

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НА ЧТО ПОТРАЧЕНЫ ДЕНЬГИ
ИЗ НАЦФОНДА В 2023 ГОДУ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КАК ПОПОЛНИТСЯ СЕМЬЯ

стр. 4

ИНДЕКСЫ:
КАЗАХСТАНСКИЕ ПОТРЕБИТЕЛИ
НАБИРАЮТСЯ ОПТИМИЗМА

стр. 8

LIFESTYLE:
МИКРОСЕРИАЛЫ С МАКРОЗАРАБОТКОМ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia



Новый выпуск
Вы найдете внутри

То вершки, то корешки

В последние три года неуклонный рост прибыли казахстанских банков сопровождается изменениями в ее структуре. Кажущееся достижение потолка одними источниками доходов удачно замещается появлением других. На этом благом фоне экономический блок правительства предлагает повысить ставку КПП для банков до 25%. Руководители Нацбанка и АРРФ выступили против, вопрос остается в дискуссионном поле.

Виктор АХРЁМУШКИН

Как следует из изучения банковских аудированных отчетов, в 2023 году отечественные БВУ меньше выручили на купле-продаже валюты, но с лихвой компенсировали этот «недобор» возросшими процентными доходами. По расчетам «Курсива», десятка самых прибыльных финансовых институтов РК (изображена на инфографике) сообщая заработала в прошлом году 1,9 трлн тенге, улучшив результат 2022 года на 22% (+342 млрд тенге).

> стр. 5



Фото: Илья Ким

НДС ушел, но обещал вернуться

Какими манипуляциями балансировали республиканский бюджет в 2023 году?

Новая схема изъятий денег из Национального фонда РК – не единственная мера, которая позволила сбалансировать республиканский бюджет в прошлом году. Чтобы параметры бюджета выглядели приемлемыми хотя бы на бумаге, был заморожен возврат НДС и была заблаговременно собрана часть налогов и платежей предстоящего периода.

Аскар МАШАЕВ

С чрезмерным оптимизмом был сформирован главный финансовый документ государства на 2023 год. Вместе с сокращением объема запланированных изъятий из Нацфонда РК был заложен оптимистичный прогноз по налогам.

Минфин РК ожидал, что удастся собрать 14,3 трлн тенге. К фактическим поступлениям за 2022 год рост должен был составить 42%. Такой смелый прогноз вызывал вопросы: с одной стороны, подобная высокая динамика не фиксировалась в предыдущие пять лет, с другой – казахстанская экономика не в той форме, чтобы показывать высокие темпы роста.

Но государственные планировщики (за планирование бюджета и прогнозирование макропоказателей в правительстве РК отвечает Министерство национальной экономики) заложили такой объем налоговых поступлений на предположении, что выплаты по корпоративному подоходному налогу (КПП) вырастут почти до 5 трлн тенге, или на 70% больше, чем было собрано по итогам 2022-го.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Илья Ким

Жилье vs коммерция

Вложения в какую недвижимость выгоднее для частного инвестора

Срок окупаемости коммерческой недвижимости короче, а доходность выше по сравнению с жильем, говорят участники рынка. В «коммерцию» приходит все больше частных инвесторов, и часть из них оказывается разочарована результатами вложений. Рассказываем, что нужно учесть покупателям коммерческих помещений.

Наталья КАЧАЛОВА

Замедление и роста цен на жилье, и темпов ввода жилья в эксплуатацию ведет к тому, что на рынке недвижимости Казахстана становится больше инвесторов, интересующихся коммерческой недвижимостью.

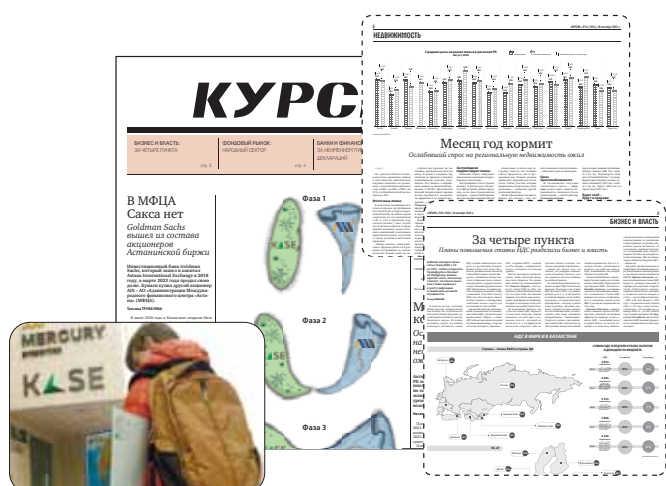
«Вся доходность на рынке жилья ушла от частных инвесторов к застройщику. Льготная ипотека плюс изъятие из ЕНПФ, плюс инфляция круто разогнали цены от 700 тыс. до 1,5 млн тенге за кв. м у застройщика. В итоге рынок жилья перестал быть интересен как перекупам, так и долгосрочникам. На этом фоне увеличился интерес к коммерческой недвижимости», – говорит управляющий объектами

коммерческой недвижимости, специалист по концепциям Алимжан Бараев.

«Да, люди с ограниченным бюджетом, ищущие пассивный доход, сейчас продают квартиры и переходят на коммерцию», – соглашается столичный специалист по недвижимости, инвестор Кристина Гильманова.

Самый распространенный вариант инвестиций в коммерцию, по словам спикеров, – покупка помещений на первых этажах жилых домов стоимостью 80–100 млн тенге под торговые объекты и общепит.

> стр. 7



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года

На что потрачены деньги Нацфонда в 2023 году

Министерство экономики опубликовало информацию об использовании целевого трансферта из Национального фонда РК в 2023 году. В законе о республиканском бюджете формулировка подробностей не содержала и звучала так: «на цели, определенные Президентом Республики Казахстан».

Татьяна НИКОЛАЕВА

Поправки в Закон «О республиканском бюджете на 2023–2025 годы», принятые в марте прошлого года, определили размер целевого трансферта из Нацфонда РК на 2023 год, но очень лаконично обозначили, на что этот трансферт пойдет. «Предусмотреть в республиканском бюджете на 2023 год целевой трансферт из Национального фонда Республики Казахстан в сумме 1 800 000 000 тысяч тенге

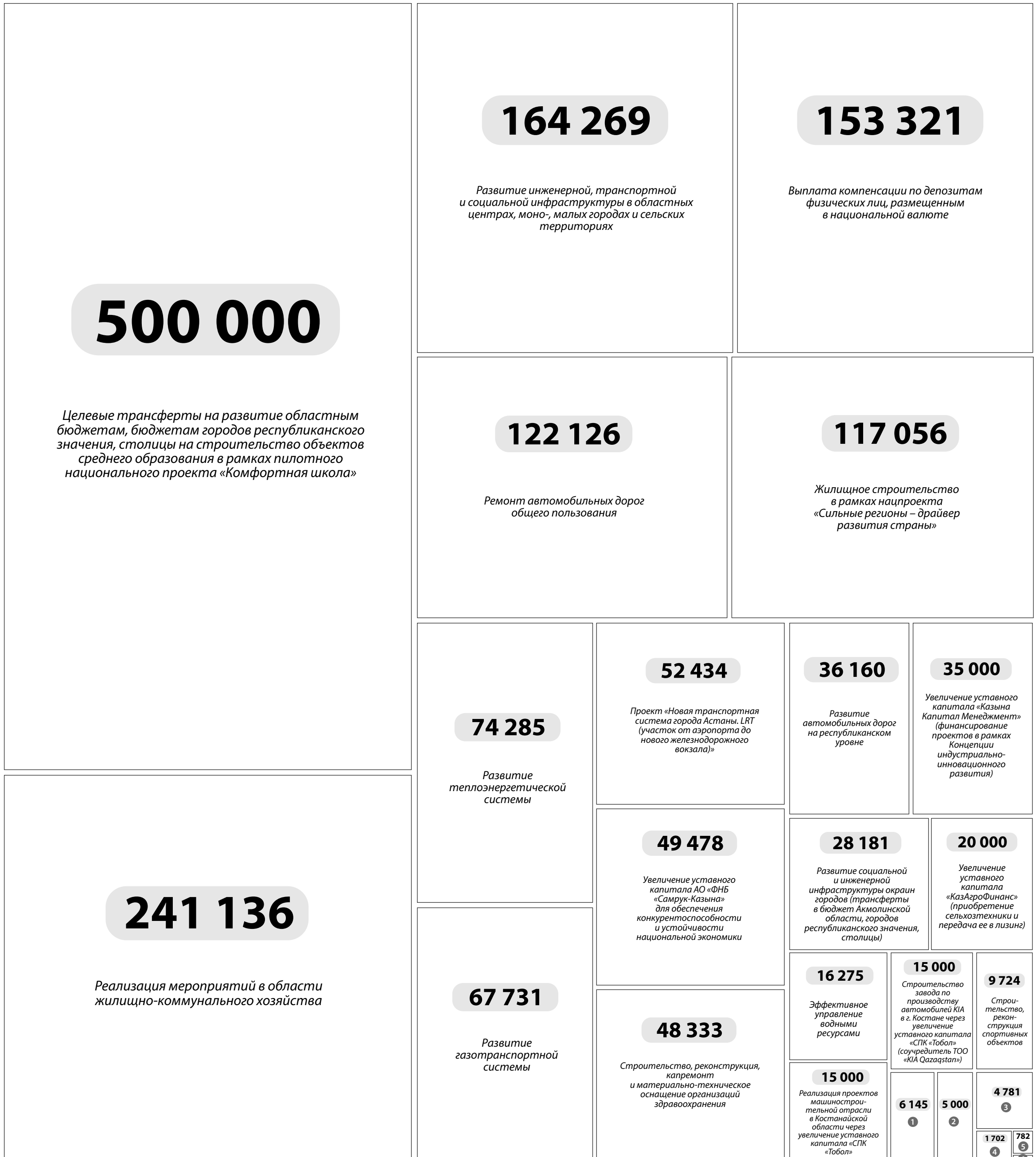
на цели, определенные Президентом Республики Казахстан», гласит статья 7. Напомним, гарантированный трансферт из Нацфонда в 2023 году составил 2,2 трлн тенге и был направлен на выплату пенсий и пособий.

«Курсив» составил инфографику, чтобы показать, на именно было направлено 1,8 трлн тенге из Нацфонда РК в 2023 году. Почти 500 млрд тенге пошло на строительство объектов

среднего образования в рамках пилотного нацпроекта «Комфортная школа». 241 млрд тенге – на развитие системы водоснабжения и водоотведения в городах и селах, развитие систем теплоснабжения. 122 млрд тенге направлено на ремонт дорог общего пользования и еще 36 млрд – на развитие автомобильных дорог на республиканском уровне. Более 52 млрд тенге из Нацфонда пошло на увеличение

уставного капитала юридических лиц на строительство в рамках проекта «Новая транспортная система города Астаны. LRT (участок от аэропорта до нового железнодорожного вокзала)». Поддержку из средств НФ РК получили также завод по производству автомобилей KIA в Костанайе и завод по производству бытовой техники в Сарани – здесь изготавливают продукцию под узбекским брендом Artel.

Распределение целевого трансферта из Нацфонда РК в 2023 году, млн тенге



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:

Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

t.nikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА

n.kachalova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела «Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Обозреватель отдела «Фондовый рынок»:

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Билд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,

БЦ «На Водно-зеленом

бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

astana@kursiv.media

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии

ТОО РПИК «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякova, д. 17

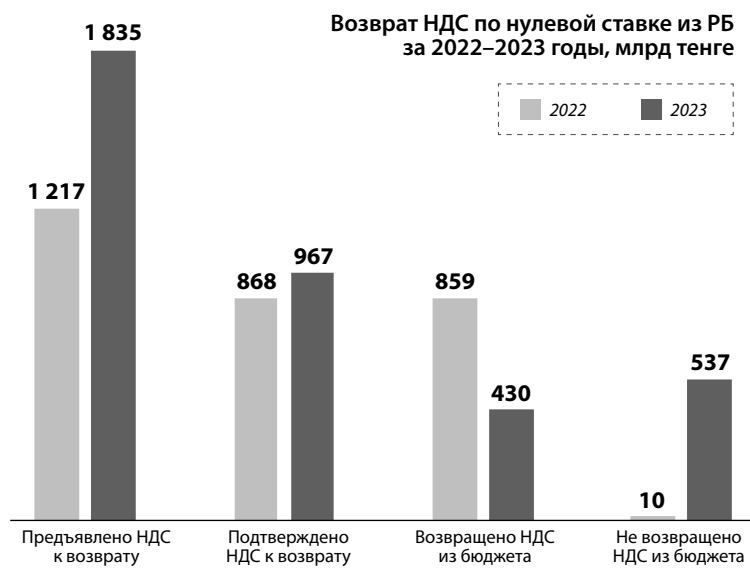
Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

В 2023 году бизнес недополучил 537 млрд тенге



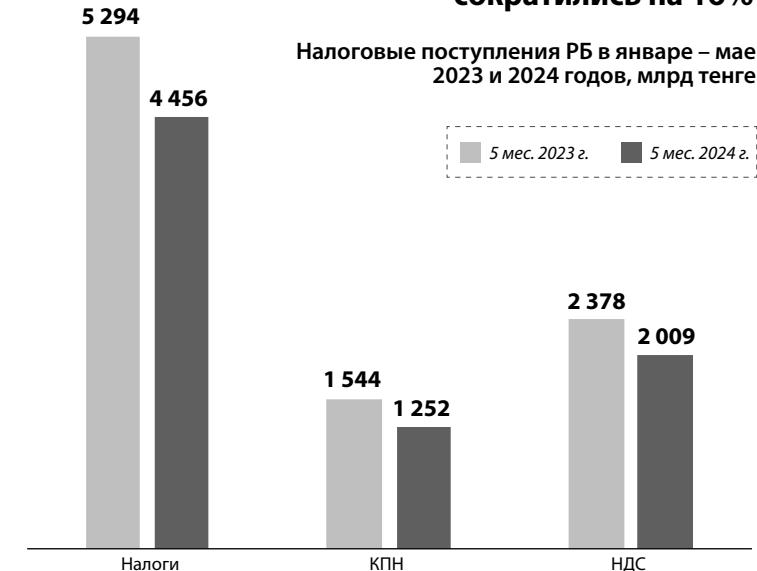
Источник: ВАП

В минувшем году сумма возврата НДС сократилась в два раза



Источник: Минфин РК, ВАП

В январе – мае 2024 года налоговые поступления сократились на 16%



Источник: Минфин РК

НДС ушел, но обещал вернуться

Какими манипуляциями балансировали республиканский бюджет в 2023 году?

> стр. 1

Менее высокий темп прироста, но который в несколько раз превышал фактическую динамику за последние пять лет, прогнозировался по поступлениям налога на добавленную стоимость (НДС). Выплаты по НДС в 2023 году должны были достичь 5,8 трлн тенге, или на 38% больше, чем было собрано в 2022-м.

Однако налоговые поступления оказались меньше запланированных. Недобор по двум налогам составил 1,2 трлн тенге. Образовавшуюся дыру в казне пришлось латать дополнительным финансированием из Нацфонда. Чтобы соблюсти сразу несколько фискальных правил, ограничивающих объем гарантированного трансферта и дефицит бюджета к ВВП, была придумана новая схема изъятий.

На деньги Нацфонда у ФНБ «Самрук-Казына» выкупались 20% акций нацкомпании «КазМунайГаз». Полученные в результате этой сделки деньги – в размере 1,3 трлн тенге – были направлены в республиканский бюджет.

Таким несложным способом была закрыта дыра в бюджете, которая, как утверждают специалисты Высшей аудиторской палаты РК (ВАП), появилась из-за «ненадлежащего прогнозирования». В конце прошлого месяца ВАП опубликовала свое заключение к Отчету правительства об исполнении республиканского бюджета за 2023 год.

Из этого документа следует, что вместе с «опосредованным использованием средств Нацфонда» были применены несколько манипуляций, чтобы сбалансировать бюджет. Для этого был приостановлен возврат НДС и авансированы налоги будущих периодов.

Экспортеры подождут

По итогам 2023 года недобор по НДС составил 149,6 млрд тенге, что на 3% меньше запланированного объема. Сумма неисполнения могла быть больше, если бы не заморозка возврата НДС.

Напомним, государство возвращает бизнесу сумму превы-

шения по НДС, образованную по оборотам, облагаемым нулевой ставкой. К таким оборотам относят экспортные операции, международные перевозки, реализацию ГСМ аэропортами иностранным авиакомпаниям, продажи товаров специальным экономическим зонам и т. д. Из всех перечисленных экспортеры лидируют по объему реализации, которая облагается по нулевой ставке НДС.

Согласно данным ВАП, в минувшем году бизнесу вернули 429,7 млрд тенге, что вдвое меньше по сравнению с 2022 годом. Сокращение показателя не связано с замедлением деловой активности и спадом объема реализации. В минувшем году бизнес предъявил требования о возврате НДС на 1,8 трлн тенге, что на 51% больше, чем в 2022 году. Налоговики после проверки подтвердили 966,5 млрд тенге, и это на 11% больше, чем 2022 году.

Два года назад государство вернуло 99% суммы, которая была подтверждена для возврата НДС. В 2023 году – всего лишь 44%. Из отчета ВАП следует, что «в результате 2246 налоговых проверок и 78 требований не возвращена сумма НДС в размере 536,8 млрд тенге». По мнению государственных аудиторов, заморозку возврата НДС кабмин использовал для выполнения плана по налоговым поступлениям.

Жизнь взаимы

Авансирование платежей – еще одна мера, к которой правительство РК прибегло, чтобы выполнить план по поступлениям в бюджет. На это, как считают в ВАП, указывает неестественный прирост налогов и платежей в IV квартале 2023-го.

В заключении Высшей аудиторской палаты говорится о том, что в предыдущие два года (2021 и 2022), искусственно сдерживались налоговые поступления. То есть декабрьские платежи по КПН переносились на январь следующего года.

Но в конце 2023-го наблюдалась обратная ситуация. «В целях исполнения доходной части бюджета за счет предстоящих платежей I квартала 2024 года в

бюджет уплачено КПН в сумме 183,2 млрд тенге», – указано в документе.

Аудиторы обращают внимание на то, что в IV квартале 2023-го налогов и платежей в бюджет поступило на 39%, или на 1,1 трлн тенге, больше, чем в предшествующем квартале. По их оценке, это свидетельствует о неисполнении плана по корпоративному подоходному налогу в декабре 2023-го в РБ поступлений января-февраля 2024 года в счет предстоящих налоговых платежей.

Вместе с КПН совокупный объем авансированных налогов и платежей составил 304 млрд тенге. По мнению специалистов ВАП, практика авансирования налогов, как и заморозка возврата НДС, позволила на бумаге

нарастить доходы республиканского бюджета, соответственно, сократить недобор.

К примеру, по данным Минфина РК, в минувшем году неисполнение поступлений по КПН достигло почти 1,1 трлн тенге, или на 22% меньше запланированного объема. Но аудиторы ВАП отмечают, что реальное неисполнение плана по корпоративному подоходному налогу составило почти 1,3 трлн тенге, или на 25% меньше планового.

В документе ВАП говорится о том, что три меры – опосредованное использование средств Нацфонда, заморозка возврата НДС и авансирование – позволили выполнить ковенант, ограничивающий дефицит бюджета

к величине ВВП. Но госаудиторы добавляют, что практика авансирования налогов и заморозки возврата НДС (эти действия они назвали «манипуляцией») создает нагрузку на бюджет следующего года и повышает риски неисполнения РБ по итогам 2024 года.

Все для казны

Пессимистические прогнозы аудиторов, судя по цифрам за первые пять месяцев текущего года, начали сбываться. Согласно данным Минфина РК, в январе – мае 2024-го налоговые поступления составили 4,5 трлн тенге, что на 16% меньше, чем в аналогичном периоде предыдущего года.

Соответственно, ухудшилось исполнение прогнозных параметров по налоговым поступлениям. Соотношение объема выплаченных в РБ налогов по итогам января – мая 2024-го к плановой величине за весь текущий год составило 28%. И это значительно меньше, чем в январе – мае 2023 года, когда этот показатель оказался на уровне 37%.

Другими словами, если сохранятся текущие макроэкономические условия, то республиканский бюджет к концу 2024-го будет разбалансирован куда больше, чем в минувшем году. Напомним, по данным Минфина РК, в 2023 году налоговые поступления оказались ниже запланированных почти на 10% (КПН – на 22%, НДС – на 3%).

Традиционно наибольший объем налоговых поступлений обеспечивает НДС, за ним следует КПН. Уже сейчас обозначились проблемы с выплатами сразу по двум этим налогам. По итогам пяти месяцев 2024 года поступления НДС составили чуть более 2 трлн тенге, что на 16% меньше, чем в аналогичном периоде 2023-го. По отношению к запланированному объему

за весь 2024 год это 27% (этот показатель в январе – мае 2023 года был на уровне 41%).

За пять месяцев 2024 года в республиканский бюджет поступило почти 1,3 трлн тенге корпоративного подоходного налога, что на 19% меньше, чем в аналогичном периоде 2023-го. Сокращение поступлений ухудшило исполнение к бюджету за год: этот показатель в аналогичном периоде 2023-го был на уровне 31%, на этот раз – всего 26%.

Расширяющаяся разбалансировка казны требует решений. Необходимо и сокращать затраты, и изыскивать новые источники доходов. Вариант кардинального сокращения затрат, судя по последним новостям, кабмин пока что не рассматривает. Напротив, правительству требуются дополнительные средства на устранение последствий паводков.

Опыт прошлого года подсказывает, как экстренно обеспечить наполняемость бюджета за счет средств Нацфонда, при этом не нарушая фискальных правил. В июне 2024-го вышло постановление правительства РК о том, что Нацфонд наряду с акциями КМГ может также покупать акции нацкомпании «Казатомпром» для того, чтобы финансировать республиканский бюджет.

В понедельник, 15 июля, стало известно, что Нацфонд приобретет акции «Казатомпрома» на 467,4 млрд тенге. Эти вливания в РБ в три раза меньше прошлогодних, сделанных за счет сделки с акциями КМГ.

Если в предстоящие месяцы не увеличится исполняемость доходной части РБ, то кабмину опять придется использовать средства Нацфонда, но опосредованно. Одновременно с этим можно будет попытаться дополнительно балансировать казну хотя бы на бумаге.

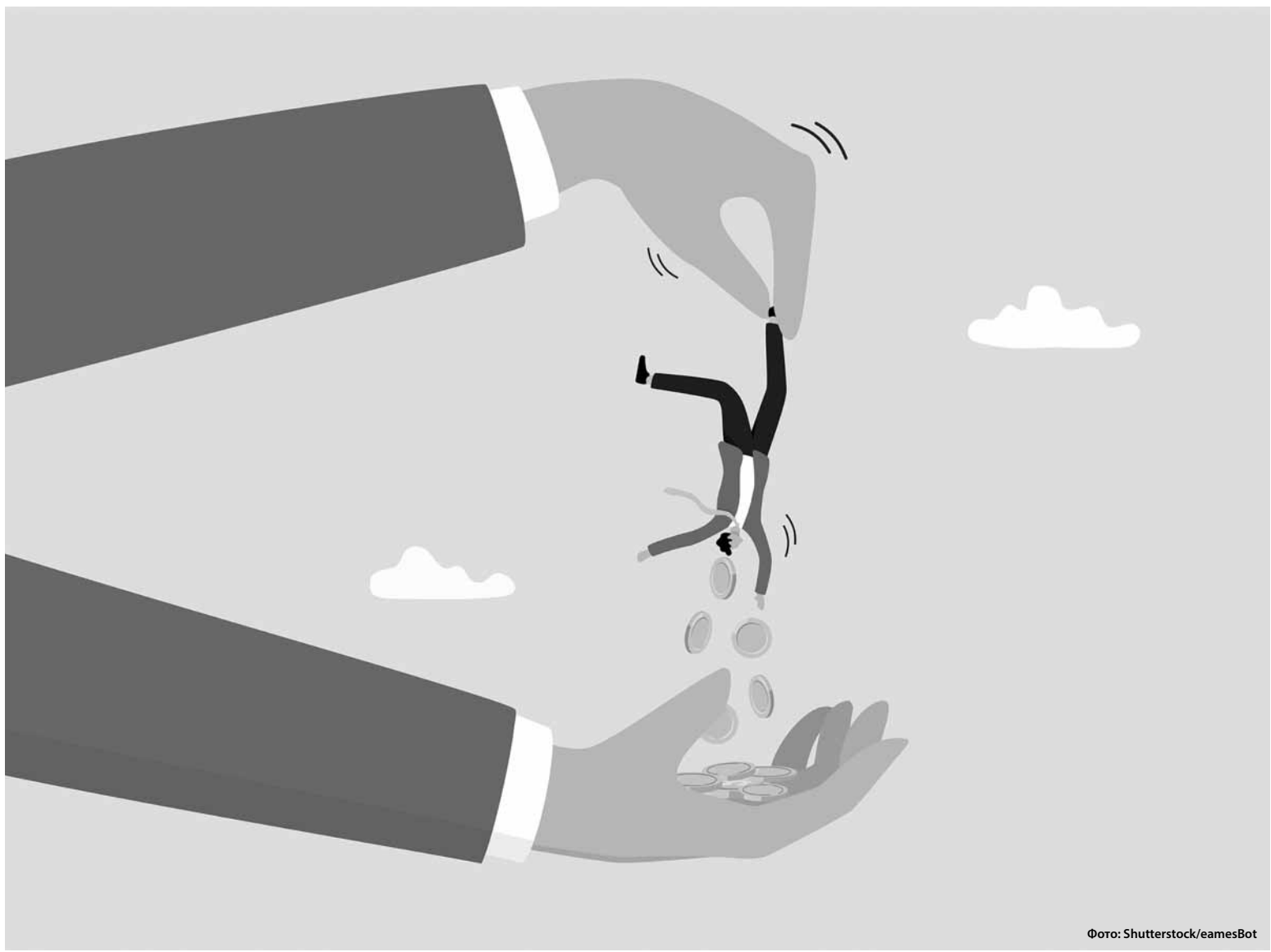


Фото: Shutterstock/eamesBot

Объем авансированных налогов и платежей в IV квартале 2023 года составил 304 млрд тенге*



* По оценке ВАП, в IV квартале 2023 года включены предстоящие платежи 2024 года на 304 млрд тенге (включая КПН на 183,2 млрд тенге) и приостановлен возврат НДС на 518 млрд тенге.

Источник: Минфин РК, расчеты ВАП

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Фото: Shutterstock/vectorart

Как пополнится семья

Возможные изменения рынка ипотеки обсуждают в Казахстане

Проект поправок к нескольким законодательным актам обсуждают сейчас АРРФР с рынком и госорганами. Эти поправки могут повлиять на систему жилстройсбережений в Казахстане. Проект не выложен на публичное обсуждение, но известны рекомендации АЗРК, которые стали основой для обсуждения нововведений.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

АЗРК в свежем Отчете о состоянии конкуренции на отдельных товарных рынках называет рынок ипотечного кредитования в РК высококонцентрированным с неразвитой конкуренцией. Доминирующее положение на рынке ипотечного кредитования вне госпрограмм занимает Отбасы банк. «Обладает возможностью контролировать данный рынок и оказывать значительное влияние на общие условия», – резюмирует АЗРК.

«Рыночная ипотека составляет около 20% займов, выдаваемых банками второго уровня, основной объем ипотечных займов приходится на систему жилищных строительных сбережений», – дают оценку текущей ситуации на рынке в Freedom Bank. По оценке Nalyk Research, на конец 2022 года на Отбасы банк приходилось 64% всех жилищных займов, в разной степени просубсидированных государством. Отбасы вместе с Банком ЦентрКредит, Вегеке Банк и Фридом Банк Казахстан занимают совокупное доминирующее положение и на рынке кредитования по государственными льготным ипотечным программам.

Изменить ситуацию АЗРК предлагает с помощью нескольких мер.

Субсидии по адресу

Первое предложение – введение адресного субсидирования ипотечного займа с ориентацией на социальный статус заемщика. «Субсидирование ипотеки должно быть адресовано непосредственно заемщикам, минуя банки. Банки должны предлагать только рыночные ставки, долж-

ны конкурировать между собой. Тогда будут работать рыночные механизмы, будет конкуренция на рынке ипотеки», – рекомендует АЗРК. Агентство поясняет, что сейчас у всех банков, кредитующих по госпрограммам, одинаковые условия и, соответственно, конкуренции между ними нет.

Идея адресного субсидирования отдаленно перекликается с принципами немецкой системы жилстройсбережений, где государство поддерживает жилищными бонусами (аналог государственной премии в Отбасы) не всех, кто копит на недвижимость, а только людей с невысоким доходом.

Второе предложение – разрешить перевод «пенсионных излишков» в качестве целевого депозита на улучшение жилищных условий на счетах банков второго уровня (сейчас эти деньги можно перевести только в Отбасы). По мнению АЗРК, это даст возможность гражданам копить деньги на недвижимость «в любом банке второго уровня на более выгодных условиях». Это предложение немного напоминает французский подход, где накопительный целевой счет (и даже два – у них разные условия, и накопления с обоих можно будет использовать для ипотеки) можно открыть в любом банке.

Третье предложение АЗРК – внести поправки в Налоговый кодекс РК, чтобы все плательщики ипотеки могли получить вычет по ИПН. Пока такая опция доступна только клиентам Отбасы – в НК РК фиксируется, что «налоговый вычет по вознаграждениям применяется физическим лицом – резидентом Республики Казахстан по расходам на оплату вознаграждения по ипотечным жилищным займам, полученным в жилищных строительных сберегательных банках». Предложение расширить налоговую льготу на потребителей ипотечных займов в любых банках второго уровня звучит уже лет пять, были ожидания, что поправки вступят в силу с 1 января 2020 года, но их введение откладывали уже несколько раз.

Четвертая мера, которую видит необходимой АЗРК, – появление механизма участия государства в первоначальном взносе: «двойная ипотека». Агентство расшифровывает, в

чем идея: «Первый заем выдает государство на первоначальный взнос лицу, входящему в социальную категорию, а второй заем выдает БВУ на оставшуюся стоимость жилья. Затем государство «замораживает» выданный заем. Потребитель вносит полученный в кредит первоначальный взнос в коммерческий банк, где планирует взять ипотеку. После этого потребитель сначала выплачивает взносы по ипотеке коммерческому банку. Только по завершении данных выплат он возвращает государству сумму первоначального взноса. При этом ставка по займу на первоначальный взнос должна быть существенно ниже ставки коммерческого банка по ипотеке».

Пятое и шестое предложения АЗРК – сокращение доли промежуточных и предварительных займов и вывод АО «Отбасы банк» из коммерческого сегмента данного рынка (вне государственной программы); установление фиксированных цен на жилье в рамках государственных ипотечных программ.

Возможности и риски

Аналитический центр Nalyk Research поддерживает предложение АЗРК об адресном субсидировании ипотеки напрямую заемщику и через механизм «двойной ипотеки», когда государство выдает льготный заем для первоначального взноса по ипотеке. «Такие меры господомощи не будут нарушать рыночные механизмы в предоставлении ипотечных кредитов, поскольку заемщики должны будут получать ипотеку только по рыночным условиям. В этом случае все участники рынка будут конкурировать между собой, предлагая наиболее выгодные условия по ипотечному займу», – пишет аналитик Nalyk Finance Санжар Калдаров.

Приветствуют аналитики и предложение по вычету ИПН для потребителей ипотечных займов в БВУ, а вот к остальным рекомендациям у исследовательского центра остались вопросы. В Nalyk Research считают предоставленные возможности вывода пенсионных накоплений из ЕНПФ спорным решением и полагают, что ее стоит запретить.

«Что касается выведения Отбасы банка из коммерческого сегмента рынка и установления

фиксированных цен на жилье в рамках госпрограмм, на наш взгляд, это не решит, а в последнем случае может даже усилить уровень государственного вмешательства в жилищном секторе», – считает Калдаров.

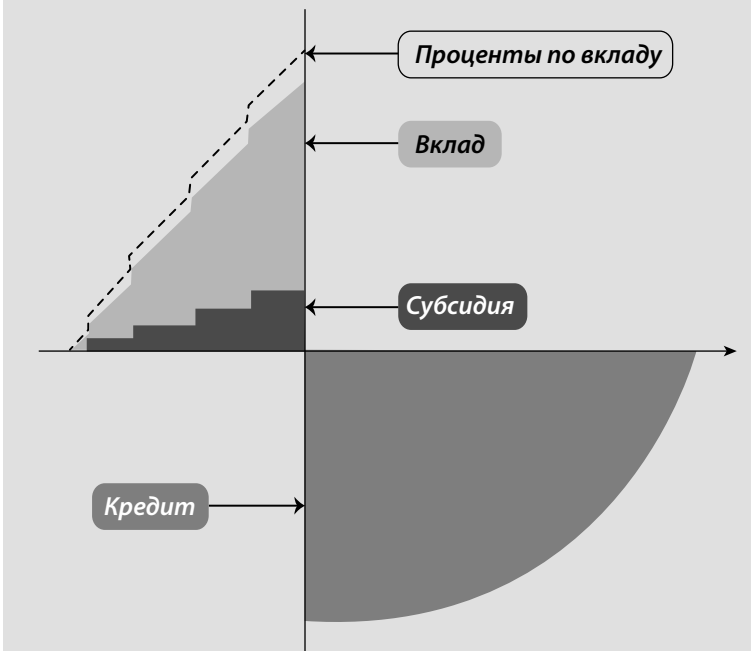
Экономист Эльдар Шамсутдинов полагает, что коммерческие банки могут реализовать как немецкую, так и французскую систему, а можно даже сразу обе. Тем не менее он отмечает некоторые риски для рынка ипотечного кредитования. «Текущая инициатива выглядит как очередная попытка коммерческих банков захватить портфель Отбасы, что может привести к несоответствующему использованию средств жилстройсбережений. В результате деньги, предназначенные для улучшения жилищных условий граждан, могут быть перераспределены на другие цели, что противоречит изначальным задачам системы», – говорит экономист. Под «другими целями» Шамсутдинов подразумевает финансирование высокорисковых и маржинальных продуктов вроде потребзаймов и операций с ценными бумагами за счет дешевой и долгосрочной ликвидности. По его мнению, это может поставить устойчивость финсектора под угрозу.

«Решение о включении БВУ в систему жилищных сбережений станет стимулом для улучшения условий финансирования в банках, развития более удобного, быстрого и технологичного подхода для клиентов. Помимо этого, повысится эффективность обеспечения населения жильем, у потребителей расширится право выбора, при этом значительно разгрузится единственный на сегодняшний день оператор системы», – размышляют во Freedom Bank. Здесь считают, что уже имеющийся в банке цифровизованный продукт ипотечного кредитования можно адаптировать под систему жилстройсбережений. «Это позволит клиенту получить максимально упрощенный процесс, в котором нет сбора документов, а также походов в банк и уполномоченные органы», – размышляют о новом потенциальном продукте во Freedom Bank.

В банке говорят, что за счет цифровизации заемщику будет проще понять, как работает система жилстройсбережений.

Для чего нужна система жилстройсбережений и как она работает в разных странах?

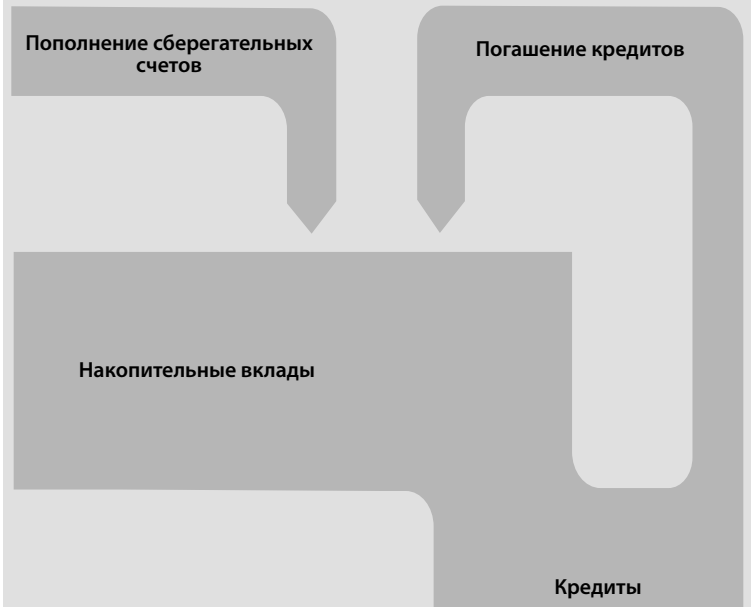
Если максимально упростить принцип системы жилищно-строительных сбережений (ЖСС), то можно считать его своеобразной взаимопомощью. Конечная цель создания ЖСС – выдать вкладчику льготный ипотечный кредит. Сначала участник системы ЖСС определенное количество лет накапливает деньги на специальном счете. На эти накопления идут не только проценты по депозиту, но и ежегодная государственная премия (тут, правда, есть нюансы, но о них ниже). Когда накоплена примерно половина стоимости жилья, вкладчик получает кредит на вторую половину – на льготных условиях. Льготные условия по кредиту формируются как раз за счет того, что у оператора системы жилстройсбережений есть длинные деньги – те самые накопительные депозиты.



Казахстан

В Казахстане сейчас по Закону о жилищных строительных сбережениях только жилстройсбербанк имеет право принимать такие целевые долгосрочные вклады и выдавать льготные займы. Официальный статус жилстройсбербанка имеет единственный игрок – Отбасы банк. Государственная премия в размере 20% начисляется на сумму накоплений до 200 МРП в конце года. Сумма накоплений может быть и выше, но госпремия начисляется на ограниченную базу. Максимальная премия по депозиту в Отбасы в 2023 году составила 138 тыс. тенге, и ее получил каждый четвертый вкладчик.

Замкнутая система ЖСС



Германия

Примером для Казахстана стала немецкая модель ЖСС. Вausparkassen можно перевести как «строительная сберегательная касса». Принцип тот же – сначала ты копишь до половины необходимой суммы, потом получаешь льготный кредит на ту сумму, которой не хватает, и покупаешь недвижимость. В Германии тоже есть премия и другие льготы от государства, но получают их только те люди, чей доход ограничен определенной суммой. Система, которая работает и в Германии, и в Казахстане, называется замкнутой, поскольку выдача жилищных займов ведется из жилищных же накоплений.

Франция

Открытая система ЖСС используется, например, во Франции. Там сберегательные накопительные счета (их два вида – PEL и CEL, и у них разные условия) можно открыть в любом банке, причем как с целью последующей покупки недвижимости, так и исключительно для формирования длительных накоплений. За счет этих накоплений выдаются льготные ипотечные кредиты. Кстати, на накопительные счета системы ЖСС, открытые после 2018 года, Франция перестала выплачивать государственную премию.

Узнай больше на kz.kursiv.media



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки

То верхушки, то корешки

> стр. 1

Накопленный рост за два года впечатляет еще сильнее: по сравнению с 2021 годом прибыль-2023 (здесь и далее – совокупно для рассматриваемой десятки) увеличилась сразу на 88%, или на 887 млрд тенге. В топ-10 самых прибыльных БВУ нет ни одного подсанкционного игрока, то есть все они в той или иной степени воспользовались обстоятельствами, когда в начале 2022-го российские дочерние банки утратили возможность полноценно обслуживать клиентов, а Сбер и Альфа и вовсе посчитали целесообразным уйти с местного рынка. Таким образом, рост прибыли на 22% в 2023 году следует считать достаточно быстрым с учетом того, что базой отсчета послужил рекордно высокий финансовый результат 2022-го.

Как ранее обращал внимание «Курсив», в 2022 году одним из ключевых драйверов взрывного прироста прибыли банков стали валютные операции: на них топовая десятка заработала год к году в четыре раза больше (538 млрд тенге в 2022-м против 132 млрд тенге годом ранее). Исключением стал только Kaspi (17 млрд тенге против 11 млрд) в силу низкого уровня долларизации розничных вкладов и отсутствия крупных корпоративных клиентов, регулярно пользующихся услугами конвертации. Обратный пример – Халык, заработавший на торговле валютой в шесть раз больше, чем в 2021-м (178 млрд тенге). Свыше 50 млрд тенге удалось выручить Ситибанку (70 млрд), Jusan (63 млрд), БЦК (56 млрд), Евразийскому (53 млрд) и Forte (50 млрд). Например, у Евразийского прибыль по этой статье доходов взлетела почти в семь раз, у БЦК – более чем шестикратно.

В 2023 году (когда не было резких колебаний обменного курса и сопутствующих панических конвертаций, а к новой геополитической реальности рынок уже успел адаптироваться) прибыль банков по валютным операциям сократилась на 25%, или на 137 млрд тенге (до 401 млрд). В этих условиях нарастить чистый доход по сделкам с валютой удалось только Freedom Bank (с 15 млрд до 39 млрд тенге) и Kaspi (с 17 млрд до 31 млрд). Халык на этом бизнесе заработал вдвое меньше, чем год назад (90 млрд). Среди менее крупных игроков чистый доход Jusan в валютнообменном сегменте упал на 55% (до 28 млрд тенге), Forte – на 36% (до 32 млрд тенге), Bank RBK – на 32% (до 19 млрд тенге), БЦК – на 19% (до 46 млрд тенге), Евразийского – на 14% (до 45 млрд тенге).

Чистые комиссионные доходы рассматриваемой десятки в 2023 году увеличились на 135 млрд тенге (до 650 млрд), или на 26%. С одной стороны, это полностью компенсировало ту «недостачу» в прибыли, которая образовалась из-за постажиотажного снижения спроса на валютнообменные операции. С другой – прирост комиссионных доходов был на 70% сгенерирован



Коллаж Илья Ким

одним-единственным игроком (Kaspi Bank), что не позволяет «размазать» его по всему сектору. Учетная политика признания выручки, применяемая Kaspi, принципиально отличается от конкурентов. Это единственный банк в стране, где главным источником прибыли указаны именно комиссии (включая банковские сборы, транзакционные доходы и клубные взносы). Для сравнения: второе место в секторе по размеру чистых комиссионных занимает Халык (100 млрд тенге в 2023 году), при этом его отставание по данному показателю от Kaspi (заработал на комиссиях 407 млрд тенге) является более чем четырехкратным.

Наибольший рост в структуре банковской прибыли в прошлом году пришелся на чистые процентные доходы (за минусом расходов на формирование провизий по кредитному портфелю). Для рассматриваемой десятки они увеличились на 45%, или на 574 млрд тенге (с 1,26 трлн до 1,84 трлн тенге). По сравнению с динамикой 2022 года (+21,4%) в 2023-м темпы прироста процентных доходов ускорились более чем вдвое. Частично это происходило за счет наращивания кредитования. Немаловажный вклад внесли и инвестиционные инструменты (в основном безрисковые государственные и квазигосударственные долговые бумаги Казахстана, а также инструменты Нацбанка), вознаграждение по которым зависит от базовой ставки, которая в прошлом году удерживалась Нацбанком на высоком уровне (в декабре 2022-го была повышена до максимальных 16,75% и сохранялась неизменной до августа 2023-го, после чего в результате трех раундов смягчения опустилась до 15,75%).

В разрезе банков лучшую динамику чистых процентных доходов в 2023 году продемонстрировали Халык (+157 млрд тенге) и БЦК (+121 млрд). Высокого абсолютного прироста добились также Jusan (+80 млрд) и Forte (+53 млрд). В относительном выражении быстрее всех нарастил процентные

доходы Freedom, но от очень низкой стартовой базы (с 2,1 млрд тенге в 2022 году до 41 млрд тенге в 2023-м).

Среди более крупных игроков лучшие темпы показывает БЦК: в 2023 году его чистые процентные доходы выросли на 129%, а накопленный рост за два последних года является более чем пятикратным (с 40 млрд до 214 млрд тенге). Этот банк, пожалуй, стал главным бенефициаром сектора как от внутренних изменений в стране (устранение политического двоевластия после январских событий 2022 года), так и от внешних шоков (антироссийские санкции, в результате которых БЦК удалось купить российскую дочернюю Альфу и, помимо унаследования всех ее клиентов, зафиксировать доход от выгодного приобретения в размере 84 млрд тенге).

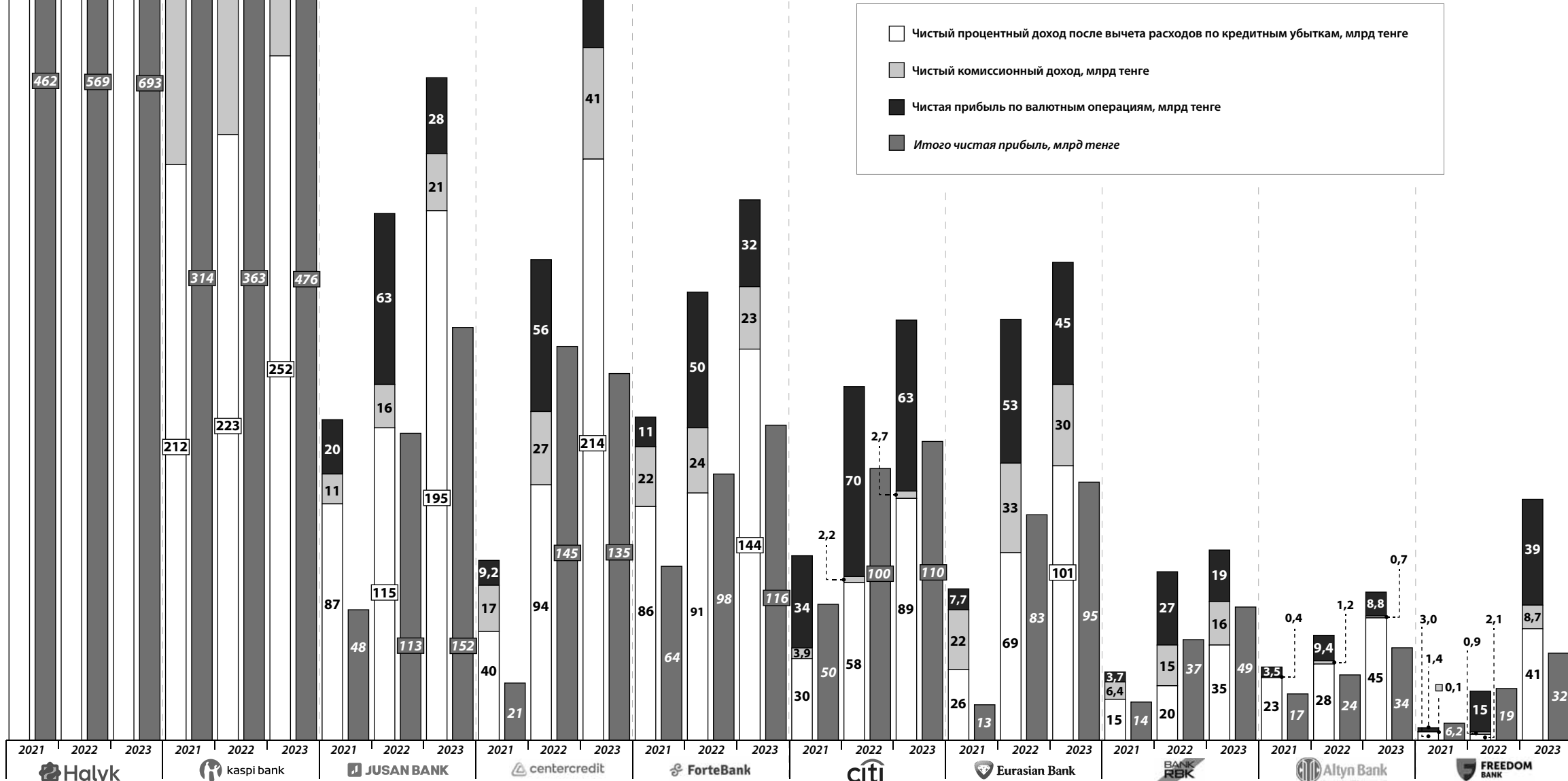
В своих официальных документах БЦК весьма скупко комментирует факт стремительного роста доходов. Например, в годовом отчете за 2021 год (когда процентные доходы БЦК выросли лишь на 12 млрд тенге) банк сообщает, что «положительная динамика стала возможной благодаря увеличению доли высокодоходных кредитов розничного бизнеса и якорных продуктов МСБ». В двух последующих отчетах (когда рост процентных доходов космически ускорился – сначала до 93% по итогам 2022 года, а затем до 86% в 2023-м) вышеприведенная пояснительная формулировка повторяется слово в слово. Зато неделю назад БЦК торжественно объявил о выпуске первого отчета об устойчивом развитии, верифицированного аудиторами из КРМГ, что, как утверждается в сообщении, «подчеркивает стремление банка к прозрачности и надежности представленной информации». Стремление само по себе похвальное, однако если в ежегодных корпоративных отчетах обновляются только цифры, в то время как пояснительная часть делается методом копипаста и просто кочует из старого документа

в новый, полностью утрачивая контекст, само по себе наличие и размножение такого рода отчетов вряд ли можно назвать «важным передовым шагом» для банковского сектора Казахстана.

Чистая прибыль девяти банков из топ-10 по итогам прошлого года в очередной раз обновила рекорды. Единственным игроком без рекорда остался БЦК, впрочем, для его акционеров это не стало поводом для огорчения. Если из финансового результата БЦК за 2022 год вычест неорганическую компоненту в размере 84 млрд тенге (доход от поглощения Альфы), то его органическая прибыль в 2023 году увеличилась на 122%, или на 74 млрд тенге. В относительном выражении это самый быстрый прирост в секторе, в абсолютном – третий по величине после Халыка (+124 млрд тенге) и Kaspi (+113 млрд).

В годовом отчете БЦК за 2023 год сказано, что прибыль банка увеличилась «в результате роста бизнеса и эффективного использования ресурсов». В точности как в 2021 году. А вот между ними, в 2022-м, надо отдать должное банку, к «росту бизнеса и эффективному использованию ресурсов» добавились 80 млрд тенге дивидендов от купленной Альфы. Для сравнения: Халык в своем последнем отчете объяснил улучшение финансового результата в 2023 году «значительным ростом кредитного и транзакционного бизнеса», добавив при этом, что единовременный негативный эффект на прибыль оказал частично погашение господдержки в виде депозита Казахстанского фонда устойчивости («дочка» Нацбанка). В 2022 году, по информации из соответствующего отчета Халыка, увеличение прибыли было обусловлено «значительным ростом кредитного бизнеса», в том числе благодаря покупке портфеля у Сбера, а также «ростом чистой прибыли по операциям с иностранной валютой и чистого комиссионного дохода».

Топ-10 самых прибыльных банков* РК: как менялась структура их доходов



* Без учета неуниверсального Отбасы.

Источник: аудированная консолидированная отчетность банков, расчеты «Курсива»; банки расположены в порядке убывания чистой прибыли за 2023 год

6

«КУРСИВ», №26 (1043), 18 июля 2024 г.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Ввод складских площадей, кв. м

Год	Площадь, кв. м
2023	60 000
2024*	105 405
2025*	285 300
2026*	278 000

* Плановые показатели.

Складские площади в Алматы к 2027 году могут удвоиться

Ближайшие три-четыре года станут годами большой стройки на логистическом рынке Алматинской агломерации. Площадь складов за этот период может увеличиться вдвое. А ежегодный рост арендных ставок сохранится на уровне 20%, прогнозируют эксперты Bright Rich | CORFAC International.

Наталья КАЧАЛОВА

К концу 2024 года в Алматы и Алматинской области планируют ввести 105,4 тыс. кв. м складских помещений, что на 75% больше в сравнении с итогами прошлого года. А в 2025 году объем ввода новых площадей, по прогнозам, почти втрое превысит показатели текущего года и составит 285,3 тыс. кв. м.

При условии сохранения сроков ввода объектов в эксплуатацию общий прогнозируемый объем завершенного строительства за 2024–2027 годы в Алматы и Алматинской области может составить около 700 тыс. кв. м,

подсчитали аналитики консалтинговой компании Bright Rich | CORFAC International. С учетом того, что площадь имеющихся в Алматы складов сейчас составляет 760 тыс. кв. м, такие масштабы строительства практически удвоят складские площади мегаполиса.

Новые складские комплексы размещаются как можно ближе к БАКАД. Компаниям в сфере e-commerce это позволяет расположиться в относительной близости к жилым районам и конечному потребителю товаров, тем самым сократив время доставки.

По словам сооснователя и партнера Bright Rich | CORFAC International Виктора Заглумина, основной спрос на складские объекты формируют ЗРЛ-операторы. Они работают преимущественно с маркетплейсами, которые активно расширяют свое присутствие на рынке.

«Совокупный объем сделок, заключенных за первое полугодие 2024 года, составил около 70 тыс. кв. м. При этом на сделки новой аренды пришлось только 9% от этого объема, еще 15% – это сделки продления договоров аренды, а наибольшая доля погло-

щения (76%) пришлось на сделки built-to-suit (BTS). Рост интереса к BTS продиктован прежде всего дефицитом спекулятивного предложения, заказчиком наиболее крупных сделок стали логисты», – рассказывает Виктор Заглумин.

Более половины, 61%, сделок, заключенных в первом полугодии 2024 года, произошел с объектами класса В/В+. Предпочтение отдавалось районам, приближенным к черте города. Среди других важных критериев для арендаторов – транспортная доступность и грузопотоки, которые преимущественно сосредоточены в северной и северо-западной частях Алматы.

На конец первого полугодия 2024 года вакансия в складском сегменте Алматинской агломерации остается экстремально низкой – менее 1%. При этом складские объекты класса В+ и В заняты на 100%, а уровень загрузки складов класса А составляет 99%. Предложение в классе С формируют единичные блоки площадью от 2 тыс. до 6 тыс. кв. м.

«В текущих условиях потенциальные арендаторы готовы рассматривать строящиеся проекты, ввод в эксплуатацию которых

Foto: Shutterstock/vixstrong

Год	Средняя ставка аренды, тг/кв. м в месяц
2018	1 540
2019	2 200
2020	2 750
2021	3 540
2022	4 100
2023	5 300
1/2 2024	5 550
2024*	6 500

* Прогнозное значение.

** Без НДС, без КУ, с ОПЕХ.

планируется до конца 2024 года. Вакансия в таких объектах составляет 36% (менее 40 тыс. кв. м) от заявленного объема ввода, большая же часть площадей уже законтрактована», – говорят в Bright Rich | CORFAC International.

На фоне низкой вакансии продолжают расти ставки аренды.

За первое полугодие 2024 года аренда в среднем подорожала на 4,5%.

Средняя ставка аренды склада – 5,55 тыс. тенге за складской «квадрат» в месяц. Минимальные ставки аренды – 4,2 тыс. тенге в объектах класса С. А максимальные доходят до 7 тыс. тенге в современных и технологически насыщенных центрах, дополнительно предлагающих складские площади с низкотемпературным режимом хранения.

Стоимость аренды площадей класса А, находящихся на этапе строительства, не слишком отличается от ставок аренды в уже сданных в эксплуатацию складских комплексах. Она варьируется в диапазоне от 4,5 до 7 тыс. тенге за кв. м в месяц.

«Ставки аренды на склады в Казахстане самые высокие не только в Центрально-Азиатском регионе, но и в Восточной Европе. Они примерно на 25% выше российских и на 30–50% выше, чем в других соседних странах. За исключением Узбекистана, где ставки на строящийся класс А сравнимы с казахстанскими», – отмечает Виктор Заглумин.

Причина – в скачкообразном росте спроса на казахстанские склады в последние годы, когда на общемировую тенденцию развития доставки наложились региональная ситуация с перестройкой логистических цепочек из/в Россию.

«Несмотря на то что локальные девелоперы приняли вызов и сейчас запустили множество новых логистических проектов, по нашим прогнозам, ситуация с превышением спроса над предложением продлится еще минимум три года», – предсказывает сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International.

В то время как в Алматы до 2026 года ожидается ввод в эксплуатацию 330 тыс. кв. м современных складов, новый спрос на этот же период в Bright Rich | CORFAC International оценивают втрое выше – на уровне 1–1,2 млн кв. м.

«Таким образом, сохраняются предпосылки для повышения арендных ставок. Мы прогнозируем рост арендных ставок до 2026 года на уровне до 20% в год», – резюмирует Виктор Заглумин.

Ключевые объекты, ожидаемые к вводу в 2024 году

Наименование объекта	Год постройки/этап строительства	Цель строительства	Направление	Общая площадь, кв. м	Расстояние до БАКАД, км
Конфиденциально	2024, 1-я очередь	Спекулятивная	Север	Конфиденциально	7,3
Логистический парк Focus Aksengir	2024, 1-я очередь	BTS	Северо-запад	42 000	5,6
Складской комплекс «Бурундай»	2024	Спекулятивная	Север	15 405	9,9

Объявление

Табиғи монополия субъектісінің қызметі туралы есепті өткізу туралы

«Қазақтелеком» АҚ байланыс операторлары мен мүдделі тұлғалардың назарына 2024 жылдың 19 шілдесінде сағат 12.00-де кәбілдік кәрізді мүлктік жалдауға (жалғауға) немесе пайдалануға беру қызметтері бойынша табиғи монополия субъектісі ретінде «Қазақтелеком» АҚ-ның 2024 жылдың 1 жарты жылдығының қызметі туралы есеп өтетінін жеткізеді.

Есеп бейне-конференцияға арналған қосымша арқылы онлайн форматта өткізілетін болады. Сілтемені алу үшін электрондық адреске: hambar.b@telecom.kz хабарласыңыз.

О проведении отчета о деятельности субъекта естественной монополии

АО «Қазақтелеком» доводит до сведения операторов связи и заинтересованных лиц, что 19 июля 2024 года в 12:00 состоится отчет о деятельности АО «Қазақтелеком» за 1-е полугодие 2024 года как субъекта естественной монополии по услугам предоставления в имущественный наем (аренду) или пользование кабельной канализации.

Отчет будет проведен в формате онлайн посредством приложения для видеоконференции. Для получения ссылки просим обращаться на электронный адрес: hambar.b@telecom.kz.

Читайте КУРСИВ в Telegram

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

> стр. 1

Среди основных мотивов игроки рынка называют большую стабильность арендаторов, более высокую доходность и, соответственно, более быструю окупаемость коммерческих помещений по сравнению с жильем.

«У нас в Алматы после землетрясения пошел спад по квартирам, больше людей стало интересоваться коммерцией. Буквально бум был по коммерческим помещениям. Коммерцию проще сдать на долгий срок, и аренда будет в два-три раза выше. Из квартиры арендатор сбежит в случае чего (землетрясения или другого катаклизма. – «Курсив»), а коммерсант подумает: в ремонт вложены деньги, да и договор со штрафными санкциями», – рассказали покупателю из «Курсива» в отделе продаж Rams.

Но доходы от аренды коммерческой недвижимости могут не оправдать ожиданий начинающих инвесторов, предостерегают профессиональные игроки рынка.

Ликвидация неликвида

Трудности для неопытных инвесторов в коммерческое помещение начинаются на этапе выбора. Если при покупке инвестиционной квартиры обычный человек опирается как минимум на свой опыт подбора лучшего объекта, то ожидания будущего арендатора не всегда очевидны инвестору.

Помещение может не подойти арендатору из-за проблем с коммуникациями, планировкой, обеспечением санитарных и противопожарных норм. К примеру, в подвальном помещении по противопожарным нормам не может размещаться салон красоты. А любому магазину важна возможность подъезда транспорта и наличие зоны разгрузки.

«Проблемы могут возникнуть с размером помещения, наличием необходимых мощностей, безбарьерным доступом, организацией движения посетителей, сервисной службы и гостевого транспорта. Из-за рельефа улицы и неэффективной организации входных групп ряд коммерческих помещений визуально малоодступен, что сказывается напрямую на эффективности торговой выручки», – перечисляет часто встречающиеся проблемы коммерческих помещений в жилом массиве казахстанских мегаполисов руководитель Cushman & Wakefield в Казахстане Гульшат Сариева.

«В домах 2010-х годов коммерческие помещения могли быть по углам здания, а середина оставалась жилой. Чуть позже появились высокие цоколи с окнами, причем и цоколь, и первый этаж отдавали под коммерцию. В результате возникли странные пандусы, сложные лестницы и переходы, – рассказывает о недостатках коммерции в существующем жилфонде Алимжан Бараев. – Сейчас застройщики уже научились делать хорошие коммерческие помещения».

В отличие от старого жилфонда коммерческие помещения в новостройках стандартизированы и в основном соответствуют типовым техтребованиям к таким строениям. Но и здесь есть риски купить неликвид.

«В любом ЖК есть хорошие объекты на трафике и помещения на задворках, в углу, где люди не ходят и не проезжают. Объект на въезде, помещения в центре ЖК обычно пользуются трафиком, но есть миллион исключений. У каждого ЖК свои особенности», – рассказывает о подводных камнях выбора коммерческого помещения основатель российской платформы коммерческой недвижимости SimpleEstate Никита Корниенко.

Вход на максималку, выход с дисконтом

По словам Бараева, застройщики уже оценили перспективность сегмента коммерческой недвижимости в ЖК – при одинаковой себестоимости «квадрата» коммерция в новостройках продается дороже. К примеру, стоимость жилого квадрата в ЖК Arena City в формируемом полицентре «Западные ворота» (застройщик BI Group) – 394–502 тыс. тг / кв. м (в зависимости от комнатности), а коммерческие помещения в этом же ЖК продаются по цене 800 тыс. тг / кв. м. В ЖК Rams City (застройщик Rams Qazaqstan) квартиру можно купить по цене 645,4 тыс. тг за «квадрат», при этом коммерческий «квадрат» в том же ЖК обойдется инвестору в 1,1–1,2 млн тг.



Фото: Илья Ким

Жилье vs коммерция

Вложения в какую недвижимость выгоднее для частного инвестора



Расчет окупаемости на примере коммерческого помещения в проекте Arena City



Источник: BI Group

«На рынок приходит много инвесторов небольших объектов коммерческой недвижимости. Непрофессионалы не понимают, по какой цене можно покупать. Застройщик обещает высокие ставки аренды, инвестор радуется, а по факту обнаруживает, что ставка вдвое ниже и окупаемость из семи-восьми лет превращается в 15–20 лет. При этом продать объект, скорее всего, получится дешевле, чем купил у застройщика», – предостерегает Корниенко.

Так, в отделе продаж BI Group покупателю из «Курсива» для ранее упомянутого коммерческого помещения в ЖК Arena City озвучили сроки окупаемости – семь лет – и ожидаемые ставки аренды за «квадрат» – 8 тыс. тг в месяц. Но финансовая модель, представленная в отделе продаж застройщика, не учитывала затрат на коммерческое помещение. К тому же застройщик забыл упомянуть о том, что это срок окупаемости с момента, когда объект будет готов и арендатор начнет работать. В данном случае ключи собственнику обещают передать более чем через год – в октябре 2025 года. А период арендных каникул (когда арендатор делает ремонт, готовит помещение к работе и не платит аренду) может составить от одного до шести месяцев. Кроме того, анализ ставок аренды в районе ЖК Arena City показал, что пока они далеки от заявленных застройщиком. Помещения в рядом стоящих ЖК, по данным Krisha.kz, предлагают

в аренду по ставкам почти вдвое ниже – 4,65 тыс. тг за «квадрат».

Представитель Rams Qazaqstan также озвучил сроки окупаемости коммерции в ЖК Rams City – семь-восемь лет. При заявленных менеджером средних ставках аренды в районе ЖК Rams City 11–12 тыс. тг / кв. м собственные коммерческие помещения в этом ЖК застройщик сдает по 9 тыс. тг / кв. м (с ежегодной индексацией 10%) и предоставляет арендаторам два месяца арендных каникул. Но покупателем менеджер предлагает бизнес-модель с ожидаемыми ставками аренды на треть выше – 12 тыс. тг за «квадрат». При этом соглашается, что финансовая модель, предполагающая срок окупаемости семь-восемь лет, не учитывает расходы. К тому же представитель отдела продаж признает: новоявленные собственники продают коммерческие помещения в этом ЖК по цене ниже той, которую предлагает застройщик. «У владельцев дешевле, но они (коммерческие помещения. – «Курсив») рано или поздно закончатся», – философски констатирует он.

Причину перепродажи собственниками коммерческого помещения по более низкой стоимости игроки рынка объясняют тем, что объект арендного бизнеса, в отличие от квартиры, оценивается исходя из денежного потока, который он приносит. То есть, если окажется, что ожидаемая арендная ставка при покупке объекта

была завышена, помещение тут же теряет в цене.

Среди расходов, которые важно учесть в финмодели при покупке коммерческой недвижимости, участники рынка называют комиссию риелтора (в размере месяца аренды, минимально 30%), имущественный налог (земля + недвижимость, < 1%), налоги ИП, индивидуальный подоходный налог (в случае продажи помещения менее чем через год), а также расходы на ведение операционной деятельности. К числу последних относятся затраты на устранение возможных аварий (потоп, прорыв труб, замыкание проводки и т. п.), а также затраты, связанные с ротацией арендаторов (в том числе возможные риски в случае принудительной ротации).

На задворках олигополии

В отличие от семей, снимающих жилье, бизнес, арендующий коммерческое помещение, более надежен. Особенно если это сетевые с десятками торговых точек, сходятся во мнении эксперты.

Во-первых, коммерсант заключает договор аренды не на 11 месяцев, как в случае с жильем, а на три-пять или даже 10 лет.

Во-вторых, в договоре обычно прописывается возможность ежегодной индексации ставок аренды. По словам Алимжана Бараева, сейчас ежегодная индексация ставок вернулась к

нормальному значению +10%, а в 2021–2023 годах она достигала +50%, иногда +100% к предыдущему году. Еще один вариант – привязка арендной платы к товарообороту. Для арендодателя это способ защиты от инфляции: если цены вырастут, то вырастет и товарооборот у арендатора, а вместе с этим – арендная плата.

В-третьих, арендатор-бизнесмен, вложивший миллионы тенге в ремонт помещения, заинтересован поддерживать его в хорошем состоянии и не стремится менять локацию, пока магазин приносит доход. В отличие от квартирантов, которые нередко портят ремонт, мебель или технику. К тому же квартиранты могут съехать в один момент и перестать отвечать на звонки – найти и привлечь к ответственности физлицо в этом случае будет трудно. Другое дело юридическое лицо, с которого можно по суду получить штрафы и неустойки, оговоренные в договоре.

«Коммерция, конечно, намного интереснее жилья. Окупается быстрее, меньше проблем с арендаторами, сдается в долгосрок. Арендаторы заезжают, делают ремонт и, конечно, потом не хотят отсюда съезжать», – подтверждает Кристина Гильманова.

Но найти надежного арендатора частному инвестору тоже не так просто. «Хорошие арендаторы чаще обращаются к профессиональным участникам рынка, с которыми у них уже сложились

надежные взаимоотношения. Они знают четкие требования каждого арендатора и еще до ввода объекта в эксплуатацию заключают предварительные договоры со всеми крупными сетями. А частный инвестор, имея даже хорошее помещение, рискует остаться с арендатором вроде шаурмы или маленьким несетевым ИП, которые далеки от того, что хотел инвестор», – говорит о реалиях рынка Никита Корниенко.

К тому же нельзя исключать ситуацию, когда коммсант-арендатор придет к арендодателю через месяц с предложением пересмотреть условия аренды. «Скажет, что магазин убыточный, и предложит либо снизить арендную плату в два раза, либо расторгнуть договор. У инвестора возникает неприятная ситуация – снизить ставку и потерять в арендном потоке или вообще потерять арендатора. При расторжении договора собственник не будет получать аренду несколько месяцев и заплатит брокеру комиссию за поиск нового арендатора. К тому же новый арендатор может оказаться не готов снимать помещение по той ставке, которую платил предыдущий», – продолжает Корниенко.

Чтобы избежать такой ситуации, при покупке коммерческого помещения эксперт советует ориентироваться не на конкретного арендатора, а на качество объекта, который в случае ухода одного арендатора можно будет сдать другому.

Профи в плюсе

Если свести риски к минимуму, зарабатывать на коммерческой недвижимости можно в разы больше, чем на аренде жилья, говорят участники рынка.

«Жилье, например 100 метров, может принести доход до 1 млн тенге в месяц. При собственном управлении, например посуточно, вал можно дорастить до 1,5 млн тенге в месяц. В целом доходы на рынке коммерческой недвижимости в разы выше, чем на рынке жилья», – говорит Алимжан Бараев.

Окупаемость коммерческой недвижимости в среднем тоже быстрее, чем жилой. «Меньше семи лет мало где встречается, 10 лет – это норма, 12–14 лет – в пределах нормы. В жилье точно больше 10 лет», – уверен Алимжан Бараев.

«Средняя окупаемость коммерческого помещения сегодня составляет около 10 лет. Но можно найти варианты с окупаемостью до пяти лет», – считает Кристина Гильманова.

ИНДЕКСЫ

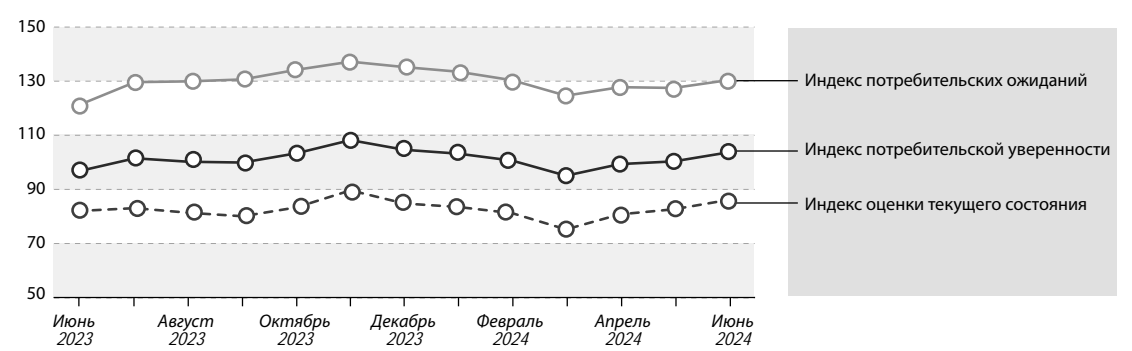


Анастасия САБЛИНА,
социолог-аналитик
исследовательской компании
United Research
Technologies Group

Индекс потребительской уверенности (СЦИ) в июне продолжает увеличиваться после майского перехода в позитивную зону. Увеличивается пессимизм в инфляционных ожиданиях населения, хотя потребители отмечают рост цен преимущественно на интернет и мобильную связь, а также бытовые услуги. Прогнозы по поводу рынка труда остаются достаточно умеренными, кредитное и депозитное доверие продолжают расти.

Представляем нашим читателям результаты 20-й волны исследования потребительской уверенности, проводимого Freedom Finance Global PLC по методике United Research Technologies Group на ежемесячной основе с ноября 2022 года.

Динамика индексов, июнь 2023 г. – июнь 2024 г.



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Казахстанские потребители набираются оптимизма

Потребительская уверенность в июне продолжает свой рост

Укрепление «оптимистичного» тренда

Снижение потребительской уверенности с уходом индекса СЦИ в негативную зону в марте сменилось ростом в оставшиеся весенние месяцы (апрель – 99,4 пункта, май – 100,4 пункта), а в июне позитивный тренд укрепился с достижением индикатора значения в 103,7 пункта (рост на 3 пункта ровно). Более

значительный рост в июне продемонстрировал индекс оценки текущего состояния (на 3,5 пункта, до 86,2 пункта), в то время как индекс потребительских ожиданий вырос чуть менее заметно – на 2,9 пункта, до 130,3.

Столь значительный рост индекса потребительской уверенности обусловлен ростом субиндексов – значительно более позитивно в июне казахстанцы оценивали произошедшие изменения экономической ситуации в РК (рост на 3,9 пункта), а также текущее время как благоприятное для совершения крупных покупок (на 3,7 пункта). Также казахстанцы склонны по результатам июньского замера более позитивно прогнозировать личные и экономические перспективы: значительный рост продемонстрировали как индекс ожидаемых изменений личного материального положения (рост на 3,2 пункта), так и индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в РК в краткосрочной перспективе (на 3,1 пункта), однако оценки казахстанцев экономической ситуации в стране в долгосрочной перспективе в июне становятся более умеренными (рост на 2,3 пункта).

Потребительский оптимизм выше июньского показателя был зафиксирован ранее в ноябрьской и декабрьской волнах 2023 года (108,2 и 104,7 пункта соответственно), что делает текущий замер одним из самых «оптимистичных» с момента начала проведения исследования. Летние месяцы обычно отличаются большим потребительским оптимизмом (в исследованиях потребительской уверенности в других странах), в то время как летом 2023 года казахстанцы скорее продемонстрировали умеренные оценки.

Взрослые потребители остаются в негативной зоне

Несмотря на то что в июне гендерные отличия вновь проявляются в уровне потребительской уверенности, и мужчины, и женщины остаются в позитивной зоне – 102 пункта (+1,3 пункта) и 105,2 пункта (+5,1 пункта) соответственно. При этом мужчины склонны чуть выше оценивать текущее состояние (86,6 пункта, у женщин – 85,8 пункта), в то время как женщины обладают более высокими потребительскими ожиданиями (134,8 пункта, у мужчин – 125,3 пункта).

В июне продолжается укрепление позитивного тренда во всех возрастных группах, однако в оптимистичной зоне по потребительской уверенности находится только молодежь (115,8 пункта) и молодые взрослые (105,5 пункта), причем молодежь в отличие от многих предыдущих замеров в этом месяце продемонстрировала наименьший рост оптимизма (+0,1 п.). Наибольший прирост потребительского оптимизма в июне продемонстрировали молодые взрослые (+4,8 пункта) и потребители пенсионного возраста (+5,1 пункта). Это, однако, не позволило старшим группам выйти из негативной зоны – хотя пенсионеры впервые с февраля 2023 года более оптимистичны (96,9 пункта), чем потребители предпенсионного возраста (94,8 пункта, рост на 2,5 пункта).

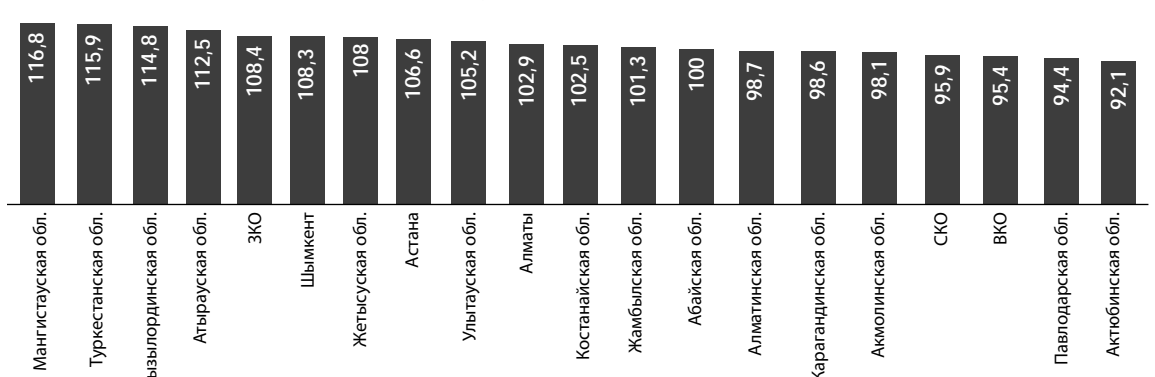
Большее половины регионов РК оптимистичны

Рост потребительской уверенности оказался заметен только в разрезе роста индекса

и субиндексов, но и в региональном разрезе. В том числе, в отличие от предыдущих месяцев, в позитивной зоне оказалось 13 казахстанских регионов. Помимо западного макрорегиона, который на протяжении всего исследования демонстрирует одни из самых оптимистичных показателей, в июне потребительский оптимизм демонстрируют города республиканского значения – Астана (106,6 пункта, +0,1 п.), Алматы (102,9 пункта, +2,1 п.), Шымкент (108,3 пункта, +5,3 п.), ряд южных регионов – Жамбылская (101,3 пункта, +1,5 п.), Жетысуская (108 пунктов, +14,4 п.), Кызылординская (114,8 пункта, +3,4 п.), Туркестанская области (115,9 пункта, +8,6 п.), а также Улытауская (105,2 пункта, +6,5 п.), Абайская (100 пункта, +7,7 п.) и Костанайская (102,5 пункта, +11,3 п.) области.

Несмотря на преобладание оптимистичных оценок в оценке потребителей в региональном разрезе, в июне четыре региона продемонстрировали снижение потребительской уверенности: Актобинская область, снова ушедшая в пессимистичную зону после мартовского снижения и последующего роста оптимизма (92,1 пункта, –8,3 п.), Алматин-

Индекс потребительской уверенности по регионам (июнь 2024 г.)



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Казахстан, годовая инфляция продолжает снижение и составила 8,4% в июне, замедлившись на 0,1% (г/г).

При этом доля казахстанцев, полагающих, что цены росли за предыдущий год росли быстрее, чем раньше (52%, –3,1 п.п.), снова снизилась, побив рекорд предыдущего месяца, который был самым оптимистичным по оценке инфляционных процессов. А чуть более четверти казахстанцев полагают, что цены растут с той же скоростью, что и раньше (26,7%, +3,8 п.п.).

Месячная инфляция в июне аналогична майской и составила

можно отметить рост пессимистичных оценок. Говоря о региональных отличиях в инфляционных ожиданиях населения страны, в Алматы отмечается существенный рост инфляционного пессимизма (1,08), в то время как жители Астаны в целом в июне следовали общей тенденции инфляционных ожиданий по стране (0,96).

Молодые взрослые ожидают роста

В июне наблюдается сокращение гендерного разрыва в оценке изменения цен на товары и услуги за последний месяц, хотя он остается значительным. Женщины (41,5%) продолжают чаще мужчин (36,6%) отмечать сильный рост цен за прошедший месяц, но их доля сократилась (–2,2 п.п., у мужчин – рост на 1 п.п.). В перспективе годовой оценки изменений цен доля женщин, отметивших резкий рост цен, также сократилась (56,5%, –4,8 п.п.), причем значительнее, чем мужчин (47%, –1,3 п.п.).

В перспективе месяца значительных изменений в оценке произошедших изменений в динамике цен не произошло – молодежь (–0,9 п.п., до 33,2%) и пенсионеры (–3,3 п.п., до 39,5%) скорее склонны корректировать свои оценки в сторону более умеренных, в отличие от других возрастных групп, а по итогам года только пенсионеры в июне корректировали свои оценки роста цен в пользу более пессимистичных (+2,2 п.п., до 54,3%), при этом группа молодых взрослых казахстанцев остается самой пессимистичной в оценке роста цен.

По итогам месяца резкий рост цен скорее отмечали жители Абайской (48,3%, +1,1 п.п.) и Улытауской (50,5%) областей, а по итогам года менее умеренные оценки отмечены также у жителей Улытауской области (65,3%, –3,9 п.п.).

Цены на интернет и мобильную связь стали ощутимыми для казахстанцев

Несмотря на то что топ наиболее заметно подорожавших товаров и услуг фактически не

меняется – в него продолжают входить ключевые продукты питания и услуги ЖКХ, – среди наиболее заметных изменений в июньской волне можем отметить, что казахстанцы стали замечать рост цен на интернет и мобильную связь (12,1%, +7,5 п.п.).

Также удорожание цен стало сравнительно более заметным на такие категории товаров и услуг, как мясо, птица (38,1%, +2,3 п.п.), медикаменты и лекарства (6,2%, +2,6 п.п.), бытовые услуги (4%, +2,1 п.п.). При этом согласно БНС цены на услуги парикмахерских и заведений личного обслуживания также увеличились (+13,6%), став одной из самых подорожавших категорий услуг.

Напротив, хлеб и хлебобулочные изделия стали значительно реже (24,6%, –7,2 п.п.) отмечаться казахстанцами как товары, рост цен на которые стал наиболее ощутимым в июне. Другие товары из топ также показали снижение: сахар и соль (18,7%, –3,9 п.п.), мука (17,4%, –3,7 п.п.), яйца (15,3%, –2 п.п.) и растительное масло (13,1%, –2,9 п.п.).

В ожидании (небольшого) роста

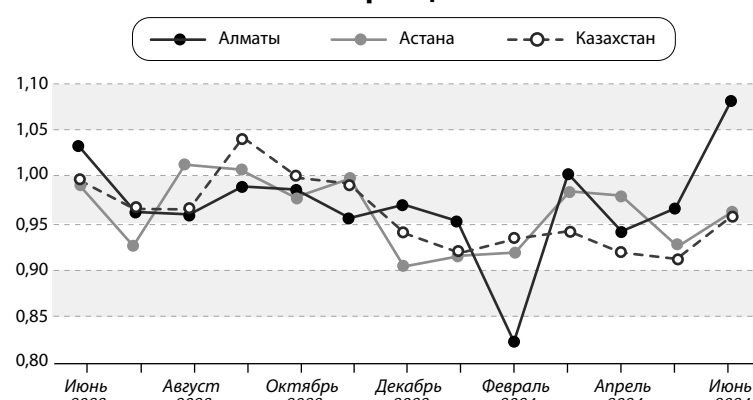
В июне продолжается тренд на корректирование прогнозов в сторону менее умеренных оценок – постепенно увеличивается доля тех, кто ожидает значительного роста цен в течение следующего месяца (49,5%, +1 п.п.) за счет увеличения долей ожидающих умеренного роста цен (33,5%, +0,9 п.п.).

В перспективе года прогнозные оценки потребителей стабилизируются – 41,8% ожидают соразмерного с прошлым годом роста цен (+1,9 п.п.), при этом увеличилась и доля тех, кто ожидает более быстрого роста цен (+1,6 п.п., до 20,9%).

В беспокойстве о ценах

Гендерные отличия значительно изменились по сравнению с предыдущими волнами: традиционно ожидающие более сильного роста цен женщины в июне демонстрируют более оптимистичные оценки (15,8%), чем мужчины (16,3%), в перспективе

Отношение ожидаемой к воспринимаемой инфляции



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

ская область (98,7 пункта, –1,2 п.) и традиционно более пессимистичные Павлодарская (94,4 пункта, –4,2 п.) и Северо-Казахстанская (95,9 пункта, –2,7 п.) области.

Денежный вопрос

Менее трети казахстанцев отметили в июне, что их ничто не беспокоило, причем их доля с майского замера незначительно снизилась (30,8%, –0,6 п.п.).

При этом значительно увеличилась доля тех, кого беспокоят финансовые трудности: нехватка денег, долги и / или отсутствие возможности их погасить – на 3,4 п.п., до 26,4%. В то же время инфляция и рост цен, которые в 2024 году значительно менее беспокоили казахстанцев, в июне снова вернулись в топ-5 причин для беспокойства (6,8%, +1,3 п.п.).

Однако популярнее тревог из-за инфляции и роста цен / тарифов в июне стали беспокойства по поводу проблем со здоровьем (10,1%, +0,2 п.п.) и семейно-бытовых вопросов (8,9%, +0,3 п.п.).

Также казахстанцы стали чуть больше беспокоиться о здравоохранении (2,6%, +1,3 п.п.) и экономической ситуации в стране (2,2%, +1,2 п.п.), в то время как тревога по поводу природных явлений (3,1%, –0,5 п.п.) и катаклизмов (1,3%, –2,2 п.п.) продолжает снижаться.

Продолжая тренд на замедление

По данным Бюро национальной статистики Республики

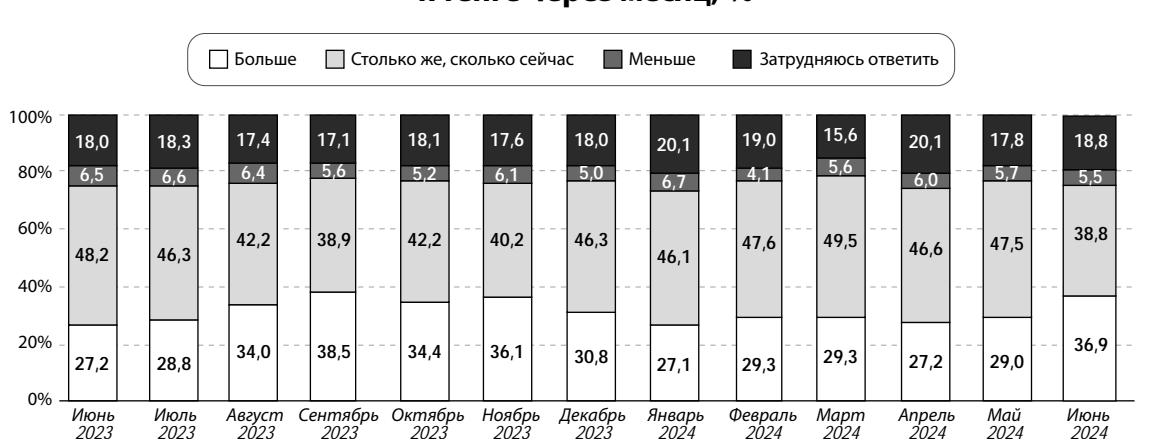
0,4%. Потребители стали чуть реже замечать значительный (39%, –0,7 п.п.) и умеренный (32,3%, –1 п.п.) рост цен на товары и услуги за прошедший месяц, однако менее четверти казахстанцев (24,8%) определяют рост цен как незначительный или отсутствующий.

Рост инфляционных ожиданий населения

Ожидаемый уровень годовой инфляции по результатам опроса в июне 2024 года впервые за долгое время вырос и составил 8,2% (+0,3 п.п., в мае показатель составил 7,9%), соответственно, соотношение уровня ожидаемой инфляции к воспринимаемой выросло до 0,96 (в мае – 0,91).

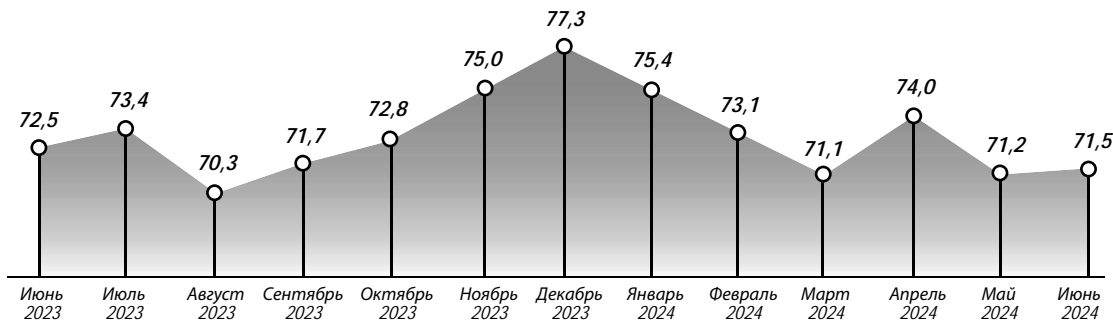
Ожидания населения остаются ниже фактической динамики инфляционных процессов, но

Ожидания относительно изменения курса доллара по отношению к тенге через месяц, %



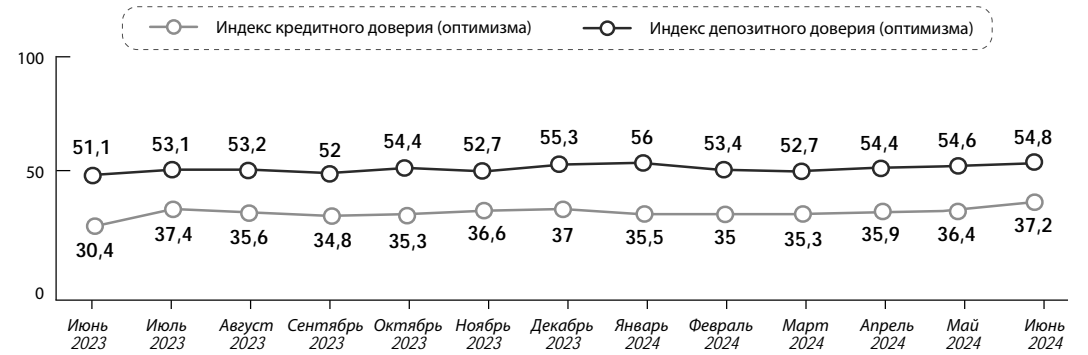
Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Индекс ожидания безработицы



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Динамика индексов кредитного и депозитного доверия (оптимизма)



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

месяца. А вот в перспективе года женщины продолжают более пессимистично прогнозировать динамику цен (21,4%) в сравнении с мужчинами (20,2%).

Самой пессимистичной группой в перспективе как года (21,6%), так и месяца (17,7%) в прогнозировании сильного роста цен являются молодые взрослые казахстанцы 30–44 лет. При этом молодежь (18–29 лет) демонстрирует более пессимистичные оценки (23,5%) в прогнозировании динамики цен в перспективе следующего года.

Сильного роста цен в перспективе следующего года больше всего ожидают жители Атырауской (30,8%) и Западно-Казахстанской (31,7%) областей, в то время как в перспективе месяца наиболее сильно ростом цен обеспокоены жители Улытауской области (25,2%).

Рост девальвационных ожиданий

Июньский замер показывает рост девальвационных ожиданий по прогнозам в перспективе месяца и года, который сменил стабилизационный тренд, отмечаемый с февраля 2024 года. В июне казахстанцы стали демонстрировать более поляризованные оценки касательно роста доллара к национальной валюте: более трети (36,9%, –7,9 п.п.) полагают, что доллар будет стоить больше, в то время как доля «стабильных» оценок значительно снизилась (38,8%, –8,7 п.п.). В перспективе года прогнозные оценки значительно менее умеренные: более

половины (56,2%, +7,3 п.п.) казахстанцев полагают, что доллар будет стоить больше.

Мужчины в большей степени верят в рост доллара в перспективе месяца и года (40,7% и 60,1%), как и по результатам прошлых замеров, однако в возрастном разрезе в перспективе месяца в рост доллара верят молодые взрослые и предпенсионного возраста (38,8% и 40,4%), в то время как в перспективе года лидерство удерживает молодежь (66,3%).

В перспективе роста доллара в течение 12 месяцев больше верят жители Кызылординской области (63,1%), г. Астаны (65,3%) и г. Алматы (62,6%), в рост в течение месяца – жители Алматинской области (42,3%) и г. Алматы (43,1%).

Рынок труда не повод тревожиться

Индекс ожидания безработицы продолжает колебаться в пределах нескольких пунктов: после апрельского роста и майского снижения в июне индекс вырос до 71,5 пункта (+0,3 п.), что говорит о незначительном снижении уровня беспокойства по поводу состояния рынка труда.

Гендерные отличия, ранее отмечаемые в вопросе обеспокоенности наличия работы, почти нивелировались – хотя мужчины остаются более обеспокоены ситуацией на рынке труда, их обеспокоенность снижается более быстрыми темпами (41,5% (–0,8 п.п.), женщин – 41,3% (–0,4 п.п.). В разрезе возрастных групп казахстанцы предпенсионного

возраста (45–59 лет) продолжают демонстрировать самые пессимистичные оценки (46,6%, +0,5 п.п.).

В региональном разрезе большую обеспокоенность сокращением количества рабочих мест продолжают демонстрировать жители западных регионов – Атырауской (52,6%, –11,6 п.п.), Мангистауской (52,2%, +0,3 п.п.) областей. Предполагать, что количество безработных уменьшится в течение года, скорее склонны жители южного макрорегиона – Жамбылской области (17,8%) и г. Шымкента (18,7%).

Все еще не время кредитоваться, но доверие растет

В сравнении с маем в июне доля планирующих брать кредит незначительно сократилась (–0,3 п.п.), причем среди мужчин и женщин разнонаправленные стратегии: мужчины чуть чаще планируют прибегать к кредитным средствам (20,6%, +0,4 п.п.), чем женщины (17,2%, –1 п.п.). Также снижение планирующих брать кредиты произошло за счет молодых возрастных групп, в то время как казахстанцы возраста 45–59 лет стали лидирующей группой, планирующей кредитоваться в следующем году (22%, +4,4 п.п.). В региональном разрезе жители Туркестанской области (28,4%) чаще планируют брать кредиты, а менее активно – жители Северо-Казахстанской области (11,2%).

Параллельно с ростом потребительского оптимизма в июне выросло и кредитное доверие до 37,2 пункта (рост на 0,7 пункта) за счет роста доли казахстанцев, которые полагают, что сейчас хорошее время для кредитования (15,7%, +2 п.п.).

В гендерном разрезе рост кредитного доверия чуть чаще демонстрировали женщины (+1 п., до 38,3 пункта, у мужчин – +0,5 п., до 36 пункта), а вот в возрастных группах кредитное доверие активнее растет у старших возрастных групп – 45–59-летних казахстанцев (+2,1 п., до 36,7 пункта) и казахстанцев старше 60 лет (+1,1 п., до 37,5 пункта), что не очень характерно для общей динамики кредитного доверия. В региональном разрезе наиболее высокий уровень кредитного

доверия демонстрируют жители Кызылординской области (45,6 пункта), низкий – жители Улытауской области (29,7 пункта, –1,7 пункта).

Депозитное доверие продолжает слабый рост в июне – на 0,2 пункта, до 54,8 пункта, благодаря увеличению доли тех, кто полагает, что сейчас скорее хорошее время для того, чтобы обратиться к депозитным инструментам и сберечь (36%, +1,6 п.п.).

В динамике депозитного доверия в июне небольшой прирост происходит за счет женской аудитории (+1,1 п., до 56,6 пункта, у мужчин – снижение на 0,7 п., до 53 п.), а рост в возрастных группах обеспечивается за счет молодых взрослых (+2,2 п., до 56,5 пункта) и пенсионеров (+1 п., до 51 пункта). Наибольшее депозитное доверие в мае характерно для жителей Западно-Казахстанской области (60 пунктов), наименьшее – жителей Мангистауской области (47,7 пункта).

Спокойный июнь

В июне доля казахстанцев, которые отметили, что в этом месяце их окружали спокойные настроения, увеличилась – на 3,4 п.п., до 57,3%, и сократилась доля обеспокоенных казахстанцев (–2,2 п.п.), которые полагают, что их окружают тревожные настроения.

Более высокий уровень тревожности, как и ранее, более характерен для женщин (41%, –2,9 п.п., у мужчин – 35%, –1,5 п.п.). Среди возрастных групп наибольший уровень тревожности демонстрируют казахстанцы 45–59 лет – среди них почти половина (42,3%, –2,7 п.п.) отметили, что их окружают тревожные настроения. Наиболее высокий уровень тревожности характерен для Акмолинской области (46,1%), наиболее низкий – для Улытауской области (22,1%).

Почти каждый второй казахстанец отметил, что в течение июня не сталкивался со стрессом (44,5%), при этом доля увеличилась на 1,3 п.п., но более половины казахстанцев (53,4%, –1,7 п.п.) продолжают сталкиваться со стрессом как минимум один-два раза за месяц.

В гендерном разрезе ситуация значительно изменилась: в июне мужчины чаще отмечали,

что ежедневно подвергаются стрессу (11,9%, +3,3 п.п., у женщин – 10,1%, –1,4 п.п.). Среди возрастных групп самой активно сталкивающейся со стрессом группой в июне становится молодежь 18–29 лет (61%, –0,1 п.п.), ранее уступавшая 30–44-летним казахстанцам (58,4%, –3,4 п.п.). В региональном разрезе по уровню частоты столкновения со стрессовыми ситуациями лидируют жители Абайской области (64,4%), г. Шымкента (62,6%), а реже всего сталкиваются со стрессом жители Акмолинской области (43,9%).

Укрепление потребительского оптимизма

В июне 2024 года индекс потребительской уверенности продолжил рост и укрепление в оптимистичной зоне благодаря тому, что казахстанцы стали более позитивно прогнозировать личные и экономические (страновые) перспективы.

Впервые за долгое время более половины регионов Республики Казахстан, а именно 13, находятся в зоне потребительского оптимизма. Также в позитивную зону потребительской уверенности вошли молодые взрослые казахстанцы, ранее балансировавшие в нейтральной зоне. Пенсионеры также стали демонстрировать более высокую потребительскую уверенность, но так и не смогли достичь оптимистичной зоны, в то время как молодые взрослые

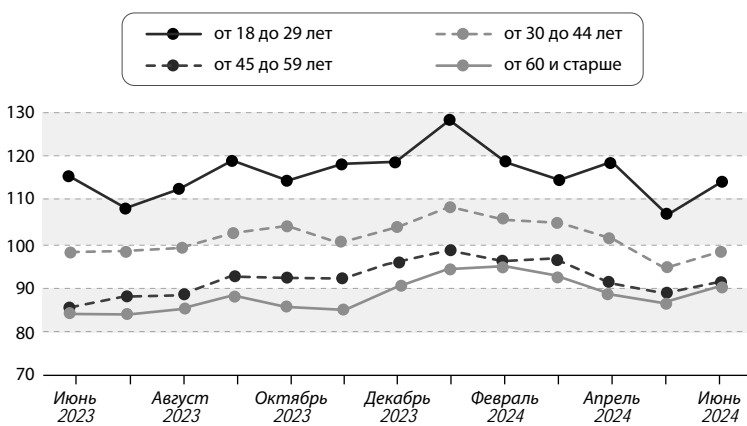
продолжают укрепляться в позитивной зоне потребительской уверенности.

Наблюдается снижение инфляционных оценок населения за предыдущий год и месяц, при этом прогнозные оценки динамики цен в перспективе месяца продолжают двигаться в сторону менее умеренных (и более пессимистичных) оценок. Можно отметить рост пессимистичных оценок в инфляционных ожиданиях населения. При этом казахстанцы стали замечать рост цен на интернет и мобильную связь, медикаменты и лекарства, бытовые услуги, в то время как рост цен на ключевые продукты питания казахстанские потребители отмечают чаще не стали.

Параллельно с ростом потребительской уверенности наблюдается рост кредитного доверия, поскольку потребители стали чаще полагать, что сейчас подходящее время для кредитования, хотя доля планирующих прибегать в этом году к кредитным средствам незначительно снизилась. Депозитное доверие также растет, хоть и менее активными темпами, в сравнении с кредитным доверием.

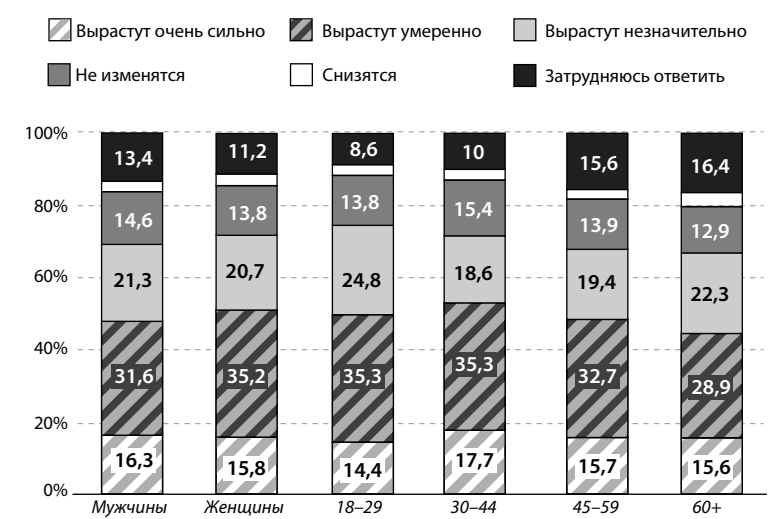
Общий уровень тревожности казахстанцев продолжает снижаться, несмотря на увеличение беспокойства касательно финансовых трудностей, а также инфляции и роста тарифов, но денежные вопросы не определяются как острые в текущем месяце, как и ситуация на рынке труда.

Динамика индекса потребительской уверенности по возрастным группам, июль 2023 г. – июль 2024 г.



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Ожидания роста цен в следующем месяце, %



Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Лучший, но не единственный. Макро- и микроэкономические индикаторы потребительской уверенности и частное потребление

Анастасия САБЛИНА, социолог-аналитик исследовательской компании United Research Technologies Group

Продолжая тему связи потребительской уверенности как макроэкономического индикатора и индивидуальных потребительских расходов, немного углубимся в анализ существующих индексов, оценивающих потребительскую уверенность, для поиска ответов на вопрос: обладают ли индикаторы, собранные на основании вопросов о личном экономическом положении, большей предсказательной силой, чем индекс потребительской уверенности?

Уверенность или настроения?

Несмотря на представление о том, что потребительская уверенность (Consumer Confidence Index) и потребительские настроения (Index of Consumer Sentiments) фактически должны значимо друг от друга отличаться, они тем не менее представляют собой макроэкономические индикаторы, сфокусированные на анализе экономических, личных и страновых оценок и прогнозов, потреблении и сбережениях домохозяйств.

Оба индикатора могут использоваться для предсказания индивидуальных расходов с достаточной

уверенности фокусируется на экономическом самочувствии домохозяйств и потреблении (например, совершении крупных покупок), возникла идея создания индекса, оценивающего потребительскую уверенность на микроуровне. Соответственно, для этого нужно найти показатель (из уже собираемых опросными методами субиндексов), который имел бы наибольшую из возможных корреляций с динамикой частного потребления – на уровне домохозяйств.

Очевидная гипотеза состоит в том, что показатель, основанный на вопросах, касающихся домохозяйства, а не экономики в целом, окажется значительно более информативным, поскольку оценка собственной экономической ситуации дается потребителям значительно проще и сможет в большей степени предсказывать их личное потребление в будущем, чем индикаторы, включающие в себя вопросы об экономике страны или состоянии бизнеса.

Микро-CCI

Учитывая большую базу накопленных данных по вопросам потребительской уверенности в

странах ЕС, исследователи ориентировались на индикаторы, получаемые по вопросам финансового положения за последний год и в течение будущих 12 месяцев, оценку текущего времени как подходящего для совершения крупных покупок (мебель, крупную бытовую технику, электронику и т. д.), а также планирование совершать крупные покупки в течение следующих 12 месяцев.

Анализируя результаты сопоставления реального индивидуального потребления и индекса, микро-CCI более чувствительно предсказывает будущие изменения потребления: перед падением в 2007 году микро-CCI едва превышал среднее значение, в то время как CCI значительно превысил среднее значение, что должно было сигнализировать о будущем сильном росте потребления, чего так и не произошло, учитывая экономический кризис 2008 года.

Уход к частным вопросам

Однако говорят ли большая чувствительность микроиндикатора (микро-CCI) о его большей предсказательной силе? Анализ показывает, что нет: использо-

вание только частных вопросов (о прошлом и будущем финансовом положении) не приводит к большей предсказательной силе будущего частного потребления, несмотря на кажущуюся логичность этой гипотезы. Наиболее адекватным предсказательным инструментом (как для всей Еврозоны, так и для отдельных европейских стран) остаются индикаторы, включающие в себя как микровопросы (о частном финансовом состоянии), так и макровопросы (о состоянии экономики и бизнеса) подобные CCI.

Однако полученный микропоказатель CCI (основанный на вопросах частного финансового положения) при уходе от агрегированной Еврозоны почти во всех странах коррелирует с расходами домохозяйств лучше, чем классический CCI, чья предсказательная сила варьируется от страны к стране.

Макро- или микро-?

В целом исходя из проведенных исследований по сравнению различных комбинаций макро- и микровопросов основные индикаторы потребительской уверенности (классический и ми-

кро-CCI) в основном совпадают по своей динамике и обладают прогнозирующей силой роста частного потребления.

Оба показателя потребительской уверенности являются важным дополнительным инструментом для анализа динамики экономики страны. Однако вопрос остается открытым: следует ли использовать несколько различных «оптимальных» индикаторов потребительского доверия, которые обязательно сопоставимы, например микроиндикатор CCI и индикатор, который будет включать в себя только макровопросы, или лучше пойти на компромисс и выбрать наименее «вредный» индикатор, как классический CCI, который выступает в качестве компромисса и дает возможность межстранового сравнения и отслеживания динамики на агрегированных регионах? Большинство стран продолжает делать выбор в пользу классического индекса CCI, чтобы иметь возможность с помощью одного макроэкономического индикатора предсказывать и анализировать не только сферу частного потребления домохозяйств, но и общее состояние экономики в стране.

ИНДЕКСЫ

Продолжение заданных трендов

Потребительская уверенность в Центральной Азии в июне 2024 года



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Двенадцатый месяц Freedom Finance Global изучает потребительскую уверенность, инфляционные и девальвационные ожидания жителей четырех стран Центральной Азии: Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. В июне 2024 года заданные ранее тренды продолжились, хотя динамика инфляционных и девальвационных настроений оказалась смешанной.

В июне продолжился рост индекса потребительской уверенности (CCI) в Казахстане, который теперь уверенно находится в позитивной зоне выше 100 пунктов и растет третий месяц подряд. Кыргызстан же закрепился на второй строчке и показывает рост оптимизма четвертый месяц подряд, достигнув новых рекордов. В то же время в Узбекистане негативная динамика, вызванная по большей части административными решениями, продолжает сохраняться третий месяц подряд. А Таджикистан все еще остается лидером региона, при этом CCI держится на прежних уровнях четвертый месяц подряд.

В Казахстане и Узбекистане аналитики ежемесячно собирают по 3600 анкет, в Кыргызстане – 1600, в Таджикистане – 1200, соразмерно объему населения в исследуемых странах. Исследования базируются на методологии, используемой для получения индексов потребительской уверенности во многих странах мира и адаптированной под локальные задачи компанией United Research Technologies Group. Метод сбора данных – телефонный опрос. Анкета опроса адаптирована: исследование проводится на родном языке респондентов.

Казахстан

Индекс потребительской уверенности (CCI) в Казахстане в июне показал улучшение третий месяц подряд и достиг 103,7 пункта, что указывает на более уверенное нахождение в позитивной зоне выше 100 пунктов. Улучшение настроений случилось практически равномерно по всем пяти субиндексам. При этом можно выделить оценки экономического состояния и благоприятности условий для крупных покупок. Также отметим, что в сравнении с прошлогодним июнем CCI оказался на 6,8 пункта выше.

Продолжение восстановления позитива по экономической ситуации

Субиндекс произошедших изменений экономической ситуации за последний год продолжает восстановление третий месяц подряд. На этот раз он вырос на 3,9 пункта и достиг 78,1 пункта. 18,3% опрошенных казахстанцев считают, что экономическая ситуация в стране показала улучшение, хотя в мае таких было лишь 16,4%. Тем не менее значительное большинство (44%) продолжает давать противоположный ответ.

В возрастном разрезе заметное улучшение показала старшая группа от 60 лет. Среди них доля позитивно настроенных респондентов выросла с 15,3 до 19,4%, что является вторым результатом среди возрастных групп. На первом месте продолжает находиться молодежь до 29 лет, 21,6% представителей которой выбрали положительные варианты ответов.

В региональном плане наибольший рост позитива наблюдается в Жетысуской области, где доля положительных ответов выросла на 11 п. п. – до 21,8%. Тем не менее самая большая доля

оптимистов – 29,9% – наблюдается в Туркестанской области, что значительно выше республиканского среднего значения. Хуже всех ответили жители Акмолинской области, где эта доля упала на 7 п. п. и составила лишь 11,8%.

Все больше и больше людей готовы сделать крупные покупки

Вторым субиндексом, показавшим наибольшее улучшение в сравнении с маем, стала оценка благоприятности текущих условий для крупных покупок. Этот показатель вырос на 3,7 пункта, достигнув отметки в 76 пунктов, что является лучшим результатом за все 22 месяца сбора данных (в Казахстане исследование проводится дольше, чем в остальных странах). 32,5% казахстанцев считают, что сейчас скорее благоприятные условия для крупных покупок. В мае доля таких людей была на 2 п. п. ниже. При этом противоположное мнение имеют 57,6% опрошенных, что на 2,7 п. п. меньше, чем в мае.

Среди возрастных групп наибольшее повышение уровня оптимизма вновь наблюдается у людей старше 60 лет. Среди них 27% дали позитивный ответ, тогда как в мае их доля составляла 21,1%. С другой стороны, среди молодежи до 29 лет, наоборот, произошло снижение оптимизма. Если в мае 45,8% указывали на благоприятность условий для текущих покупок, то в июне этот показатель упал до 42,2%. Тем не менее этот результат все равно остается самым высоким среди всех возрастных групп.

В региональном разрезе лучший прогресс показала Мангистауская область, где данный показатель вырос с 23,5 до 44,2%. Причем в июне эта доля оказалась наиболее высокой с неболь-



Фото: Shutterstock/Photuner

подря. А вот в вопросе сильного роста цен в горизонте прошедшего года снижение оказалось куда более ощутимым. Доля заметивших более быстрый, чем раньше, рост цен упала с 55,1 до 52%, что также является новым рекордом.

Инфляционные ожидания казахстанцев в среднем немного выросли. Доля людей, ожидающих сильного роста цен в горизонте одного месяца, осталась на прежнем уровне в 16%, что близко к рекорду. С другой стороны, в горизонте следующих 12 месяцев чуть больше людей ждут ускорения роста цен: с 19,2 до 20,9%.

Аналогичное исследование Национального банка РК по инфляционным оценкам и ожиданиям вновь показало похожую динамику. Согласно его данным доля ожидающих сильного роста цен в течение года выросла с 24,9 до 26,4%. Также и в горизонте одного месяца аналогичный показатель увеличился с 17,7 до 18,5%. А вот инфляционные

у опрошенных казахстанцев последние восемь месяцев подряд. В целом особо заметное увеличение инфляционных ощущений по отдельным продуктам не появилось, кроме как по интернету и связи. По этому виду услуг доля заметивших сильный рост цен увеличилась с 4,7 до 12,1%. Отметим небольшое снижение и стабилизацию аналогичного показателя по услугам ЖКХ в районе 15–16%. Согласно официальной статистике, средний месячный рост тарифов на услуги ЖКХ составил лишь 0,2%, что значительно ниже, чем в предыдущие два месяца (0,9 и 0,7%).

Девальвационные ожидания резко выросли

Девальвационные ожидания казахстанцев в июне резко выросли в сравнении с маем на фоне ослабления тенге почти на 6% по отношению к доллару. Согласно результатам опроса доля казахстанцев, ждущих ослабления тенге в горизонте одного года, увеличилась с 48,9 до 56,2%, а в горизонте одного месяца – с 29 до 36,9%. Оба показателя несильно отстали от рекордных уровней. Первый – лишь на 0,2 п. п., а второй – на 1,6 п. п. Напомним, что прошлые рекорды были зафиксированы в сентябре 2023 года при похожем резком ослаблении тенге к доллару.

Узбекистан

Индекс потребительской уверенности узбекистанцев в июне 2024 года показывает снижение третий месяц подряд. Однако на этот раз темп падения замедлился и составил лишь 0,9 пункта, что привело к обновлению антирекорда CCI в Узбекистане – теперь он равен 125,9 пункта. На этот раз снижение произошло лишь по трем из пяти субиндексов. Тем не менее значительное снижение в прогнозах экономической ситуации и оценках личного материального положения смогло перебить небольшой рост позитива в двух других вопросах.

Прогноз экономической ситуации резко ухудшился

Субиндекс прогноза изменений экономической ситуации в горизонте следующих 12 месяцев снизился на 3,6 пункта, обновив антирекорд за все время исследования и достигнув 148,1 пункта. 61,4% жителей Узбекистана считают, что экономическая ситуация улучшится, хотя в мае таких было 62,8%. Среди возрастных групп наибольшее ухудшение прогнозов показывает молодежь до 29 лет. Если в предыдущем месяце доля положительных ответов этой категории достигала 63%, то в июне она упала до 60,7%. В целом же результаты между возрастными группами вновь оказались однородно похожими и составили 60–65%, но в этот раз лидерами стали люди старше 60 лет (65%). Хуже всех ответили респонденты 30–44 лет, немного уступив молодежи с результатом в 60,4%.

В региональном разрезе значительное снижение показателя произошло в Сурхандарьинской области. Там доля респондентов, выбравших позитивные варианты ответов, упала с 69 до 58,9%.

Явным лидером этого месяца стала Наманганская область с долей оптимистов в 68,6%. Тогда как аутсайдером вновь становится Ташкент, где несмотря на то, что показатель вырос с 48,2 до 51,2%, он все равно является самым низким значением с отставанием в 5,1 п. п. от Сырдарьинской области.

Небольшое ухудшение личного материального положения

Вторым субиндексом, показавшим наибольшее снижение в июне, оказалась оценка изменения личного материального положения за последние 12 месяцев. Субиндекс, правда, упал на куда более скромные 1,8 пункта и достиг 126,6 пункта, что является вторым самым низким показателем за все время исследования. 53,8% опрошенных узбекистанцев считают, что их личное материальное положение улучшилось. В мае доля таких ре-

метивших улучшение личного материального положения, упала с 61,4 до 51%. Тем не менее аутсайдером по-прежнему является Ташкент, где, несмотря на небольшой рост позитива, доля положительных ответов составила 47,5%. Это, правда, ненамного ниже результата Самаркандской области. Лидером в этот раз стала Хорезмская область с аналогичным показателем в 61,8%, что на 3,4 п. п. меньше, чем в мае.

Инфляционные ожидания достигли новых минимумов

Инфляционные ожидания жителей Узбекистана продолжили снижение второй месяц подряд. Также заметно упали инфляционные оценки, которые приблизились к мартовским уровням до отмены нулевой ставки НДС. Так, за прошедший год очень сильный рост цен ощутили 44% жителей против 48,5% – в мае. А в горизонте прошедшего месяца доля ощутивших сильный рост цен упала с 27,7 до 22,2%. Инфляционные ожидания также значительно снизились по обемным временным рамкам и обновили новые абсолютные минимумы за все время исследования. Доля ожидающих сильного роста цен в следующем месяце снизилась с 13,2 до 10,5%. А в горизонте одного года 24,8% респондентов ожидают более быстрого роста цен, хотя в мае таких было 28,1%.

Согласно официальной статистике в июне зафиксирована месячная дефляция в 0,2%. Тем не менее годовая инфляция немного ускорилась – с 10,55 до 10,6%. После резкого роста цен в мае июнь оказался куда более щадящим за счет сезонного снижения цен на овощи и фрукты, что наверняка положительно сказалось на настроениях жителей. Овощи упали в цене на 13,9% м/м, а фрукты и орехи – на 4,8%



Источник: исследование Freedom Finance Global

шим опережением показателей Туркестанской области. С другой стороны, в Актобинской области произошло наибольшее снижение доли положительных ответов с 36,7 до 24,6%, что сделало этот регион главным аутсайдером прошедшего месяца.

оценки как в горизонте одного, так и 12 месяцев вновь обновили многомесячные минимумы.

Среди отдельных товаров и услуг большинство респондентов все еще волнует существенный рост цен на продукты питания. Список наиболее заметно подо-



Источник: исследование Freedom Finance Global

Инфляционные оценки обновили рекордные минимумы

Инфляционные оценки жителей Казахстана продолжили снижение после рекордно низких показателей мая. За прошедший месяц 39% жителей (в мае – 39,7%) заметили сильный рост цен. Рекордно низкий показатель был обновлен третий месяц

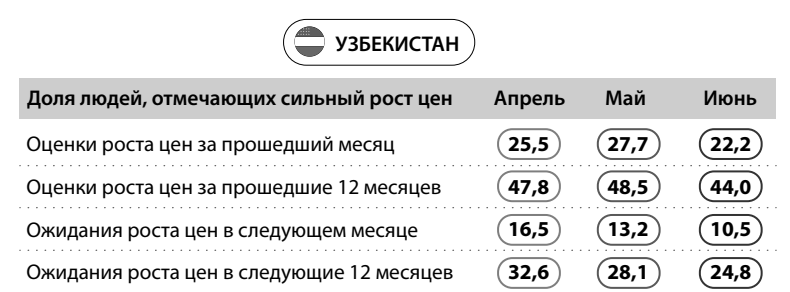
рожавших категорий товаров остается неизменным: «Мясо и птица», «Молоко и молочные изделия», «Хлеб и хлебобулочные изделия» и «Овощи и фрукты». Тем не менее по хлебу в этот раз куда меньше людей заметили сильный рост цен: 24,6% против 31,9% – в мае. И все же отметим, что эти продукты питания продолжают находиться в топ-4



Источник: исследование Freedom Finance Global

спондентов была заметно больше и составляла 56,9%. Наихудшая динамика среди возрастных групп случилась у группы 45–59 лет, у представителей которой доля положительных ответов упала с 51 до 47,3%. Этот ре-

м/м. В итоге в вопросе наиболее сильно подорожавших товаров и услуг фрукты и овощи показали максимально позитивный результат за все время исследования. Лишь 17,2% респондентов выбрали этот вариант, тогда как



Источник: исследование Freedom Finance Global

зультат также является самым низким среди всех возрастов. В лидерах с большим отрывом остается молодежь до 29 лет – 64,8% опрошенных дают позитивные ответы, хотя в мае эта доля была на 2,5 п. п. больше.

В региональном плане наибольшее изменение в результатах наблюдается в Сырдарьинской области, где доля людей, за-

показатель вырос с 29,5 до 32,2%. На втором месте продолжает находиться категория «Мясо, птица» с долей в 42,2%. Отметим частичное восстановление доли тех, кто заметил рост цен на бензин и ГСМ: с 19,4 до 23,2%. Вероятно, это произошло на фоне увеличения цен на метан на 11,9% м/м.

Резкое снижение девальвационных ожиданий

В июне девальвационные ожидания жителей Узбекистана продолжили снижение, достигнув рекордно низких результатов за все время исследования. Доля тех, кто ждет ослабления сума по отношению к доллару в течение следующих 12 месяцев, упала с 63,4% в мае до 56% – в июне. А вот в горизонте одного месяца доля пессимистов снизилась с 43,5 до 35,7%. В июне узбекский сум продолжил укрепление третий месяц подряд, что последний раз произошло два года назад и позитивно повлияло на настроения населения.

Кыргызстан

В Кыргызстане индекс потребительской уверенности в июне показал увеличение четвертый месяц подряд. При этом темп роста ускорился и достиг 4,5 пункта, составив рекордные за все время исследования 136,6 пункта. Все пять субиндексов, определяющих композитный уровень CCI, увеличились относительно мая. Новым наибольшим ростом наблюдается в вопросе благоприятности текущих условий для крупных покупок, субиндекс которого существенно превысил нейтральную границу в 100 пунктов.

Благоприятность условий для крупных покупок достигла нового рекорда

Субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок растет четвертый месяц подряд. При этом второй месяц подряд рост оказался внушительным. Если в апреле субиндекс достигал лишь 90,4 пункта, а в мае – 99,9 пункта, то в июне он составил уже 108,2 пункта. В итоге Кыргызстан закрепляет лидерство в Центральной Азии по этому вопросу, ну а сам показатель оказался региональным рекордом за все время исследования. 43,3% жителей указывают на благоприятность условий для крупных покупок, тогда как противоположное мнение имеют лишь 34%. В мае доля этих групп составила 38,2 и 37,8% соответственно. В возрастном разрезе наибольший рост в июне показало старшее поколение от 60 лет. Если в мае доля положительных ответов среди его представителей достигала 32,5%, то в июне она резко подскочила до 39,3%, оставаясь при этом худшим показателем среди всех четырех возрастных групп. Наибольший оптимизм вновь наблюдается среди молодежи до 29 лет, 51,3% представителей которой дали положительный ответ. Хотя ранее эта доля составляла лишь 46,8%.

В региональном разрезе резкий рост доли положительных ответов (с 27,4 до 50%) относительно мая фиксируется в Нарынской области. Тем не менее лидером июня стала Джалал-Абадская область, в которой аналогичный показатель достиг 54%. Хуже все вновь ответили в Бишкеке, где доля положительных ответов сократилась с 32,3 до 31,4%. Также отметим резкое сокращение доли оптимистов в Таласской области – с 48,9 до 36,6%.

Установлен рекорд по оценкам личного материального положения

Субиндекс произошедших изменений личного материального положения в Кыргызстане увеличился на 4 пункта и достиг рекордных 128,4 пункта. Доля людей, позитивно оценивающих изменения в личном материальном положении за последние 12 месяцев, увеличилась с 47,1 до 50,2%. Все четыре возрастные группы показали рост оптимизма, но сильнее всего он наблюдается у жителей страны 45–59 лет. Там доля респондентов, выбравших положительные ответы, увеличилась с 42,1 до 48,9%. Тем не менее в лидерах вновь молодежь до 29 лет, аналогичный показатель которой вырос с 53,6 до 54,1%. А вот хуже всех ответила возрастная группа опрошенных 30–44 лет. Среди

них доля положительных ответов хоть и выросла на 3,5 п. п., но все равно результат в 48,1% оказался наименьшим. Следует отметить, что две другие группы несильно опережают аутсайдера.

В региональном плане значительный рост наблюдается в Ошской области. Доля отмечающих, что личное материальное положение улучшилось за последний год, выросла с 47,5 до 58,5%, что также является самым высоким абсолютным результатом среди регионов. Хуже всех ответили жители Бишкека, где аналогичный показатель упал с 41,4 до 38,2%.

Инфляционные оценки и ожидания показали смешанную динамику

Инфляционные оценки и ожидания кыргызстанцев в июне показали разнонаправленное движение, хотя по части вопросов в горизонте 12 месяцев были достигнуты новые рекорды. Если в мае 24,2% опрошенных ощущали очень сильный рост цен за прошедший месяц, то в июне таких набралось 25,6%. Но, с другой стороны, оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев снизились до рекорда. В июне 44% кыргызстанцев фиксируют ускорение роста цен, тогда как в мае этот показатель составлял 46,4%. Официальные данные по годовой инфляции указывают на продолжение снижения в июне с 4,6 до 4,5%, что является рекордом с февраля 2020 года.

Инфляционные ожидания кыргызстанцев также показали разнонаправленное движение в зависимости от временного горизонта. Доля респондентов, ожидающих более быстрого роста цен в следующие 12 месяцев, упала с 12,3 до рекордных 10,9%. Однако доля тех, кто считает, что цены в следующем месяце вырастут очень сильно, увеличилась с 6,2 до 7,9%.

Среди отдельных товаров и услуг, по которым жители заметили наибольший рост цен, вновь отмечаем муку, которая остается лидером рейтинга как минимум последние десять месяцев. Тем не менее доля респондентов, выбравших муку, продолжила снижаться, достигнув наимень-

Девальвационные ожидания – на рекордных минимумах

Кыргызский сом в июне продолжил серьезно укрепляться третий месяц подряд. Пара доллар – сом упала в стоимости еще на 1,4% и в итоге за три месяца общее укрепление валюты Кыргызстана составило существенные 3,4%. В последний раз столь низкий обменный курс наблюдался в феврале 2023 года. И все это сдержанно отразилось на настроениях кыргызстанцев, девальвационные ожидания которых в июне немного снизились, но все же обновили рекордно низкие значения за все 12 месяцев исследования. Если в мае 27,7% жителей ждали ослабления сома через год, то в июне доля таких составила 25,6%. В вопросе роста доллара в горизонте одного месяца доля пессимистов упала с 15,9 до 14,9%.

Таджикистан

Индекс потребительской уверенности в Таджикистане в июне незначительно вырос со 146,1 до 146,8 пункта. В целом последние четыре месяца индекс находится примерно на одних и тех же уровнях. Тем не менее отдельные субиндексы показывают разнонаправленное движение относительно мая. Сильнее всего выросли оценки благоприятности текущих условий для крупных покупок, которые полностью восстановились от потерь предыдущих трех месяцев. С другой стороны, остальные четыре субиндекса показали снижение, больше всего из которых выделяют прогнозы жителей по экономической ситуации в горизонте следующих 12 месяцев.

Условия для крупных покупок восстановились

Субиндекс, касающийся вопроса благоприятности текущих условий для крупных покупок и расходов, в июне резко увеличился на 9,9 пункта, составив 84,9 пункта, что указывает на почти полное восстановление показателя после трех месяцев падения подряд. 41,7% респон-

дентов дали положительные ответы, тогда как в мае таких было лишь 37,3%. В разрезе возрастных групп улучшение наблюдается по всему фронту. Тем не менее наибольший прогресс в результатах фиксируется у людей старше 60 лет. Доля оптимистов среди них за месяц выросла с 33 до 42%. Однако лучше всех ответила молодежь до 29 лет, среди представителей которой аналогичный показатель достигает 45,4%. Остальные две возрастные группы (30 лет – 44 года и 45–59 лет) показали похожий друг на друга результат в 39,2 и 39,4% соответственно.

Небольшое ухудшение ожиданий по экономической ситуации

С другой стороны, прогнозы жителей касательно экономической ситуации в следующие 12 месяцев оказались хуже, чем в мае. И все же данный субиндекс упал лишь до 180 пунктов, что указывает на подавляющий оптимизм среди респондентов. Доля оптимистично настроенных респондентов в июне составила 84,2% против 87,4% – в мае. В возрастном разрезе снижение оптимизма фиксируется у всех возрастных групп. Несмотря на снижение, лучше всех ответила молодежь до 29 лет, которая забрала лидерство у старшего поколения от 60 лет. Если в мае 89,6% молодежи ожидали улучшения экономической ситуации, то в июне таких стало 85,3%. А вот у людей старше 60 лет произошло наибольшее ухудшение результатов. Аналогичный показатель среди этой возрастной группы снизился с 90,7 до 81,9%, что также ниже, чем у людей среднего возраста.

Во всех регионах фиксируется уменьшение доли жителей, которые ждут улучшения экономической ситуации в течение следующих 12 месяцев. При этом результаты оказались довольно однородными по регионам. Если лидера июня – Горно-Бадахшанской автономной области – доля оптимистов составляет 86,1%, то у аутсайдера, представленного районами республиканского подчинения, показатель ненамного меньше – 82,7%. Наибольший регресс наблюдается в Душанбе, где доля положительных ответов снизилась с 88,3 до 83,8%.

Небольшое увеличение инфляционных оценок и ожиданий

Инфляционные оценки и ожидания таджикистанцев в июне немного увеличились после рекордно низких результатов в апреле и мае. Доля респондентов, отметивших сильный рост цен за последний месяц, увеличилась с 16,5 до 18%. В горизонте последних 12 месяцев доля тех, кто ощутил более быстрый рост цен, упала с 22 до 21,4%. Инфляционные ожидания жителей Таджикистана также показали схожую динамику в разных временных рамках. 7,1% жителей ждут очень сильного роста цен в ближайший месяц, тогда как в мае таких было 7,5%. Но в горизонте следующих 12 месяцев доля людей, ожидающих более быстрого роста цен, выросла с 8,7 до 10,9%.

Официальные данные по инфляции за июнь еще не были опубликованы, но годовая инфляция в мае немного выросла – с 3,4 до 3,6%. Среди отдельных товаров жителей Таджикистана больше всего продолжают беспокоить цены на муку. Однако за последний месяц доля таких людей снизилась с 37,2 до 34,6%. А вот по мясу и птице второй месяц подряд наблюдается рост количества людей, заметивших увеличение цен. Если в мае таких было 33,5%, то в июне эта доля достигла 34,3%. Такая же динамика наблюдается по растительному маслу, фруктам и овощам. Тем самым эта четверка товаров остается неизменной и занимает первые строчки рейтинга. Согласно официальной статистике в мае цены на мясо и мясную продукцию выросли на 0,6% м/м. А вот по фруктам в мае цены выросли на 5,4% м/м, с годовым темпом роста в 21,3%, тогда как по овощам цены за месяц упали на 4%.

Девальвационные ожидания выросли, несмотря на укрепление сомони

Девальвационные ожидания в Таджикистане в июне восстановились после рекордно низких показателей в мае. Отметим, что курс доллара по отношению

к сомони второй месяц подряд показал снижение. В этот раз курс упал на 0,8% после 1,5%-ного снижения в мае. Однако продолжение укрепления валюты Таджикистана пошло вразрез с результатами опроса. Доля тех, кто ждет ослабления нацвалюты в течение месяца, увеличилась с 13,7 до 15,8%. А в горизонте одного года ослабления ждут 25,2% населения страны (21,1% – в мае).

Выводы

Июнь 2024 года по большей части оказался позитивным для стран Центральной Азии. В Казахстане наблюдается заметный рост индекса потребительской уверенности (CCI), который впервые с января уверенно перешагнул нейтральную границу в 100 пунктов. Наибольшее улучшение фиксируется в оценке экономической ситуации в стране, а также в вопросе благоприятности условий для крупных покупок. Хотя и до рекорда ноября 2023 года еще несколько пунктов, июньский результат оказался третьим за все 22 месяца сбора данных. Отметим также значительный рост CCI в Кыргызстане, который обновил новый рекорд и закрепился на втором месте в регионе, опережая Узбекистан более чем на 10 пунктов. Это произошло во многом благодаря новому рекорду по благоприятности условий для крупных покупок. Теперь же большинство жителей Кыргызстана высказывает позитивное мнение по этому вопросу, установив абсолютный рекорд за все время исследования в Центральной Азии.

У лидера по индексу потребительской уверенности Таджикистана ситуация остается стабильной. Индекс находится примерно на прежних уровнях четвертый месяц подряд. Отмечаем резкое восстановление оценок благоприятности условий для крупных покупок. Ну а единственной страной, показавшей рост пессимизма в сравнении с маем, оказался Узбекистан, где CCI обновил антирекорд и падает третий месяц подряд. Тем не менее снижение оказалось небольшим, а по двум вопросам

В Казахстане инфляционные параметры по большей части показали снижение, хоть и не такое уверенное. Существенно и до рекордно низких значений упала доля тех, кто заметил ускорение роста цен за последний год. В Таджикистане же, наоборот, наблюдается небольшое ухудшение инфляционных оценок и ожиданий. Тем не менее рост в целом незначительный и не повсеместный, да и произошел он после рекордно минимальных значений в мае. В Кыргызстане динамика инфляционных оценок и ощущений жителей тоже оказалась смешанной. Причем падение происходит только в вопросах с горизонтом одного года, тогда как в вопросах сильного роста цен в горизонте одного месяца жители показывают больше пессимизма.

Девальвационные ожидания в странах Центральной Азии также продемонстрировали разнонаправленное движение. Если в Казахстане и Таджикистане девальвационные ожидания заметно выросли, то в Узбекистане и Кыргызстане они, наоборот, снизились. Особенно отметим две самые крупные страны региона, где резко изменились настроения. В Узбекистане доля людей, ждущих ослабления нацвалюты в разные временные периоды, резко упала на 7,4–7,7 п. п. Тем самым девальвационные ожидания оказались на рекордных минимумах. В Казахстане же на фоне ослабления тенге на 7,3–7,9 п. п. больше людей ждут роста доллара. При этом ожидания оказались чуть ниже рекордов, которые были установлены в сентябре 2023 года, когда тоже происходило резкое ослабление тенге. В Таджикистане девальвационные ожидания выросли не так значительно, оттолкнувшись от майских минимумов. При этом в очередной раз в регионе (кроме Казахстана) доллар показывает ослабление по итогам месяца. На этом фоне в Кыргызстане девальвационные ожидания обновили новые минимумы.

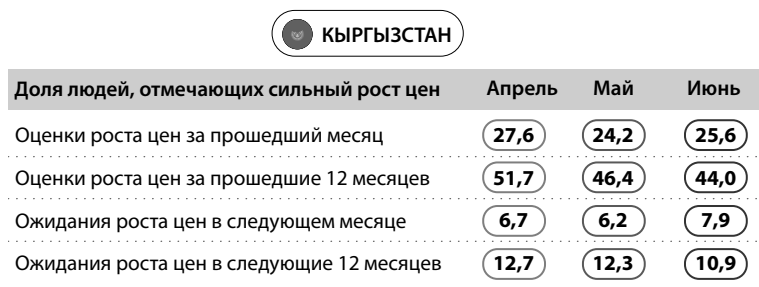
Двенадцатая волна исследования потребительской уверенности населения четырех стран Центральной Азии показывает



Источник: исследование Freedom Finance Global

ших значений за вышеуказанный период. 46,9% жителей отметили этот товар, тогда как в прошлый раз таких было 48,2%. Вновь отмечаем, что список из топ-5 товаров, по которым заметен наибольший рост цен, также не

дентов дали положительные ответы, тогда как в мае таких было лишь 37,3%. В разрезе возрастных групп улучшение наблюдается по всему фронту. Тем не менее наибольший прогресс в результатах фиксируется у людей



Источник: исследование Freedom Finance Global

меняется десятый месяц подряд. Кроме муки, в июне 42,7% респондентов отметили растительное масло, 37% – сахар с солью, 34,9% – овощи и фрукты и 33,5% – мясо и птицу. Резко за месяц выросли цены на овощи – на 9,2% м/м и фрукты – на 3,5% м/м в июне. Цены же на остальные вышеупомянутые товары остались почти на уровне мая.

старше 60 лет. Доля оптимистов среди них за месяц выросла с 33 до 42%. Однако лучше всех ответила молодежь до 29 лет, среди представителей которой аналогичный показатель достигает 45,4%. Остальные две возрастные группы (30 лет – 44 года и 45–59 лет) показали похожий друг на друга результат в 39,2 и 39,4% соответственно.

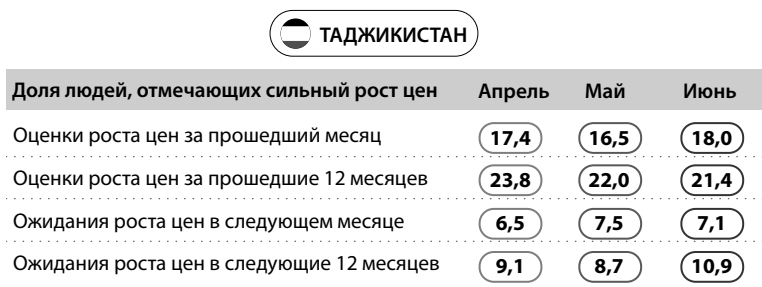


Источник: исследование Freedom Finance Global

из пяти респонденты показали рост позитива. Однако особенно заметно ухудшились прогнозы узбекистанцев по экономической ситуации в горизонте следующих 12 месяцев.

Напомним, что все это происходило на фоне отмены нулевой

развитие заданных ранее трендов. Казахстан продолжает рост, начатый в апреле, и теперь уверенно находится в позитивной зоне, а Таджикистан держит марку четвертый месяц подряд. Динамика CCI в Узбекистане остается негативной и теперь



Источник: исследование Freedom Finance Global

ставки НДС на услуги ЖКХ и лекарства. Такие меры привели к недавнему ускорению инфляции. Однако сезонное снижение цен на фрукты и овощи в июне и общая месячная дефляция, вероятно, стали факторами снижения инфляционных оценок и ожиданий. Эти параметры значительно улучшились в Узбекистане и почти достигли уровней марта.

значительно отстает от Кыргызстана, где индекс потребительской уверенности достиг новых рекордов. Продолжение ускорения годовой инфляции в Узбекистане может стать причиной дальнейшей негативной динамики CCI. Также ослабление тенге и возможное влияние на инфляцию могут сыграть схожую роль в Казахстане.

LIFESTYLE

Мировая пресса от New York Times до Rolling Stone и киножурнала Variety сегодня дружно пишет о «китайском чуде» – микродраме. Это новый сериальный формат, придуманный в Поднебесной несколько лет назад, незадолго до пандемии. Поначалу эти вертикальные дорама-истории снимались как промо для веб-фикшн романов, а в итоге стали отдельной индустрией. Такие мини-сериалы вышли за пределы не только Китая, но и Азии, и обосновались в Америке. Китайское приложение ReelShort, на котором как раз удобно смотреть эти суперкороткие шоу, сейчас бьет в США все рекорды. Журнал Rolling Stone приводит в своем материале слова Джоуи Цзя – генерального директора Crazy Maple Studios (это компания, которая управляет ReelShort), который рассказывает, что приложение уже приносит своим создателям больше \$10 млн в месяц, более того, в ноябре 2023 года сервис опережал по количеству загрузок App Store даже мегапопулярный TikTok. А в Google Play ReelShort скачали более 10 млн раз.

Хотя за аналогичным рынком сериалов в Поднебесной американцам пока не угнаться, их маркет все же входит в число крупнейших, наряду с рынками Индонезии, Филиппин, Индии и Бразилии. Интересно, что одними из самых доходных считаются сериальные рынки Великобритании, Австралии, Канады и, опять-таки, Филиппин.

Сердце контента – «желтые» истории, построенные на интриге

Поначалу такой микроконтент был рассчитан на домохозяйек, зависающих в телефонах, и на молодежь, которая проводит все свободное время в сети, поэтому названия историй в этих миниатюрных сериалах максимально незатейливые, но зато кликбейтные и интригующие. Например, «Моя сестра – парень» или «Беременная от отца своего бывшего», или «Вышла замуж по грин-карте». Один из самых популярных сюжетов в таких дорамах – это брак с богачом, там целая серия популярных историй: «Затащила под венец миллиардера», «Вышла замуж за три дня», «Похитила сердце магната».

Обычно одна серия длится не больше двух минут и ее можно посмотреть, например, стоя в пробке или сидя в метро, прямо со своего мобильного устройства. В каждом сериале обычно от 20 до 100 эпизодов, которые обязательно должны заканчиваться клиффхэнгером, то есть серия прерывается на самом интересном месте, чтобы у человека было желание узнать, что будет дальше. Общая продолжительность всего сериала – примерно 2,5 часа.

Снимают в основном комедии и мелодрамы, но чаще это смесь жанров, которую иначе как дичью не назвать. Например, в очень популярном микросериале «Запретные желания: Любовь Альфы» (Forbidden Desires: Alpha's Love) главный герой – профессор колледжа по имени Адриан. По сюжету он влюбляется в свою ученицу, которая оказывается его сводной сестрой. Профессор Адриан не просто умница, но и миллионер. А еще... оборотень. Хотя история кажется максимально надуманной, именно такие проекты и приносят неслыханные деньги и привлекают китайских интернет-гигантов вроде Tencent или iQiyi (это дочерняя компания веб-конгломерата Baidu).

Впрочем, с увеличением количества контента появились претензии к качеству, теперь создатели пытаются нанять не вчерашних студентов, а настоящих звезд. Например, «дочка» TikTok – платформа Douyin, пригласила на свой проект **Стивена Чоу**. Это один из самых люби-



Весь киномир сходит с ума по крошечным «мьяльным операм», снятым в вертикальном тиктоковском формате. Каждая серия длится всего полторы-две минуты. Снимают этих малюток за сущие копейки, а денег они приносят в тысячи раз больше. Неудивительно, что в одном только Лос-Анджелесе сейчас запущены съемки не меньше 40 подобных сериалов.

Галия БАЙЖАНОВА

Микросериалы с макрозаработком

Как мини-шоу для смартфонов превращаются в индустрию с миллиардными оборотами

пытных и успешных гонконгских кинорежиссеров, который умеет собирать кассу и радовать своих поклонников отменным зрительским кино. Его знаменитый фильм «Разборки в стиле кунг-фу», снятый 20 лет назад, заработал больше \$100 млн по всему миру и получил кучу премий, а его фильм 2016 года «Русалка» легко заработал в национальном прокате полмиллиарда долларов и стал одним из самых кассовых фильмов в истории китайского кинематографа.

Неоспоримые плюсы микродрам – низкая себестоимость и очень высокая отдача

Когда индустрия микродрам только начала развиваться, китайцы особо не переживали о качестве и глубине контента – снимали сериалы быстро и дешево. Как пишет Variety, в среднем на съемки целого сезона требовалось от 7 до 10 дней, а бюджет колебался от 300 тыс. до 500 тыс. юаней (\$41 тыс. – \$69 тыс.). В США бюджеты стали примерно в три раза больше китайских – около \$150–180 тыс. И даже при этом доход от микродрам бывает больше, чем от некоторых блокбастеров.

По данным японского журнала Nikkei Asia, самые успешные сериалы зарабатывают десятки миллионов долларов в течение нескольких дней после выпуска. Журнал MIT Technology Review писал, что в 2023 году объем рынка китайских микродрам уже достиг \$5 млрд, а на китайском канале CGTN прозвучал прогноз, что к 2027 году рынок вырастет до 100 млрд юаней (\$13 млрд).

Чтобы понять перспективу и масштаб рынка, достаточно сравнить озвученные показатели с рынком кинопроката Китая – в 2023-м он оценивался в \$7,4 млрд. Еще год и рынок микросериалов будет сопоставим с рынком кинопроката. Вот еще одна цифра, по которой косвенно можно судить об объеме рынка – Национальное управление радио и телевидения Китая (это регулирующий орган, отвечающий за цензуру) за девять месяцев прошлого года запретило аж 350 тыс. таких 1,5–2-минутных эпизодов.

Как происходит монетизация в миниатюрных сериалах?

Зарабатывают создатели на подписке. Как правило, они показывают несколько эпизодов бесплатно, а когда зрители втянутся в историю и им захочется узнать, что же было дальше, предлагают за эпизоды платить, например, купить подписку за \$20. Можно покупать не подписку, а отдельные серии, но так выходит дороже. Некоторые сервисы дают возможность платить виртуальными монетами – например, на FlexTV их начисляют за просмотр рекламы, приглашение друзей, которые становятся новыми пользователями, за лояльность – то есть ежедневное многочасовое времяпрепровождение в этом приложении.

ReelShort оказался таким успешным, что вызвал настоящий бум аналогичных приложений и платформ, самые известные из них: DramaBox, ShortTV, FlexTV, GoodShort, ShortPlix, SerialPlus, а также Snap Originals и YouTube Shorts. Аналитик гло-

бальной платформы отчетности для разработчиков мобильных приложений AppFigures **Рэнди Нельсон** сообщает, что в первом квартале 2024 года оборот 66 приложений, рассчитанных на микродрамы, составил \$146 млн. В 2023 году, когда приложение было в три раза меньше, их суммарный оборот оценивался всего в \$1,8 млн. Сейчас лидером рынка является ReelShort – у него \$52 млн из \$146 млн (это 37% рынка), затем DramaBox – у него \$35 млн (24%), у ShortTV с \$17 млн (12%) – третья позиция. На производство ReelShort потратил \$34 млн из \$52 млн.

Почему провалилась американская платформа Quibi

Специализирующиеся на микродраме платформы развиваются не только в Юго-Восточной Азии, но и по всему миру, в том числе в Северной Америке.

Одной из первых американских платформ для коротких вертикальных сериалов, оптимизированных для просмотра на мобильных устройствах, была запущенная весной 2020 года Quibi (сокращение от Quick Bites). Проект был детищем бывшего председателя Walt Disney Studios **Джеффри Катценберга** и экс-генерального директора eBay и Hewlett Packard Enterprise **Мэга Уитмана**. Несмотря на потенциал идеи и хорошие новости (около \$2 млрд), уже к концу года платформу закрыли. Говорят, всею виной стала пандемия, которая посадила всех по домам, снизила дорожный трафик и переключила людей на иные источники контента.

Возможно, запуск в ковидный год был действительно не самой лучшей идеей. Жаль. Тогда проект поддержали **Стивен Спилберг**, **Ридли Скотт** и **Гильермо дель Торо** – они обещали снимать сериалы в формате микродрам.

Снимались ли такие проекты у нас?

Если не считать мини-сериалы некогда популярные в казахстанском Instagram вайны-сериалы, то нет – пока не снимали. Первым режиссером, кто опробовал новый формат в русскоязычном пространстве, был **Тимур Бекмамбетов**, который всегда выступает за новую подачу – так, в прошлом году он выпустил вертикальный веб-сериал про молодого парня-спасателя «Ваня, спасай!». Каждая серия там длится от одной минуты до трех, при этом в ней успевают мелькнуть не только история главного героя – волонтера и студента, но и общие правила безопасности – как вести себя во время пожара, что делать, если заблудился в лесу, и т. д.

Также лет пять назад появлялась информация, что наш знаменитый земляк собирается запустить для одной американской платформы хоррор-сериал «Ночные мертвецы», который должны были снимать лауреаты «Каннских львов» **Шон** и

Эндрю Хигтоны. Проект был основан на одноименной электронной книге. Главная героиня – это девочка-подросток, оказавшаяся в центре зомби-апокалипсиса. В сериале были совмещены два модных формата: во-первых, он был вертикальным, во-вторых, использовал любимый Бекмамбетовым формат screen-life, то есть зритель видел бы все исключительно с экрана телефона героини. Правда, что стало с проектом, неизвестно.

Были и другие попытки снять кино для телефонов. Еще в 2018 году российский журналист **Михаил Зыгарь** вместе со своим коллегой **Кареном Шанияном** выпустили вертикальный документальный сериал «1968», состоявший из 40 серий. Это была попытка исследовать 1968 год с точки зрения современного человека, пользователя соцсетей. Что было бы, если бы у людей, живущих 50 лет назад, были социальные сети? Астронавт **Нил Армстронг** наверняка перепишет свой роман в «Заметках» на телефоне, а **Энди Уорхол** – зависать в Instagram. Повторить такой интеллектуальный проект и создать аналогичное кино больше никто так и не решился. «Мыло» куда легче «пилить», да и отдача выше.

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

ALMATY OPEN – ATP 250
Almaty Arena, 13–20 октября

Акха – Большая сольный концерт
Амфитеатр «Шабды», 10 августа, 20:00

OYU Fest в Астане
Гольф-клуб Astana, 27 июля, 15:00

Спектакль «Эйнштейн и Маргарита»
Алматы – 6 октября
Астана – 8 октября

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Концерты Валерия Меладзе
Астана – 27 сентября
Алматы – 30 сентября