глава государства сообщил о новом этапе в укреплении межрегиональных связей: города Шымкент и Сиань официально получили статус городов-побратимов. Аналогичные связи были выстроены в ходе того же визита между другими регионами Казахстана и КНР – Северо-Казахстанской обла-

стью и провинцией Шэньси. Токаев подчеркнул значимость этого шага для дальнейшего развития сотрудничества между Казахстаном и Китаем.

Президент также объявил о предстоящем открытии генерального консульства Казахстана в Сиане. По его словам, развитие института городов-побратимов способствует укреплению культурно-гуманитарных связей между регионами. В связи с этим Токаев предложил создать реестр туроператоров Шелкового пути с безвизовым режимом для групповых туров и сформировать единый туристический кластер.

«Это позволит туристам из Китая в ходе одного тура посетить сразу несколько стран Центральной Азии», – отметил глава государства.

Побратимские отношения между городами подразумевают постоянное сотрудничество в различных сферах, включая культуру, спорт и историю. Они позволяют городам обмениваться делегациями, культурными и спортивными коллективами, а также оказывать друг другу поддержку в случае природных катастроф или чрезвычайных ситуаций.

Отметим, что Сиань, город с более чем трехтысячелетней историей, давно признан одним из ведущих культурных и исторических центров Китая. Он уже является городом-побратимом для более чем 40 городов мира, среди которых и Алматы. Теперь этот почетный список пополнил и Шымкент, третий по величине город Казахстана, известный своим стремительным развитием и культурным наследием.

Вода для всех: Казахстан ускоряет обеспечение питьевым водоснабжением

По итогам 2023 года доступ к услугам водоснабжения в городах Казахстана достиг впечатляющих 98,9%, а в сельских районах – 96,6%. Об этом сообщил министр промышленности и строительства Канат Шарлапаев на правительственном заседании. При этом в девяти регионах страны обеспечен полный доступ к чистой питьевой воде.



Фото: Shutterstock/Nurlan Tastanbekov

еся 19 городов должны получить полный доступ к питьевой воде до конца следующего года.

Для достижения этой цели необходимо реализовать 83 проекта, из которых 27 будут завершены до конца текущего года. Однако по 28 проектам все еще отсутствует проектно-сметная документация, что затрудняет их реализацию. Особенно остро это ощущается в Павлодарской области (10 проектов), Абайской области (семь проектов), Карагандинской области (пять проектов), Астане (пять проектов) и Алматинской области (один проект).

Сельские районы: акцент на малых населенных пунктах

Особое внимание в 2024 году будет уделено сельским районам, где водоснабжение остается актуальной проблемой. На сегодняшний день из 6256 сел Казахстана 5130 имеют доступ к услугам водоснабжения. Для полного обеспечения водой всех сел до конца 2025 года запланированы масштабные работы.

«В 316 селах будут реализованы проекты по строительству централизованного водоснабжения», – отметил Шарлапаев.

В малых населенных пунктах с численностью менее 200 человек планируется установка комплексных блок-модулей за счет местных бюджетов. В этом году планируется обеспечить доступ

к воде в 385 селах, из которых 135 получат централизованное водоснабжение, а в 250 будут установлены блок-модули.

Финансирование на установку комплексных блок-модулей уже обеспечено в 171 селе. По 70 селам средства будут выделены при ближайшем уточнении бюджета.

Необходимые шаги для полного охвата

Для полного обеспечения всех казахстанцев питьевой водой, по словам Шарлапаева, необходимо:

- Завершить ввод всех запланированных объектов до конца года.
- Ускорить разработку проектно-сметной документации для строительства централизованных систем водоснабжения.
- Ускорить проведение поисково-разведочных работ.
- Установить комплексные блок-модули в малонаселенных селах за счет местных бюджетов.
- Присмотреть дополнительные средства при очередном уточнении бюджета.

Эти шаги станут основой для достижения полного охвата водоснабжением и улучшения качества жизни в Казахстане. Резюмируя представленные данные, Канат Шарлапаев заявил, что вопросы водообеспечения населения Республики Казахстан находятся на постоянном контроле профильного министерства.

Казахстан на пути к «Слышащему государству»

В 2019 году глава Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев объявил о начале масштабных реформ, направленных на кардинальное изменение отношений между государством и обществом. Этот шаг стал основой для концепции «Слышащее государство», в рамках которой граждане получили новые каналы для общения с властями, особенно в процессе принятия политических решений.

Прозрачность и открытость

Политологи и общественники страны выразили мнение, что «Слышащее государство» становится все более действенным. Власти демонстрируют растущую прозрачность и открытость, создавая возможности для граждан влиять на решения, которые их касаются. Примеры таких изменений включают открытые судебные заседания с участием присяжных и введение института общественных петиций.

Быстрая реакция на запросы

Президент Токаев и его администрация активно реагируют на социально значимые проблемы, поднимаемые гражданами. Этот подход отражает стремление всех государственных служащих следовать примеру главы государства, оперативно решая насущные вопросы.

Новая практика публичного обсуждения законопроектов до их внесения в парламент стала важным шагом к укреплению демократических процессов. Общественные советы теперь играют значимую роль в формировании политики всех государственных органов, что подтверждает ориентацию власти на мнение граждан.

«Слышащее государство»: новая модель управления

«Слышащее государство» – это концепция, фокусирующаяся на активном взаимодействии правительства с гражданами с учетом их проблем и потребностей. Этот подход подразумевает создание открытых и прозрачных каналов общения между правительством и обществом, что позволяет учитывать мнения граждан в процессе разработки и принятия решений.

Активное привлечение общественности, консультации

109» в Астане и аккаунты политических служащих в социальных сетях.

Международное признание

Казахстан занимает высокие позиции в международных рейтингах. Страна находится на 28-м месте в рейтинге EGD I (индекс развития электронного правительства ООН) и имеет самые высокие показатели среди развивающихся стран, не имеющих выхода к морю. Индекс трансформации Бертельсмана присвоил Казахстану 79-е место в индексе государственного управления.

Дальнейшие шаги

Для дальнейшего совершенствования модели «Слышащее государство» Казахстану рекомендуется:

- Укрепление цифровых платформ для взаимодействия с общественностью.
- Проведение регулярных общественных консультаций.
- Повышение прозрачности и доступа к информации.
- Организация собраний местных сообществ и форумов.
- Поддержка гражданского образования и медиаграмотности.
- Взаимодействие с организациями гражданского общества.
- Поддержка инноваций в гражданских технологиях.
- Обеспечение обратной связи и адаптация политики на основе мнений граждан.

Эти меры помогут Казахстану перейти к более инклюзивной и демократической форме управления, укрепляя доверие между государством и обществом.

Реализация концепции в Казахстане

В своем послании народу Казахстана от 2 сентября 2019 года президент Токаев подчеркнул необходимость воплощения концепции «Слышащее государство». С тех пор были усовершенствованы механизмы коммуникации между властью и гражданами.

Цифровая система «Открытое правительство» стала важным инструментом в этом процессе, предлагая платформы для открытия данных, диалогов, обсуждения нормативных правовых актов и прозрачного управления бюджетом.

Современные каналы взаимодействия

Граждане Казахстана активно используют различные каналы для обращения к государству. Это включает личные блоги акимов, call-центр 1414, городской центр мониторинга «iKotek

Основные компоненты «Слышащего государства»

- **Открытые каналы связи:** государство предоставляет гражданам доступные платформы для обмена мнениями и идеями.
- **Активное взаимодействие:** власти ищут возможности для общения с гражданами, обращаясь к различным сообществам.
- **Прозрачность:** процесс принятия решений становится более понятным для граждан, что укрепляет доверие.

■ **Обратная связь:** механизмы, позволяющие гражданам видеть влияние их мнений на политику.

■ **Адаптация политики:** гибкость государства в ответ на отзывы и потребности граждан.

■ **Сбор и анализ данных:** использование информации из различных источников для обоснования решений.

■ **Культурная чувствительность и инклюзивность:** учет разнообразия точек зрения внутри общества.

Молодые казахстанцы активно используют средства из программы «Нацфонд – детям»

Казахстанские молодые люди продолжают активно пользоваться целевыми накоплениями в рамках программы «Национальный фонд – детям». Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ) регулярно получает заявления на использование этих средств.

Программа предусматривает ежегодное распределение 50% инвестиционного дохода Национального фонда Республики Казахстан (Нацфонд) между детьми – гражданами Республики Казахстан до их совершеннолетия. С февраля 2024 года началось поступление первых целевых требований и накоплений на счета в ЕНПФ. Достигнув 18-летия, молодые казахстанцы могут использовать накопления для улучшения жилищных условий или оплаты образования, подав соответствующее заявление в уполномоченные банки. На текущий момент эти функции выполняют АО «Отбасы банк» и АО «Народный банк Казахстана».

На 1 июня 2024 года ЕНПФ обработал 9503 заявления на общую сумму \$952 911,64. Из них 4572 заявления на сумму \$458 220,04 были направлены на улучшение жилищных условий, а 4931 заявление на сумму \$494 691,60 – на оплату образования.

Улучшение жилищных условий

Среди регионов Казахстана по количеству заявлений на улучшение жилищных условий лидируют:

■ Шымкент – 768 заявлений на сумму \$77 104,16;

■ Кызылординская область – 590 заявлений на сумму \$59 304,72;

■ Восточно-Казахстанская область – 339 заявлений на сумму \$34 074,72.

Основные направления использования средств включают пополнение вклада в жилищные строительные сбережения (95,8% всех заявлений), приобретение жилья по гражданско-правовым сделкам (1,3%) и внесение первоначального взноса для получения ипотечного займа (1%).

Оплата образования

Наибольшую активность в использовании средств на образование проявили жители:

■ Шымкента – 785 заявлений на сумму \$78 817,30;

■ Жамбылской области – 516 заявлений на сумму \$51 712,20;

■ Жетысу – 497 заявлений на сумму \$49 829,82.

Большая часть средств была направлена на оплату образовательных услуг внутри Казахстана (83,4% заявлений), пополнение образовательного накопительного вклада (12,07%) и оплату образовательных услуг за рубежом (3,1%).

Общие данные

На начало 2024 года в программе участвует 6 919 131 ребенок, это дети, рожденные с 1 января 2006 года по 31 декабря 2023 года. Из них 304 815 участников достигнут 18 лет в 2024 году. Каждому начислено \$100,52.

Как рассчитали сумму на каждого ребенка

Предварительно ЕНПФ запросил в Нацбанке и получил сведения об инвестиционном доходе Нацфонда. В годовом выражении он составил \$1,39 млрд, что явля-

ется усредненным годовым доходом фонда за 18 лет. Среднегодовая доходность Национального фонда за 18 лет составила 2,60% (в долларах США).

Общую сумму согласно поручению Касым-Жомарта Токаева поделили пополам, для распределения на счета юных казахстанцев Единому пенсионному фонду передали \$695,5 млн.

Затем государственная база данных «Физические лица» сформировала список казахстанцев до 18 лет по состоянию на конец 2023 года. В него вошел 6 919 131 человек, в том числе 304 815 участников, которым в 2024 году исполняется 18 лет. В результате полученную сумму распределили по счетам участников программы – в размере \$100,52.

В ЕНПФ добавили, что это были первые начисления, а сама сумма будет ежегодно увеличиваться за счет роста активов Нацфонда и получения инвестиционного дохода.

В фонде уточнили, что средства на счета детей продолжат инвестировать в составе валютных активов Нацфонда. Это также позволит юным гражданам республики получать дополнительный инвестиционный доход до достижения ими 18 лет.

Проверить включение ребенка в список участников программы родители могут на сайте ЕНПФ по ИИН ребенка, а информацию о начислениях – на портале электронного правительства. Молодые казахстанцы, достигшие 18 лет, могут проверить поступление средств на целевые накопительные счета через личный кабинет на сайте ЕНПФ или веб-портале электронного правительства.

Полосу подготовил Канат БАПИЕВ

Власть футболки: как молча заявить о своей позиции



Вивьен Вествуд



Фото: glamourmagazine.co.uk



Фото: Press Association

Гульнар ТАНКАЕВА

«Қазақша сөйле!» – парен в футболке с такой надписью стоит на эскалаторе алматинского метро. «Брат, где купил?» – хлопает его по плечу другой. «Қазақша сөйле! – смеется первый и показывает страницу в Instagram. – Мұнда тапсырыс беруге болады (Здесь можно заказать)».

Названный им instagram-аккаунт не имеет никакого отношения к модному бизнесу: это страница казахстанской финансовой компании Tas Group. Почти два года назад здесь ввели пятничный дресс-код: белые и черные футболки с надписью «Қазақша сөйле!». То есть первая партия простых t-shirts с этим слоганом предназначалась исключительно для внутреннего пользования – так руководство напоминало сотрудникам: здесь все говорят по-казахски.

Футболки понравились – и, как скоро выяснится, не только работникам Tas Group. Друзья и родственники, знакомые и незнакомые стали задавать тот самый вопрос (см. выше): «Где купить?» Тогда в компании решили выпустить мерч – в 1000 штук. Скоро понадобилось еще. Спрос оказался устойчивым: едва ли не под каждым постом в социальных сетях, где работники Tas Group одеты в свои «фирменные» футболки, появляется комментарий – как заказать?

Для таких вещей в модной индустрии давно придумано название:

«Make Love Not War» («Занимайся любовью, а не войной») и совсем ругательная «F*ck you» с изображением Дяди Сэма – в майках с такими надписями «дети цветов» выходили на свои марши и демонстрации. И вообще ходили в них просто так. И делали их сами, так же кустарно, как окрашивали свою полинявшую одежду – в технике тай-дай. Понадобится 15 лет и появление в fashion-индустрии «королевы панка» Вивьен Вествуд, чтобы дизайнеры тоже сделали свое заявление на футболке. Как модное, так и политическое.

Правда, тогда знаменитая британская бунтарка обошлась без слов – но они и не требовались: на той майке были два не очень одетых ковбоя, и один давал прикурить другому. Добавьте к этому название поп-ап-бутика, где выставлялась футболка, – SEX: выразиться яснее на фоне сексуальной революции было невозможно. Лондонская полиция тоже все правильно поняла и оштрафовала одного из парней, когда он прогуливался в такой футболке.

В тех же 1970-х на другой стороне океана, в США, открылся книжный магазин с феминистской литературой Labutis Books – первый в Нью-Йорке. Его владелица, Лесли Хенсли, выпустила мерч – футболки с надписью «The Future is Female» («Будущее за женщинами»): модные издания назовут их символом борьбы за права женщин.

«Мама футболка с позицией»

Но самое громкое «футболочное» заявление делает еще один британский дизайнер Кэтрин Хэмнетт, и не где-нибудь, а на приеме у премьер-министра. Весна 1984 года, в кресле главы правительства Соединенного Королевства – Маргарет Тэтчер. «Железная леди» приглашает группу популярных британских дизайнеров на Даунинг-стрит и, как положено, пожимает руку каждому из них. Когда очередь доходит до Кэтрин Хэмнетт, выпускница знаменитого Central Saint Martins распахивает куртку – и затворы фотоаппаратов начинают шелкать в бешеном темпе. На белой футболке дизайнера написано большими буквами: «58% DON'T WANT PERSHING» («58% не хотят першинг») – реакция на объявление о том, что Тэтчер разрешила американцам разместить Pershing, баллистические ракеты, на британской земле. Понятно, что на следующее утро снимки Маргарет Тэтчер и Кэтрин Хэмнетт с четко читаемой надписью были на первых страницах всех британских газет. А футболки станут носить на всем континенте – так Европа протестовала против размещения на ее территории ядерных ракет.

Это не единственная statement t-shirt Кэтрин Хэмнетт: «Choose life» («Выбери жизнь»), «Save the sea» («Спаси море»), «Save the world» («Спаси мир») – эти и другие слоганы британский дизайнер и «мама футболка с позицией» размещала и размещает на своих изделиях, что продаются по всему миру.

Недавно она снова громко напомнила о себе: в начале года Кэтрин Хэмнетт (разумеется, в футболке, на этот раз с надписью «Disgusted to be British» – «Противно быть британцем») демонстративно, на камеру, выбросила в мусорный бак свой рыцарский орден в знак протеста против роли Великобритании в войне Израиля с Газой.

«Хлеб, свобода, социальная справедливость»

И еще из знаменитых statement t-shirts, которые вошли в историю.

«I Am A Man» («Я – Человек») – футболки с такой надписью надели участники забастовки мусорщиков против неравных зарплат и условий работы в американском Мемфисе в 1968 году. Именно тогда и там был убит Мартин Лютер Кинг. «И потом я отправился в Мемфис...» – сказал правозащитник в своей последней речи. Потом многие из его речей разберут на цитаты – и на футболки. Самая знаменитая, конечно, – «I have a dream» («У меня есть мечта»).

В 1980-х годах, во время кризиса СПИДа, активисты движения ACT UP (AIDS Coalition to Unleash Power, на русском – СПИД-коалиция для мобилизации силы) носили футболки с надписью «Silence = Death» («Молчание = смерть») и розовым треугольником (им в концентрационных лагерях нацисты отмечали геев), чтобы привлечь внимание к бездействию правительства и общества по отношению к эпидемии.

Примерно в то же время на футболках появляется надпись «D.A.R.E To

keep kids off drugs» – ее используют и сегодня. Аббревиатура D.A.R.E – это Drug Abuse Resistance Education («Образование для противостояния злоупотреблению наркотиками») – такую социальную программу приняла администрация США, когда количество несовершеннолетних наркозависимых начало сильно расти. Самое интересное в этой надписи – ее двойной смысл. Слово «date» переводится с английского как «отважась», то есть буквально: «риски убережет детей от наркотиков».

В новом тысячелетии появятся новые слоганы.

Во время «арабской весны», в начале 2010-х, в арабских странах будут носить футболки с надписью «Bread, Freedom, Social Justice» («Хлеб, свобода, социальная справедливость»).

В 2014 году дизайнер Мария Грация Кьюри в своей первой коллекции для Dior выпустила футболку с цитатой из речи нигерийской писательницы Чимаманды Нгози Адичи: «We all should be feminists» («Мы все должны быть феминистками»). Вот только стоимость такой маечки была 500 евро – как-то не для всех.

После убийства безработного Джорджа Флойда в 2020 году появятся футболки с надписью «Black Lives Matter». В 2022-м ответный ход сделает рэпер и дизайнер Канье Уэст, сам надел на показ коллекции своего бренда Yeezy на Парижской неделе моды лонгслив с надписью «White Lives Matter» («Правда на спине») и отправив на подиум моделей в такой же одежде. Понятно, что был скандал, разрыв контракта с Balenciaga, и вообще тепер на справочных сайтах об Уэсте пишут «бывший миллиардер». Но сам он так прокомментировал ситуацию в Instagram: «Все знают, что Black Lives Matter было аферой (наверное, имея в виду финансовые скандалы с этим движением на миллионы долларов. – «Курсив»). Теперь все кончено. Добро пожаловать».

В 2022 году снова начали появляться футболки с пацифистскими символами и антивоенными лозунгами, в том числе – «No war in Ukraine».

Tribal style

И, возвращаясь к «мерчам» made in KZ. Кроме «Қазақша сөйле!» и неизбежных «I love Almaty» (Astana, Shymkent, Karaganda – нужно подчеркнуть) у нас начали выпускать футболки, что помогают заявить о своей родовой или жузовой принадлежности – а часто и о том, и о другом. «Найман Орта жүз», «Адай Кіші жүз», «Дулат Ұлы жүз» и так далее – футболки почти со всеми казахскими родами можно сегодня купить через интернет. Дизайнер? Кто-то из производителей использует родовые тамги, а кто-то – рисунки с батырами. Нередко – одни и те же, независимо от рода и жуза. Но покупатели, похоже, не возражают: это же мерч.



statement t-shirt – футболка с заявлением/высказыванием. Рассказываем, как простые майки стали инструментом для самовыражения, способом заявить о своей позиции и, быть может, немного изменить мир.

Футболка как причина ареста

Считается, что первыми, кто решил использовать футболку как место для лозунга, были хиппи. «No War in Vietnam» («Нет войне во Вьетнаме»),



Фото: tasgroup.kz

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

FREEDOM TICKETON

SATISFACTION Episode 2
Almaty Horse and Polo Club,
13–14 июля, 15:00

Toyla music festival в Алматы
Первомайские пруды, 13 июля,
16:00

Акха Большой сольный концерт
Амфитеатр «Шабит»,
10 августа, 20:00

Михаил Шуфутинский в Алматы
Дворец Республики,
13 сентября, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Валерий Меладзе в Алматы
Дворец Республики,
30 сентября, 20:00