

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ОБЩЕЕ ДЕЛО, РАЗНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

стр. 2

ТЕНДЕНЦИИ:
МЕНЬШЕ ЖЕНЩИН И ИНОСТРАНЦЕВ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КТО ИЩЕТ, ТОТ ДОБЬЕТСЯ

стр. 5

ЭКСПЕРТИЗА:
КВАДРАТНЫЕ ЦЕНЫ

стр. 6

🌐 kursiv.media 📱 kursiv.media 📧 kursivmedia 📷 kursiv.media 📺 kzkursivmedia

Сжиженная реформа

Когда в Казахстане будут платить за энергоносители по рыночным ценам?

Решение не менять предельные цены на сжиженный нефтяной газ, озвученное Минэнерго на минувшей неделе, отражает крайнюю осторожность, с которой казахстанские власти подходят к либерализации цен на энергетические товары. Регулируя цены на них, правительство скрыто субсидирует предприятия и население. По оценкам Агентства по защите и развитию конкуренции РК, объем такого субсидирования может достигать 1,5% ВВП.

Сергей ДОМНИН

Все, что горит

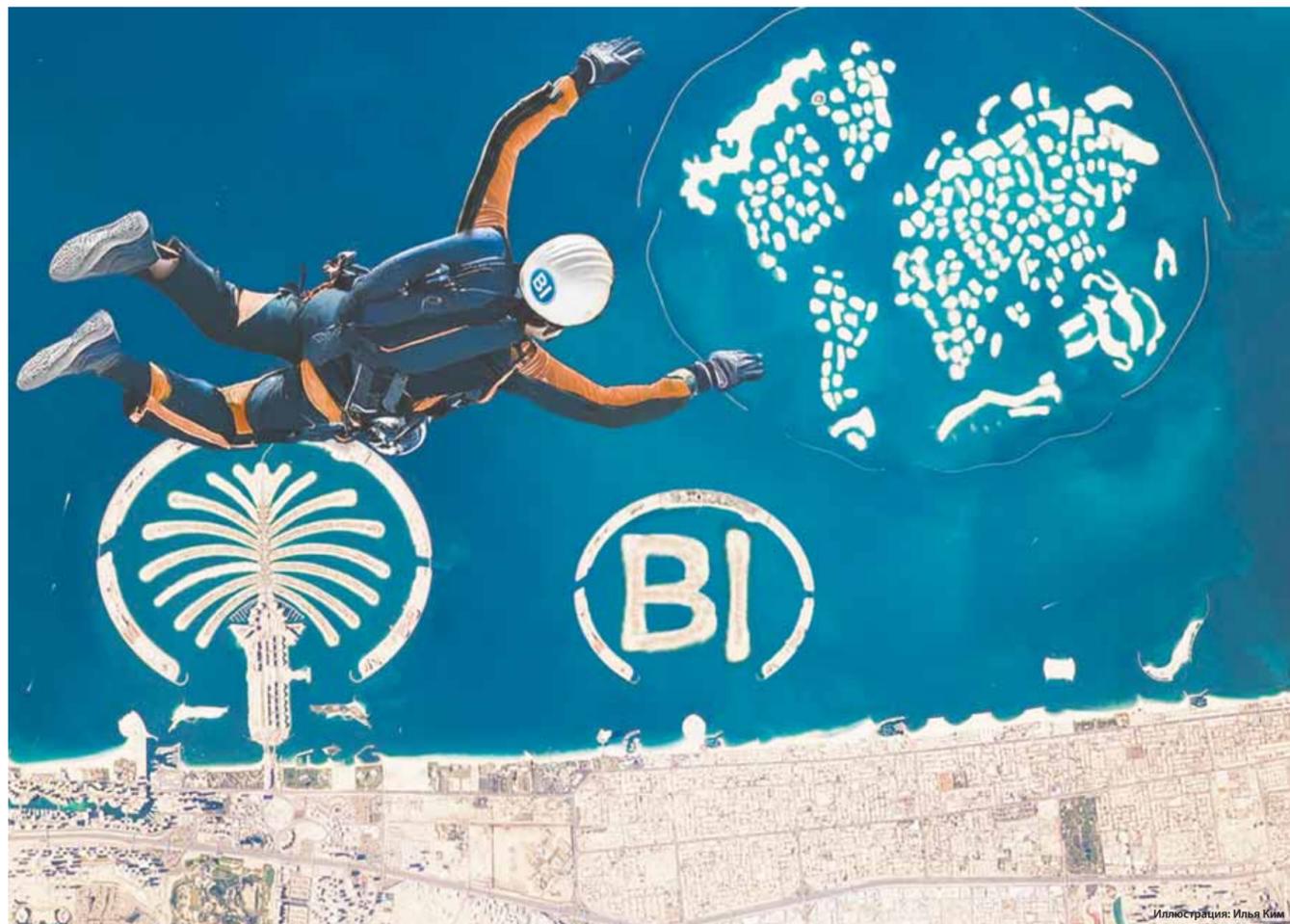
Упомянутое решение Минэнерго относится к оптовой реализации сжиженного нефтяного газа (СНГ), предназначенного для реализации на внутреннем рынке. Министерство устанавливает оптовый тариф в 45 тыс. тенге за тонну на период с 1 января по 30 июня 2025 года. Такое же значение предельной цены тонны СНГ было зафиксировано в приказе, регулирующем предельную цену на ресурс во второй половине 2024 года.

Почти одновременно Минэнерго вводит запрет на экспорт СНГ, кроме как в рамках особых случаев, чтобы избежать перетока нефтепродукта, который производители реализуют оптовикам ниже себестоимости: по оценкам Минэнерго РК, себестоимость производства сжиженного газа варьируется в диапазоне 60–70 тыс. тенге за тонну. В итоге и на уровне розницы, цены в которой также контролируются государством, сжиженный газ оказывается дешевле, чем если бы ценообразование на этот энергоноситель было справедливым и рыночным.

СНГ – не единственный энергетический товар, розничные цены на который находятся ниже уровня себестоимости. В Агентстве по защите и развитию конкуренции РК (АЗРК) в список энергетических продуктов, которые достаются конечному потребителю по цене ниже себестоимости, включают не менее пяти товаров.

«Во-первых, это все регулируемые товарные рынки, включая реализацию электрической энергии, товарного, сжиженного газа, бензина (АИ-92), дизельного топлива.

> стр. 3



Архипелаг VI

Казахстанский девелопер построит апартаменты на Dubai Islands

VI Group готовится объявить о старте продаж очередного зарубежного проекта – апартаментов на искусственных островах Dubai Islands в ОАЭ. Полтора месяца назад казахстанский застройщик начал продавать свои проекты в США.

Наталья КАЧАЛОВА

«Стратегия VI Group – расти в течение 10 лет в 10 странах», – делится планами в Instagram председатель совета директоров VI Group Айдын Рахимбаев.

До 2024 года компания успела реализовать проекты в Узбекистане, Азербайджане, Грузии,

Кыргызстане, Украине. В начале октября этого года девелопер анонсировал несколько проектов в США. ОАЭ станет седьмой страной, где VI Group намерен заняться строительством. С остальными тремя локациями в отделе развития девелопера пока не определились.

Забраться на пальму

Анонсировать свой дубайский проект VI Group планирует в начале декабря. Но некоторые детали «Курсиву» удалось узнать раньше официального старта продаж.

Котлованы под будущие дубайские многоэтажки VI Group роет на Central Island – самом большом из искусственных островов Dubai

Islands (ранее проект назывался Deira Islands и Palm Deira).

На первой линии северного побережья Central Island расположатся три восьмизатяжные башни проекта Flora с панорамным видом на море, в том числе из «пейзажного бассейна» (здесь и далее цитаты из буклетов GI Group). На юго-восточной части Central Island должны вырасти две 14-этажные башни в стиле «изысканного минимализма» Canal One and Harbour. С верхних этажей этих башен, вероятно, можно будет увидеть канал между островом и материком и «окружающие пейзажи».

> стр. 7

«День без покупок»

Как убить в себе шопоголика?

«День без покупок» в 2024 году отмечают 29 ноября. Какими акциями протест против перепотребления сопровождается в мире и стоит ли ждать подобные флешмобы в Казахстане – в материале «Курсива».

Самира САТИЕВА

Когда все вокруг составляют списки покупок на «черную пятницу», Алия занимается прямо противоположным: проверяет, все ли у нее есть,

чтобы не пришлось, не дай бог, 29 ноября идти в магазин за зубной пастой. Вернее, вообще идти в магазин в «черную пятницу», в «киберпонеделник» или, что еще важнее, в субботу, когда в мире будет отмечаться «День без покупок» – с тех пор как Алия провела пять лет в Канаде, для нее это значимая дата.

Официально «День без покупок» (Buy Nothing Day или BND) – это «международная акция протеста против чрезмерного потребления», которая проходит ежегодно в последнюю субботу ноября, сразу после «черной пятницы». Но «акция

протеста» – звучит угрожающе, а на британском сайте BND подчеркивается: «День без покупок» не означает конфронтацию, это не протест. Все, что мы просим людей сделать, это отключиться от шопинга, немного развлечься, использовать свое воображение и отказаться от потребительства на один день. Если люди посмеются над изобретательной и гениальной концепцией «Дня без покупок», значит, нам удалось привлечь их внимание и мы смогли открыть дверь для перемен».

> стр. 8



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



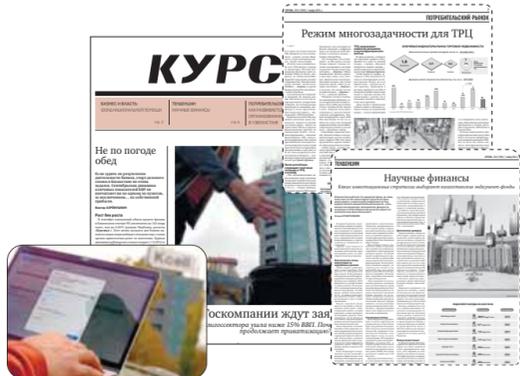
Фото: Shutterstock/viatrun

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года



Климатическая конференция в Баку: общее дело, разные интересы

Успешность реализации климатической повестки сегодня измеряется количеством выделенных на нее денег

Как и все международные форумы последнего времени, Двадцатая девятая Конференция сторон Рамочной конвенции ООН по изменению климата, проходившая в Баку с 11 по 22 ноября (а фактически завершившаяся лишь 24 ноября) и сокращенно именуемая КС29, стала ареной борьбы Глобального Юга и Глобального Севера. Поскольку конференция должна была определить новые объемы финансирования климатических программ, борьба шла за деньги.

Суть климатического конфликта заключается в следующем. Развивающиеся страны требуют исполнения девятой статьи Парижского соглашения, в которой сказано: «Стороны, являющиеся развитыми странами, предоставляют финансовые ресурсы для оказания содействия Сторонам, являющимся развивающимися странами». Причем они требуют предоставить финансовые ресурсы в достаточном объеме, то есть гораздо большем, чем развитые страны готовы выделить.

А Север делает акцент на тех положениях Парижского соглашения, которые содержат обязательства отказаться от использования ископаемого топлива. На прошлогодней Конференции сторон в Дубае был принят документ, призывающий к «переходу от ископаемого топлива» и достижению нулевого уровня выбросов парниковых газов к 2050 году.

Чтобы показать пример остальным участникам саммита, двадцать пять стран, среди которых Великобритания, Германия, Франция, Канада и Австралия, объявили о том, что не будут открывать больше угольных электростанций без оборудования для улавливания углерода.

Считайте нас бедными

Центральный принцип Рамочной конвенции ООН является «общая, но дифференцированная ответственность», означающая, что развитые страны (их перечень прилагается к документу) обязаны оплачивать расходы на адаптацию к изменению климата, компенсацию наиболее уязвимым странам и прочие климатические программы, а развивающиеся страны могут вносить свой вклад, но не обязаны. Конвенция составлялась в 1992 году, а с тех пор некоторые страны развились и разбогатели.

Поэтому сегодня европейцы настойчиво требуют включить в число развитых стран Китай, Сингапур, Южную Корею, ОАЭ и Саудовскую Аравию, а также Индию и Бразилию. Сами они предпочитают сохранять свой статус развивающихся стран. Наибольшее давление в Баку оказывалось на Пекин. Однако развивающиеся страны в массе своей на стороне Китая, тем более что он не только выделил для них 25 млрд долларов на различные экологические проекты с 2016 года, но и стал для многих крупнейшим торговым партнером и инвестором. Поэтому в итоговый текст КС29 о новой финансовой цели вошел лишь призыв к развивающимся странам на добровольной основе вносить свой вклад, в том числе через сотрудничество Юг-Юг.

Специальный представитель председателя КНР Си Цзиньпина вице-премьер Госсовета КНР Дин Сюэсян заявил, что принцип общей, но дифференцированной ответственности является краеугольным камнем в деле укрепления глобального управления климатом. При этом сам Китай, добавил Дин Сюэсян,



Николай КУЗЬМИН,
политолог

готов работать со всеми сторонами, руководствуясь концепцией построения сообщества единой судьбы человечества.

Фактор Трампа

Критическое отношение Дональда Трампа к климатической повестке всем хорошо известно. Его первые шаги по формированию своей администрации показывают, что оно не изменится.

11 ноября было объявлено о выборе бывшего представителя штата Нью-Йорк 44-летнего Ли Зельдина главой Агентства по охране окружающей среды. Тот пообещал восстановить доминирование США на энергетическом рынке, оживить автомобильную промышленность, чтобы вернуть американцам рабочие места, и сделать США мировым лидером в области искусственного интеллекта. А те правила, которые душат внутреннее производство, он намерен отменить в течение первых ста дней работы новой администрации. Речь может идти об отмене ограничений на выбросы CO₂ для транспортных средств и угольных электростанций, которые ввела администрация Байдена. Но это далеко не все.

Газета Washington Post опубликовала список из двенадцати крупных изменений, которые Трамп может внести в политику в области климата и окружающей среды. Прежде всего это повторный выход из Парижского соглашения по климату (формально



Фото: Maxim Shemetov Reuters

он состоится через год после того, как США объявят об этом). В рамках превращения Америки в энергетическую сверхдержаву он намерен выделить под добычу нефти множество богатых нефтяных земельных участков, находящихся в федеральном управлении климатом. При этом Трамп отменит ограничения на выброс



Фото: Maxim Shemetov Reuters

метана и штрафы на нарушителей этих ограничений. Будут отменены и субсидии для частных лиц и компаний для ускорения энергетического перехода на общую сумму в 390 млрд долларов, выделяемые в рамках исполнения Закона о снижении инфляции, принятого при Байдене.

Все эти действия Вашингтона не только скажутся на достижениях целей Парижского соглашения, но и послужат примером для подражания. Наиболее вероятным последователем США может стать Аргентина, делегация которой покинула КС29 вскоре после начала работы форума.

Эта странная Центральная Азия

Казахстан по любым критериям не относится к числу развитых стран, поэтому в грядущей борьбе за полтора градуса по Цельсию (цель Парижского соглашения) он будет скорее реципиентом, чем донором. Но наш министр энергетики на саммите не ограничился наблюдением за тем, как Глобальный Юг выкручивает руки богатым странам. Выпол-

тель Минэнерго оформил присоединение Казахстана к Декларации о трехкратном увеличении атомной энергетики к 2050 году, принятое на прошлогоднем саммите в Дубае. Президент призвал обратить внимание на Центральную Азию как на регион, не имеющий выхода к морю, а потому особенно страдающий от изменений климата. «Несмотря на то что на долю Центральной Азии приходится всего 1% глобальных выбросов, этот регион сталкивается с многочисленными климатическими рисками», – сказал он.

Отметим, что экологический форум подтвердил географическую аморфность самого понятия Центральная Азия. Специальная программа ООН для экономик Центральной Азии (СПЕКА) включает в нее не только привычную для нас пятерку «станов», но также Азербайджан и Афганистан. Фактически все «центральноазиатские» мероприятия на КС29, а их было немало, в обязательном порядке включали лишь Азербайджан.

Например, Международное агентство по возобновляемым источникам энергии совместно с Министерством энергетики Азербайджана учредило программу «Ускоренное партнерство в области возобновляемых источников энергии в Центральной Азии». На полях саммита президенты Казахстана, Азербайджана и Узбекистана подписали Соглашение о стратегическом партнерстве в области развития и передачи зеленой энергии. Наш министр экологии и природных ресурсов со своими коллегами из Азербайджана, Кыргызстана и Узбекистана, а также представителями Азиатского банка развития и Зеленого климатического фонда подписал декларацию «Партнерство в области изменения климата, ледников и трансграничного сотрудничества».

По предложению Азербайджана представители стран – участниц СПЕКА подписали Бакинское совместное заявление о создании Диалога СПЕКА по климату и инновациям – гибридной платформы государства, частного сектора и академических кругов, призванной содействовать



Рамочная конвенция ООН об изменении климата была принята в 1992 году и вступила в силу в 1994 году. Ее сторонами сегодня являются 196 государств и Европейский союз. В Конвенции определены общие направления деятельности по борьбе с глобальным изменением климата. Верховным органом Конвенции является ежегодная Конференция сторон (КС).



Парижское соглашение было принято на КС-21 12 декабря 2015 года, вступило в силу в 2016 году. Оно поставило цели: ● ограничить рост температуры в этом столетии до 1,5° Цельсия; ● обеспечить климатическое финансирование развивающихся стран; ● проводить регулярные обзоры вклада стран в сокращение выбросов. В 2018 году на КС-24 принят свод правил, конкретизирующих порядок выполнения Парижского соглашения (за исключением статьи 6, консенсус по которой был достигнут только в этом году на КС29).

продвижению регионального сотрудничества в области мер по борьбе с изменением климата, зеленых технологий и инноваций. Финансирование этой платформы будет осуществляться через Многосторонний целевой фонд СПЕКА.

Конечно, все эти мероприятия, программы и меморандумы могут быть полезными вне зависимости от того, кто был объединен под вывеской «Центральная Азия». Но не может не огорчать то, что на конференции в Баку ни разу не прозвучала согласованная позиция «канонической» «центральноазиатской пятерки», то есть тех стран, президенты которых 9 сентября в шестой раз встречались в Астане. А «международная субъектность и единство региона», о которых на этой встрече говорил президент Токаев, на КС29 никак не была продемонстрирована.

Что добились Конференция сторон?

Была согласована и принята Новая коллективная количественная цель по финансированию климата (NCQG). Объем финансирования со стороны развитых стран должен быть увеличен в три раза, с 100 млрд долларов в год до 300 млрд долларов в год к 2035 году. При этом финансирование со стороны всех участников и из всех государственных и частных источников

должно вырасти до суммы 1,3 трлн долларов.

По мнению многих экспертов, этого совершенно недостаточно для решения климатических проблем. Но это позволяет национальным правительствам стран Глобального Севера успешно достигать ключевых показателей климатической эффективности, а чиновникам международных организаций заявлять о достигнутом прогрессе и требовать от международных доноров новых денег для нового прогресса.

Были согласованы стандарты единого международного углеродного рынка, предусмотренного статьей 6 Парижского соглашения (торговля квотами). Разработка норм велась несколько лет, согласование проходило непростое, но вся работа была проведена до встречи в Баку, поэтому на КС29 произошло лишь ее официальное оформление.

Официально такая цель не ставилась, но Ильхам Алиев на открытии конференции сказал: «Азербайджан как председатель КС29 постарается внести свой вклад в поиск консенсуса между развитыми и развивающимися странами и наладить отношения между Глобальным Югом и Глобальным Севером». Этого добиться не удалось. Но, как сказал поэт, «за попытку – спасибо».

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А0507М5, 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

tnikolaeva@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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство
в Астане:

РК, 010000, г. Астана,
ул. Сейфуллина, 31.

Каб.: 203, 204.

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 РПЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Сжиженная реформа

Когда в Казахстане будут платить за энергоносители по рыночным ценам?

> стр. 1

На указанных энергетических товарных рынках введено прямое государственное регулирование оптовых и розничных цен. При этом правила ценообразования предусматривают включение всех необходимых затрат и нормы прибыли, необходимой для функционирования поставщиков регулируемых товаров, – рассказывает в ответе на запрос «Курсива» первый заместитель председателя АЗРК Рустам Ахметов. – Что касается других энергетических товарных рынков – оптовой реализации нефти, угля, то на них применяется не прямое административное регулирование через инструменты квотирования поставок на внутренний рынок – в отношении нефти и меры антимонопольного контроля – в отношении энергетического и коммунально-бытового угля».

В Минэнерго подтверждают, что себестоимость оптовой реализации товарного газа на внутреннем рынке значительно превышает утвержденные оптовые цены. Предельные розничные цены на этот энергоноситель регулируются Комитетом по регулированию естественных монополий Министерства национальной экономики РК (КРЕМ), который дифференцировал предельные конечные цены по 11 категориям, и между 7 из них осуществляется перекрестное субсидирование.

В энергоснабжении также применяется регулирование через механизм предельных цен и кросс-субсидирование. Как рассказывает в комментарии «Курсиву» заместитель председателя КРЕМ Мирас Зерипбаев, в соответствии с Правилами ценообразования на общественно значимых рынках, если в результате изменения удельного веса объема потребления населением и компаниями по дифференцированным тарифам

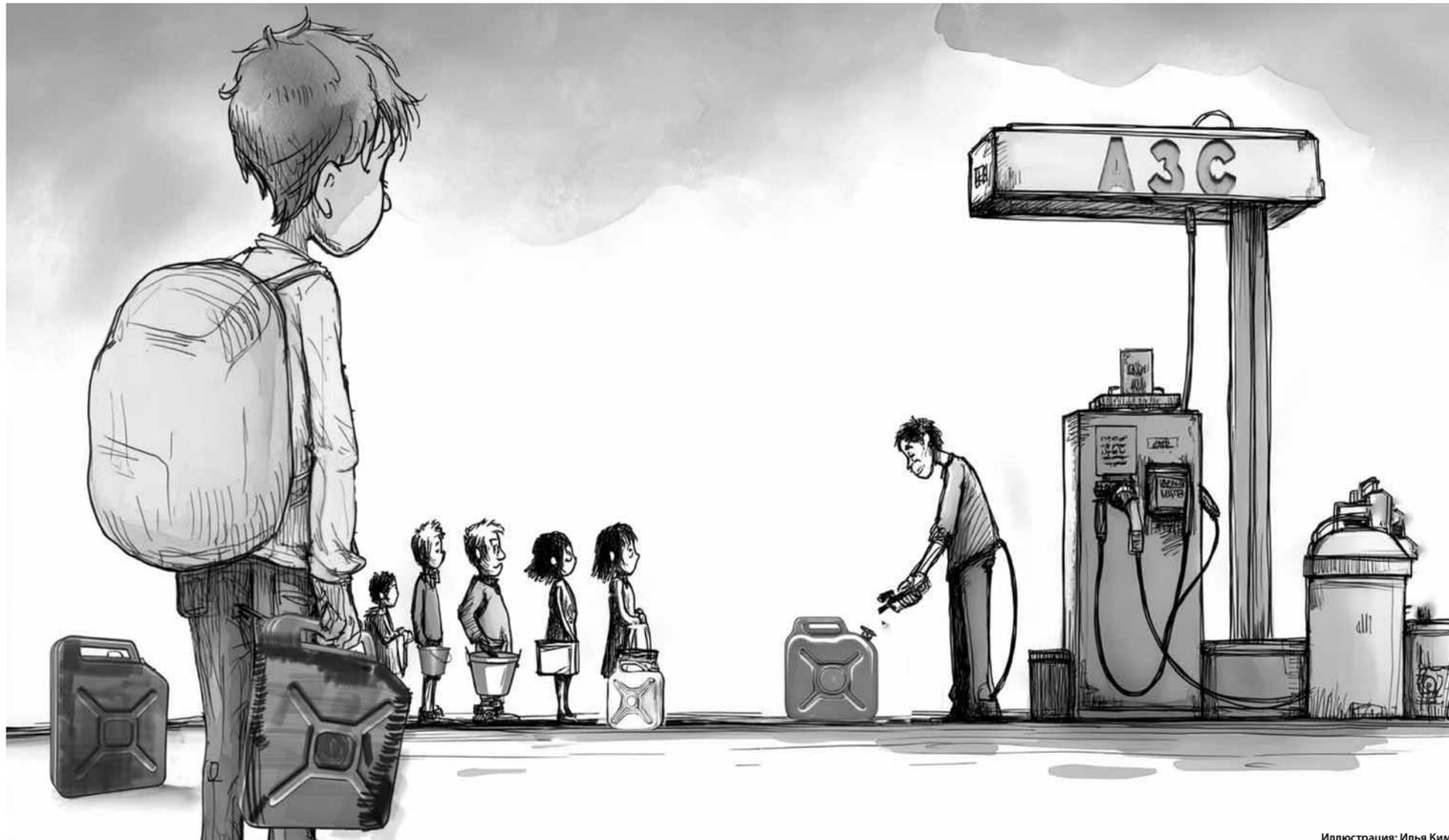


Иллюстрация: Илья Ким

снабжающая организация получает доход или убыток, КРЕМ может корректировать тариф. В АЗРК подчеркивают: механизм перекрестного субсидирования применяется также в отношении услуг теплоснабжения, газоснабжения и водоснабжения.

Тоже господдержка

Даже в окружении не страдающих от дефицита энергетических товаров соседей казахстанские розничные цены на топливо оказываются в числе наиболее низких. Например, цены на бензин АИ-95 среди соседей РК

ниже только в Туркменистане, при этом казахстанский бензин указанной марки на 17% дешевле, чем в России, и на 43% дешевле, чем в Кыргызстане. Аналогичная ситуация с ценами на дизтопливо: туркменская солярка дешевле казахстанской, но казахстанская стоит на 15% меньше, чем российская, и на 33%, чем та, которой заправляются кыргызстанцы. Казахстанский сжиженный нефтяной газ примерно в полуполовину дешевле российского и в 2,5 раза дешевле азербайджанского. Электроэнергия для домохозяйств в РК стоит

на 11% меньше, чем в РФ, и на 37% меньше, чем в КНР.

Благодаря низким ценам на энергоносители экономика получает скрытые субсидии, которые в одних случаях оплачивают производители за счет своей прибыли, в других – государство за счет денег налогоплательщиков, финансируя убыточные компании госсектора и инвестируя в непривлекательные из-за низких тарифов активы.

В АЗРК оценили объем этого субсидирования. «Средняя цена закупки нефти на внутреннем рынке сложилась на уровне \$30–35 за баррель, ниже экспортной цены на 50–60%, что позволяет оценить объем субсидирования внутреннего рынка за счет недоразработчиков в размере 1,47 трлн тенге [...] По информации, предоставленной НК QazaqGaz, за счет экспортной выручки осуществляется субсидирование внутреннего рынка, объем субсидирования составляет не менее 178 млрд тенге ежегодно», – отмечают в антимонопольном органе. В 36 млрд тенге оценивают в АЗРК субсидии потребителям электроэнергии. Общая сумма только по этим товарам сопоставима с 1,5% ВВП (2023).

Сдерживая рост цен, правительство получает более комфортный социальный фон. Однако за это приходится дорого платить. «Анализ рынков реализации нефти, нефтепродуктов, товарного и сжиженного нефтяного газа, электроэнергии показывает снижение их инвестиционной привлекательности, увеличение объемов импорта, незаконного экспорта и транзита», – указывают в ответе «Курсиву» эксперты АЗРК.

К числу других проблем, порождаемых такой политикой,

в антимонопольном агентстве относят распыление субсидий и рост государственных обязательств. В КРЕМ подчеркивают: «Регулирование тарифов может быть направлено на защиту уязвимых слоев населения, обеспечивая доступ к данной услуге по разумной цене». Но выполняется ли это условие? «Переплата малого и среднего бизнеса за электричество также отражается на стоимости потребляемых населением товаров, а государственный бюджет бездарно субсидирует затраты на электричество всех слоев населения, вне зависимости от статуса и социального положения», – приводит пример в АЗРК.

Медленно отпускаем

Вектор государственной политики в отношении цен на энергоносители обозначил майский указ президента Касым-Жомарта Токаева о мерах по либерализации экономики. В документе предписывается поэтапно отменять все прямые и косвенные ограничения рыночного ценообразования внутри и между секторами: упоминаются такие отрасли, как электро- и водоснабжение, водоотведение. На выполнение этой задачи отводится больше всего времени, дедлайн по ней – 31 декабря 2029 года. Однако первый этап должен стартовать уже в ближайшее время.

До 31 декабря 2027 года госорганы должны обеспечить отмену норм, «прямо или косвенно ограничивающих свободу формирования цен и тарифов, за исключением монопольных рынков». Эта норма касается большей части реализуемых в рознице нефтепродуктов. В Минэнерго добавляют: «Согласно Договору

о Евразийском экономическом союзе государства-члены в целях эффективного использования потенциала топливно-энергетических комплексов, а также обеспечения национальных экономик основными видами энергетических ресурсов осуществляют поэтапное формирование общих рынков на основе обеспечения рыночного ценообразования на энергетические ресурсы. В настоящее время в связи с государственным регулированием цен Казахстан является страной с наименьшей стоимостью ГСМ среди стран Евразийского экономического союза. С учетом вышеизложенного необходимо обеспечить плавное выравнивание цен с выработкой механизма поддержки социально уязвимых слоев населения».

Компенсационные меры для поддержки социально уязвимых слоев населения, согласно президентскому указу, должны быть подготовлены в срок до конца этого года. Решение Минэнерго оставить цены на сжиженный нефтяной газ без индексации еще на полгода показывает: в отношении потребителей этого вида топлива такие меры пока не разработаны либо вообще не предполагаются. Последний вариант выглядит вполне вероятным, учитывая комментарии главы Минэнерго Алмасадама Саткалиева о том, что приоритет на объемы производимого в стране сжиженного газа необходимо закрепить за нефтехимическими производствами.

Напомним, что именно либерализация цен на СНГ, который в западных регионах страны широко используется как топливо для автомобилей, стала спусковым крючком январских событий 2022 года.

Время для либерализации

Уходящий год принес много стресса. По данным Всемирного банка, в октябре 2024 года средняя цена нефти Brent была на 17% ниже, чем в аналогичный период 2023-го, цены на природный газ сократились на 11–26% (в зависимости от региона продаж), южноафриканский уголь – один из бенчмарков мировых цен на этот ископаемый ресурс – подешевел на те же 17%. Такое ралли цен на энергоресурсы – лишний повод напомнить о проблеме скрытого субсидирования национальных экономик за счет сниженных цен на энергоносители.

Международная энергетическая ассоциация, которая отслеживает изменения цен на ископаемое топливо и производимые из него энергетические продукты, в 2020 году отмечала, что период низких цен на нефть – лучшее время для того, чтобы сократить долю этих энергоносителей в своем топливно-энергетическом балансе. У правительств сокращаются возможности субсидировать внутренний рынок за счет экспортных цен. Да и рыночный уровень цен позволяет произвести «фазовый переход» не так болезненно.

В последнее десятилетие более десятка стран осуществили энергетические реформы с либерализацией цен. В 2017 году Индонезия начала постепенный процесс либерализации цен на топливо.

Правительство первоначально заморозило цены, но позже объявило о планах позволить рыночным механизмам влиять на ценообразование, хотя при этом сохраняло некоторые субсидии для смягчения воздействия на потребителей.

Египет в 2019 году обязался сократить субсидии на топливо на 40% в рамках программы экономических реформ, поддерживаемых МВФ. Это включало планы по устранению субсидий на электроэнергию и корректировке цен на топливо в соответствии с мировыми рыночными ставками. В 2020 году правительство Индии увеличило акцизные сборы на дизель и бензин, что позволило корректировать цены в ответ на колебания международного рынка. Страна отказалась от субсидий на дизель в начале 2010-х годов, переходя к более рыночной модели ценообразования. Начиная с 2020 года Малайзия начала еженедельно корректировать цены на бензин в зависимости от международных рыночных ставок и убрала максимальные ценовые ограничения, что стало значительным шагом к более рыночной структуре ценообразования.

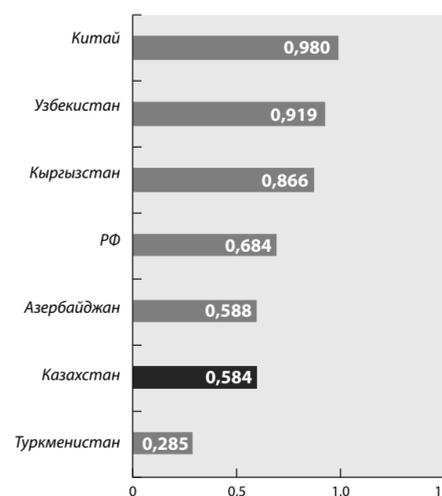
Сокращение или устранение субсидий на топливо часто происходит в рамках более широких экономических реформ, направленных на стабилизацию национальных экономик.

Розничные цены на различные виды энергоносителей в Казахстане и соседних странах

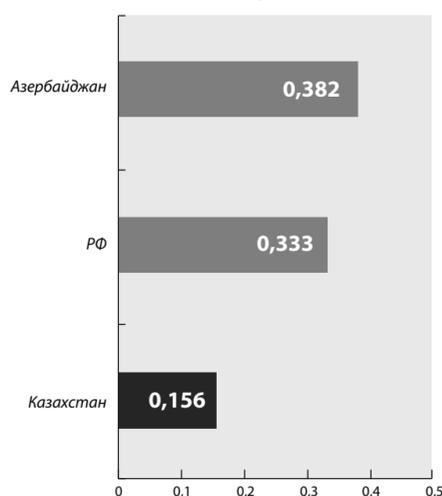
Бензин АИ-95 (ноябрь, 2024), \$ за литр



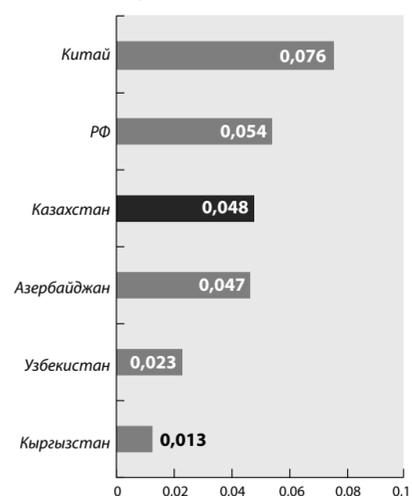
Дизтопливо (ноябрь, 2024), \$ за литр



Сжиженный нефтяной газ (ноябрь, 2024), \$ за литр



Электроэнергия для домохозяйств (март, 2024), \$/кВт·ч



ТЕНДЕНЦИИ

Меньше женщин и иностранцев

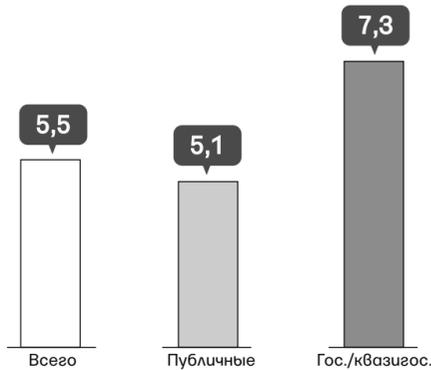
Тренды в советах директоров казахстанских компаний

Ассоциация Qazaq Independent Directors (QID)* подготовила «Обзор практики советов директоров Республики Казахстан (2024)». Исследование охватывает советы директоров 54 крупнейших публичных и непубличных компаний, 16 из которых относятся к государственному и квазигосударственному секторам. Приводим основные факты из обзора.

Численность советов директоров

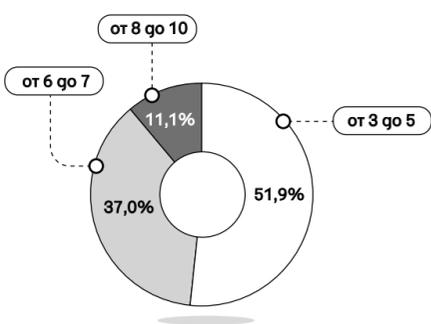
Средняя численность советов директоров (СД) всех казахстанских компаний, включенных в исследование, составляет 5,5 человека. При этом численность СД публичных компаний оказалась немного меньше (5,1 человека), а в государственных и квазигосударственных компаниях она была почти на треть больше – 7,3 человека.

Среднее количество членов СД



Численность советов директоров в рассмотренных казахстанских компаниях варьируется в диапазоне от 3 до 10 человек, при этом чаще всего встречаются СД численностью 3 и 5 человек (у более чем половины компаний, включенных в обзор, численность СД составляет 3–5 человек). Самая большая численность советов директоров (10 человек) у АО «НУХ «Байтерек» и АО «Казахстанская фондовая биржа».

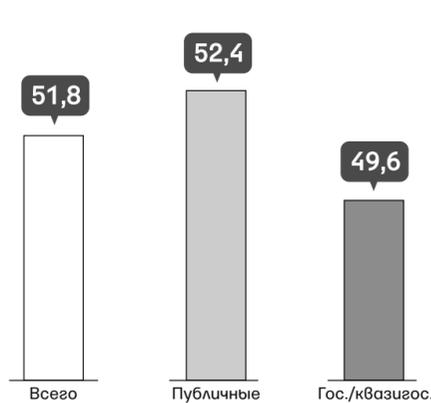
Количество директоров



Возраст

Средний возраст членов советов директоров всех рассмотренных в обзоре компаний составил 51,8 года, при этом примерно в 11% случаев компании не раскрывают даты рождения членов своих советов директоров. Авторы исследования отмечают, что директора в государственных и квазигосударственных компаниях почти на 3 года моложе своих коллег из публичных компаний.

Средний возраст, лет



Средний возраст всех председателей советов директоров – 52,4 года. При этом председатели СД государственных и квазигосударственных компаний почти на 7 лет моложе, их средний возраст равен 45,6 года.

Самому старшему из рассмотренных в обзоре председателей СД исполнилось 76 лет, он возглавляет совет директоров частной компании ALTYNCOLD plc на протяжении последних 11 лет.

Средний возраст независимых директоров составляет 55,2 года, что на 3,4 года больше, чем в среднем для всех членов СД рассматриваемых компаний (51,8 года).

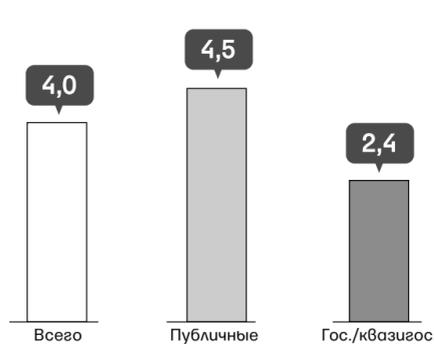
Срок работы в совете директоров

Средний срок работы членов советов директоров на 30 июня 2024 года составил 4 года. При этом срок работы неисполнительных директоров в публичных компаниях был равен 4,4 года.

Авторы обзора отмечают, что срок работы директоров в государственных и квазигосударственных компаниях почти в 2 раза короче его значений для публичных компаний. Более того, срок работы председателей советов директоров госкомпаний в текущей позиции составляет всего 2 года, а при ис-



Средний срок работы, лет



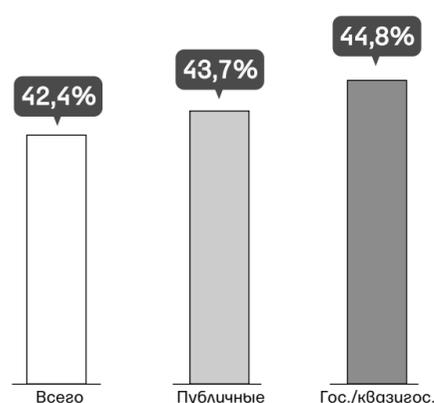
ключении из этого расчета председателя СД АО «Казахтелеком», 12 лет работающего в этой позиции, средний срок службы остальных 15 председателей советов директоров составит 1,3 года. Абсолютное большинство (62,5%) председателей советов директоров всех рассмотренных государственных и квазигосударственных компаний работают на этой позиции не больше года.

Срок работы председателей СД гос./квазигос. компаний, лет	Количество председателей СД гос./квазигос. компаний, чел.	Доля компаний
≤ 1	10	62,5%
2	3	18,7%
от 3 до 5	2	12,5%
> 10	1	6,3%

Независимые директора

Доля независимых директоров в общем количестве членов советов директоров рассмотренных компаний составила 42,4%, и она немного выше в публичных и государственных/квазигосударственных компаниях.

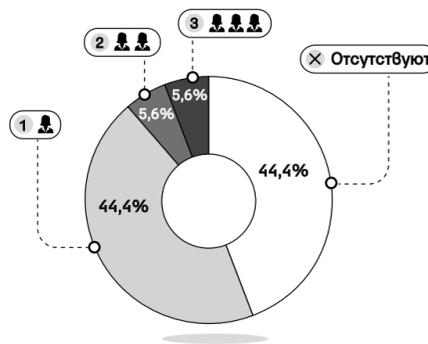
Доля независимых директоров



Женщины в советах директоров

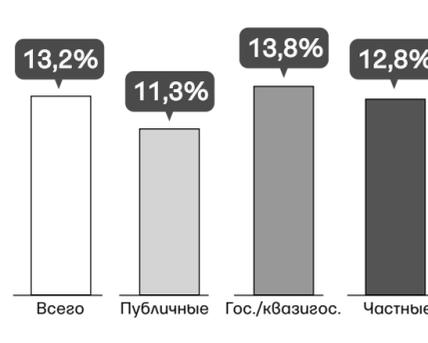
Представленность женщин в советах директоров, включенных в обзор казахстанских компаний, составляет 13,2%. Почти в половине из них (44,4%) женщины вообще не входят в состав советов директоров.

Количество женщин-директоров



Самая большая доля женщин была зафиксирована в компаниях с государственным и квазигосударственным участием – 13,8%, а в частных компаниях она оказалась немного ниже – 12,8%. В публичных компаниях этот показатель был самым низким – 11,3%.

Доля женщин-директоров



Авторы обзора отмечают, что с таким низким значением доли женщин в составе советов директоров (11,3%) казахстанская практика корпоративного управления публичных компаний занимает последнее место между Чили (11%) и Гонконгом (14%). Первое и второе места делят между собой Франция и Норвегия с долей женщин в составе советов директоров 45%.

Почти у трети государственных и квазигосударственных компаний, включенных в обзор, женщины отсутствуют в составе советов директоров, хотя существуют рекомендации типового кодекса корпоративного управления в контролируемых государством акционерных обществах о том, чтобы женщины составляли «не менее тридцати процентов от общего количества членов совета директоров». Три компании следуют этим рекомендациям: АО Qazaqstan Investment Corporation (50,0%), АО «Отбасы банк» (40,0%) и АО «Казахстанская фондовая биржа» (30,0%).

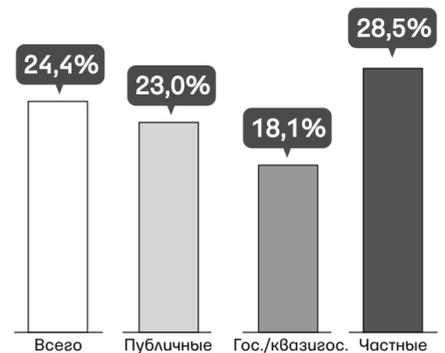
В казахстанской практике есть свои лидеры в отношении доли женщин в советах директоров, это АО «АзияАгроФуд» (66,7%), АО «Баян Сулу» (60,0%) и АО «АлмаТел» (40,0%).

Доля женщин среди председателей советов директоров составляет 9,3% (это пять женщин), что почти на треть ниже их доли среди всех членов советов директоров (13,2%).

Иностранные директора

Доля иностранных директоров в общей численности рассматриваемых советов директоров составила 24,4%, при этом в компаниях с государственным и квазигосударственным участием она была на треть ниже (18,1%), а в частных компаниях – на 4 процентных пункта выше (28,5%).

Доля иностранных директоров



Доля независимых директоров среди иностранных членов СД составила 59,7% от 72 иностранных директоров, что в 2,4 раза выше их доли среди всех членов советов директоров всех компаний (24,4%). С другой стороны, чуть больше трети всех независимых директоров являются иностранцами (43 человека, или 34,4%).

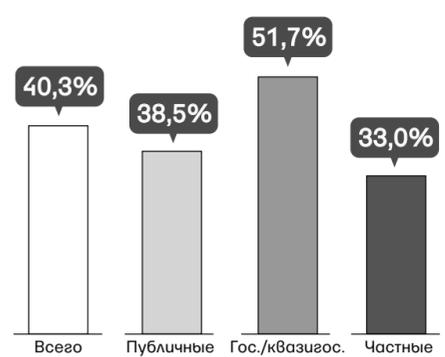
На уровне отдельных компаний представленность иностранцев распределена неравномерно: 28 компаний не имеют в составе СД иностранных директоров, а в советах директоров четырех компаний работают только иностранцы: АО KMF, АО «КоЖаН», АО «Матен Петролеум» и АО Nostrum Oil&Cas.

Авторы обзора отмечают также низкий уровень раскрытия информации о гражданстве членов советов директоров – у 35% из них гражданство не указано. С учетом результатов ограниченного дополнительного анализа открытых источников удалось установить гражданство 36 иностранных членов СД, представляющих 11 стран. В частности, 13 человек имеют гражданство КНР и по 7 человек имеют гражданство Великобритании и США. Остальные страны в основном представлены одним-двумя членами СД. Гражданство еще 36 иностранцев установить не удалось.

Новые директора

За период с 1 января 2023 года по 30 июня 2024 года в советы директоров всех компаний было избрано 119 новых членов (или 40,3% от общего числа всех членов СД). При этом в компаниях с государственным и квазигосударственным участием более половины (51,7%) членов СД – это новые директора, а в частных компаниях их доля составляет 33,0%.

Доля новых директоров



39 казахстанских компаний из 54 (72,2%) в той или иной степени обновили состав совета директоров, причем четыре из них обновили его полностью. Это АО «КоЖаН», АО «Синоазия БиЭндАр», АО «Шубарколь комир» и АО First Heartland Jusan Bank.

Средний возраст всех новых директоров составляет 48,9 года, что ниже среднего возраста текущих составов всех советов директоров (51,8 года).

Кроме того, авторы отчета отмечают, что снижается как доля женщин, так и доля иностранцев среди новых членов советов директоров во всех рассмотренных компаниях.

В 20 компаниях (37,0%) сменился председатель совета директоров, при этом в государственных и квазигосударственных компаниях новые председатели были избраны в 10 из 16 рассмотренных государственных и квазигоскомпаний (это составляет 62,5%).

Размер вознаграждения

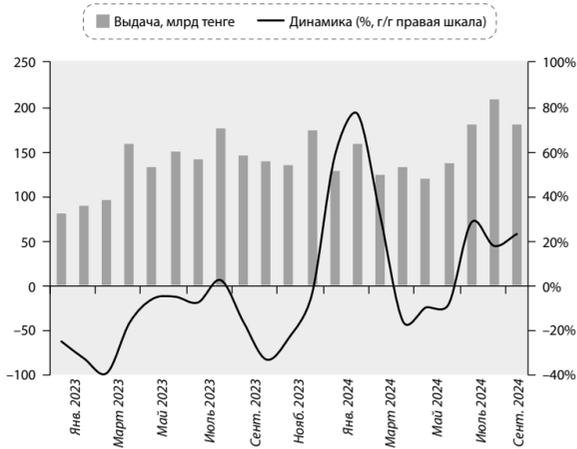
Только шесть компаний из 54 рассматриваемых в обзоре (11,1%) раскрывают детальную информацию о размере базового и дополнительного вознаграждения членов СД. В годовых отчетах и/или финансовой отчетности 35 компаний (64,8%) удалось найти информацию о размере вознаграждения членов СД, а три компании не раскрыли в своих годовых отчетах никакие данные о размере вознаграждения совета директоров или ключевого управленческого персонала. Авторы исследования отмечают, что в Европе и США такая информация раскрывается в полном объеме и является стандартом для корпоративной отчетности публичных компаний.

Размеры вознаграждений сильно разнятся от компании к компании. Например, три компании указали в годовых отчетах, что члены их СД не получали никакого вознаграждения. Самая большая верифицированная сумма вознаграждения всем членам совета директоров, эквивалентная 574 млн тенге, была у компании Nostrum Oil & Cas plc. У 22 компаний (62,9% от 35 раскрывших эту информацию) сумма вознаграждений всему совету директоров была меньше 100 млн тенге.

* «Обзор практики советов директоров Республики Казахстан (2024)» подготовлен Ассоциацией QID при содействии АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) и Научно-исследовательского центра MIND Maqst Narikbayev University и представлен на Национальном форуме по корпоративному управлению 7 ноября 2024 года в Астане.

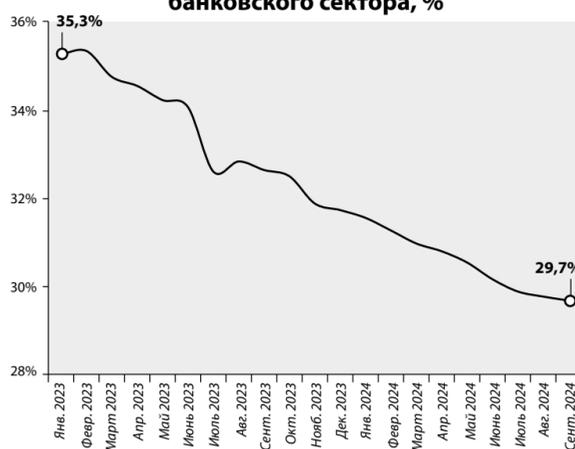
ЭКСПЕРТИЗА

Объем новых ипотечных займов и динамика



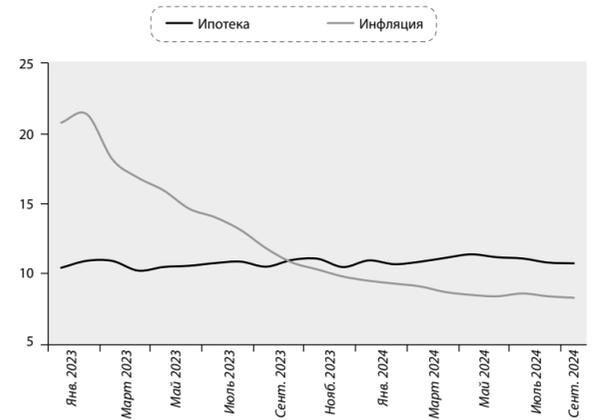
Источник: Нацбанк РК

Доля ипотеки в розничном портфеле банковского сектора, %



Источник: Нацбанк РК

Средневзвешенные ставки на ипотечные займы и инфляция, %



Источник: Нацбанк РК, БНС АСПР РК



Квадратные цены

Ипотечное кредитование растет из-за удорожания жилья

В прошлом году ипотечное кредитование ушло в минус, но по итогам трех кварталов 2024-го оно продемонстрировало двузначный рост. Почему это нельзя расценивать как начало новой фазы ажиотажного спроса на жилье?

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research запускает ежеквартальный обзор ипотечного кредитования, чтобы анализировать точки роста и стресса в этом сегменте бизнеса. По итогам трех кварталов 2024-го фиксируется заметное оживление: сумма новых ипотечных займов выросла на 17% по отношению к результату первых девяти месяцев прошлого года. На контрасте с результатами девяти месяцев 2023 года, когда объем новых кредитов просел на 15,7%, может показаться, что формируется новая фаза ажиотажного спроса на жилье с последующим его удорожанием. Но характер текущей динамики говорит о том, что ипотечное кредитование движется по инерции от воздействия предыдущих политических и экономических решений.

Накопить на квартиру

Для понимания текущей ситуации на рынке ипотечного кредитования следует вспомнить события, приведшие к бурному росту ипотечного кредитования в 2021–2022 годах, и последовавшие за этим эффекты.

В 2021 году стартовала президентская инициатива по досрочному использованию пенсионных накоплений граждан, объявленная во втором послании Касым-Жомарта Токаева народу. Вкладчики ЕНПФ получили право использовать пенсионные накопления, превышающие порог достаточности, для решения квартирного вопроса. Были предусмотрены два канала распределения пенсионных средств: прямым образом в сделках по приобретению жилья и опосредованно через кредитный механизм (погашение действующей или оформление новой ипотеки, а также пополнение вклада в системе жилищных строительных сбережений).

По расчетам правительства, уже в 2021 году порядка 700 тыс. вкладчиков ЕНПФ могли воспользоваться пенсионными излишками для улучшения жилищных условий, лечения или перевода в страховую компанию. Предсказуемо львиную долю из-

ятых денег получил рынок жилья, что вызвало бурный рост ипотечного кредитования: в 2021 году изъятия для улучшения жилищных условий составили 2,5 трлн тенге (без учета возвращенных в ЕНПФ средств). Дополнительное финансирование в виде действовавшими на тот момент госпрограммами льготной ипотеки привело к увеличению объема новых ипотечных займов на 80,1%, до 1,7 трлн тенге.

Количество сделок купли-продажи жилья выросло на 96,8% (почти до 95 тыс.), соответственно возросший спрос в условиях нехватки новых площадей подтолкнул цены вверх. В реальном выражении новые квартиры подорожали на 16,6% (декабрь 2021-го к декабрю 2020-го), ограниченное предложение которых вызвало рост цен на вторичке (+24,3%). Причем в ключевых сегментах спроса на жилье в Астане и Алматы квартиры (в отдельных сегментах) дорожали быстрее, чем в среднем по стране.

Импульс продолжился в 2022 году, по итогам которого из ЕНПФ на улучшение жилищных условий было выплачено 720,6 млрд тенге. Более чем трехкратное сокращение изъятий из пенсионного фонда уменьшило относительную динамику новых ипотечных займов до 12,5%, но в абсолютных величинах был установлен рекорд – почти 2 трлн тенге новых ипотечных займов. В реальном выражении жилье продолжило дорожать: новые квартиры прибавили в цене 15,6%, вторичное жилье выросло на 21,6% (декабрь 2022-го к декабрю 2021-го).

Понадобилось два года для того, чтобы иссяк основной объем пенсионных накоплений, доступных для изъятия. В 2023-м из ЕНПФ на улучшение жилищных условий было выплачено 176,1 млрд тенге (за первые девять месяцев – порядка 122,4 млрд тенге). Четырехкратное сокращение объема изъятий затормозило ипотечное кредитование в минувшем году до 1,6 трлн тенге новых займов. Но при этом в абсолютных цифрах это был третий результат в ретроспективе пяти лет. В относительном выражении ипотечное кредитование впервые после старта президентской инициативы откатилось на 17,2%.

Жара близко

Уже в конце 2021 года правительство начало принимать меры, чтобы остудить рынок недвижимости. Поскольку к тому моменту на рынке ипотеки тон задавали льготные продукты (доля которых по итогу 2021 года

составила 95,2%), кабинет зашел с этой стороны. Тогда действовали две программы – «7-20-25» и «Баспана Хит», последняя была закрыта в конце 2021-го.

Добавим, что казахстанцы отдавали предпочтение программе «Баспана Хит», поскольку по ней можно было приобрести вторичное жилье по ставке из расчета «базовая ставка Нацбанка плюс 1,75%». Например, по итогам 2021-го объем выдачи по госпрограмме «Баспана Хит» достиг 237,3 млрд тенге. Тогда как объем выдачи по программе «7-20-25» составил порядка 187,3 млрд тенге. Итого по обеим программам – 424,6 млрд тенге.

В результате этого объем спроса перетек в программу «7-20-25», которая в отличие от «Баспана Хит» финансировала покупку только нового жилья. По итогам 2022 года объем выдачи по программе «7-20-25» составил 427,5 млрд тенге. Но власти ограничили лимит финансирования этой программы до 100 млрд тенге на 2023 год.

Были ужесточены также условия по продуктам системы жилищных строительных сбережений, оператором которой является Отбасы банк. Согласно данным банка, в 2022 году было выдано 79,9 тыс. кредитов, из которых 68% составляли промежуточные займы. Для пояснения: промежуточный заем позволял клиенту Отбасы банка обойти условие по накоплению депозита в системе жилищных строительных сбережений не менее трех лет. Нужно было оформить «промежуточный» вклад в размере не менее 50% от стоимости жилья, что давало право на кредит по относительно дешевой ставке, которая спустя три года снижалась до минимальных значений. Как отмечают аналитики Нацбанка, большая часть промежуточных займов, оформленных в 2022 году, выдавалась со ссоченным показателем, равным нулю, то есть у таких клиентов Отбасы банка отсутствовали накопленные средства на момент оформления займа.

В 2023 году были выставлены требования ожидать от трех месяцев до года, прежде чем клиенты Отбасы банка смогут оформить ипотеку, несмотря на наличие 50% стоимости жилья. В 2023 году банк выдал 64,8 тыс., или на 19% меньше показателя предыдущего года (в структуре займов 61,6% занимали промежуточные займы). В результате объем выдачи Отбасы сократился на 22,7% – с 1,4 трлн тенге в 2022 году до 1,1 трлн тенге в 2023-м.

Цены дали рост

Поэтому 2023-й, по итогам которого объем новых ипотечных кредитов сократился на 17,2%, оказался годом адаптации к новым условиям (в первую очередь к возросшим ценам) как для банковского сектора (включая Отбасы), так и для потенциальных заемщиков.

Приспособление к новым условиям, судя по статистике за девять месяцев 2024-го, прошло успешно. За этот период объем новых ипотечных займов вырос до 1,4 трлн тенге, что на 17% больше, чем в аналогичном периоде минувшего года. Относительная динамика в этом случае не самый важный показатель. В абсолютных значениях текущий объем новых займов сравнялся с уровнем, зафиксированным в январе – сентябре 2022-го, по итогам которого был установлен годовой рекорд по сумме выданных ипотечных кредитов.

Но приближение к предыдущему рекорду в текущем году не свидетельствует о перегреве рынка жилья. На это указывают следующие цифры. Во-первых, номинальная динамика в 17% роста выдачи новых ипотечных кредитов не учитывает удорожание жилья, которое затормозилось, но не прекратилось с исчерпанием пенсионных денег и после ужесточения условий льготной ипотеки в виде ограничения финансирования госпрограммы «7-20-25». К примеру, расчеты Kursiv Research показывают, что средняя сумма кредита в рамках госпрограммы «7-20-25» по итогам девяти месяцев 2024-го составила 16,9 млн тенге, тогда как аналогичный показатель по итогам 2022 года, согласно данным оператора этой программы Казахстанского фонда устойчивости, был на уровне 14,6 млн тенге. Во-вторых, количество сделок купли-продажи жилья, достигнув 304,4 тыс. договоров, оказалось на 16,4% меньше, чем в аналогичном периоде 2022-го (к девяти месяцам 2023 года зафиксирован рост на 13,4%).

По нашим приблизительным расчетам (поскольку Отбасы банк предоставил статистику выдачи по состоянию на 8 ноября вместо запрошенных итогов трех кварталов 2024-го), текущая доля льготных продуктов в сегменте ипотечного кредитования составила порядка 80%. Причем преимущественно льготные продукты обеспечивает именно оператор системы жилищных строительных сбережений. Если Отбасы за чуть более чем десять месяцев выдал кредиты на 1,021 трлн тенге, то коммерческие банки по линии «7-20-25» выдали всего 74,9 млрд тенге льготной ипотеки.

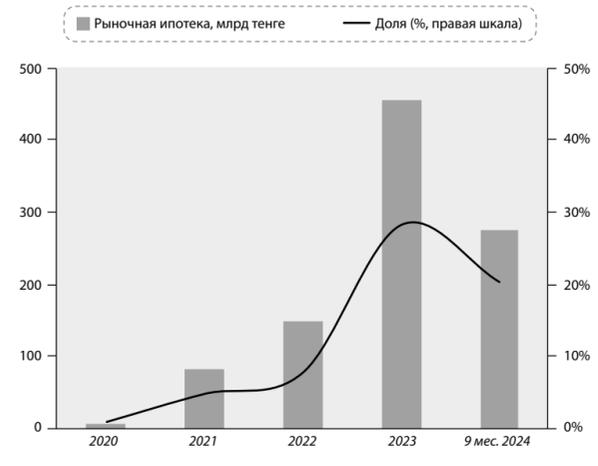
Отчасти кредитная активность Отбасы была спровоцирована информационным фоном. В середине 2024 года глава Министрства труда РК Светлана Жакупова заявила, что согласна с рекомендациями экспертов о необходимости прекращения досрочного изъятия накоплений из пенсионного фонда. В результате в январе – сентябре 2024 года выплаты на улучшение жилищных условий достигли 248 млрд тенге, или в 2 раза больше, чем в аналогичном периоде 2023-го.

Незначительный импульс кредитной активности Отбасы банка придали стартовавшие в текущем году два продукта – «Отау» и «Наурыз», которые предусматривают льготный кредит даже при первоначальном взносе от 20% от стоимости жилья. На начало второй декады ноября по двум этим программам было выдано 7,4 тыс. займов на 182,9 млрд тенге – по сравнению с общей выдачей Отбасы (уже упоминавшиеся 1,021 трлн тенге) это мизерный вклад.

После завершения «набега» на Отбасы, спровоцированного негативным информационным фоном, кредитная активность банка перейдет на умеренные темпы. Кроме того, в условиях возросших цен на жилье и ограничения бюджета программы «7-20-25» в текущем году ожидается сокращение количества заключенных договоров до 5,5 тыс. (расчеты Kursiv Research). В 2023 году – 6,1 тыс. займов.

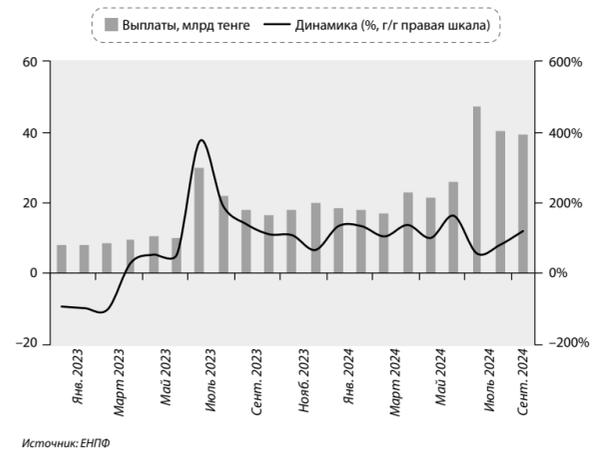
Описанные выше обстоятельства указывают на отсутствие причин для бурного роста ипотечного кредитования и ажиотажного спроса на рынке жилья в среднесрочной перспективе.

Объем рыночной ипотеки и динамика



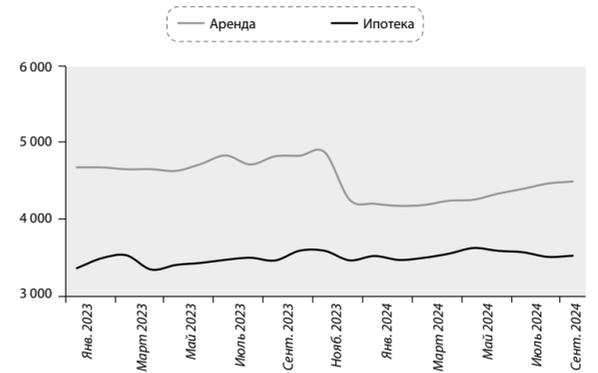
Источник: расчеты Kursiv Research по данным Нацбанка РК

Объем выплат ЕНПФ на улучшение жилищных условий и динамика



Источник: ЕНПФ

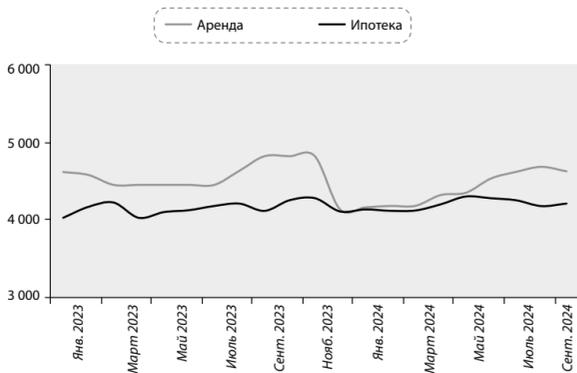
Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по ипотеке в среднем по Казахстану (тыс. тенге за 1 кв. м)*



* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным Нацбанка РК и БНС АСПР РК

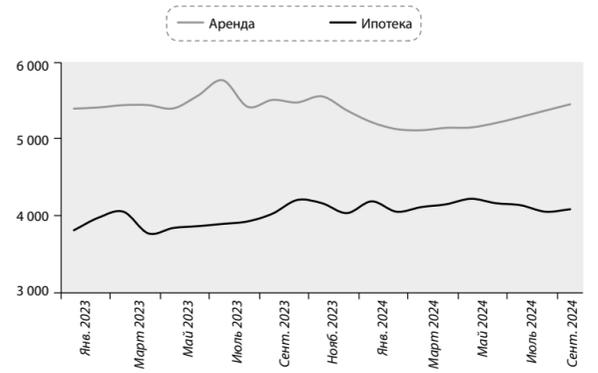
Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по кредиту в среднем по Астане (тыс. тенге за 1 кв. м)*



* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным Нацбанка РК и БНС АСПР РК

Стоимость аренды и размер ежемесячного платежа по кредиту в среднем по Алматы (тыс. тенге за 1 кв. м)*



* Первоначальный взнос – 30%, срок – 20 лет.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным Нацбанка РК и БНС АСПР РК

Архипелаг VI

Казахстанский девелопер построит апартаменты на Dubai Islands

> стр. 1

Порог входа в дубайский проект VI Group для частных инвесторов – около \$65 тыс. Это предоплата за апартаменты с одной спальней минимальной площади 62 «квадрата» в самом бюджетном из проектов – одной из двух башен Canal One and Harbour. Еще \$260 тыс. инвестору придется заплатить в течение срока строительства, то есть в ближайшие два-три года. В проекте Flora цены на треть выше, а минимальные площади больше – от \$7,3 тыс. за «квадрат» и от 77 «квадратов».

«Первоначально 20% предоплата плюс 4% земельный налог. Далее в течение срока строительства равными долями оплачивается еще 30%. Оставшиеся 50% – к моменту передачи ключей», – описывают схему финансирования проекта в отделе продаж VI Group.

Строить и продавать свои проекты в Дубае VI Group будет в партнерстве с местным девелопером – Prestige One. Эта компания выкупила землю под проект у государственного девелопера Nakheel. Она же будет реализовывать большую часть апартаментов. К примеру, в проекте Flora VI



Иллюстрация: Илья Ким

Group на старте продаж планирует взять на себя продажу только каждого седьмого лота – 34–36 из 252 апартаментов на седьмых этажах башен по флангам и на пятом этаже центральной башни.

знака бесконечности (построен в 2016-м). До аэропорта Дубая от Dubai Islands можно доехать за 30 минут, до Dubai Mall – за 40–45 минут.

Участники дубайского рынка благосклонно относятся к проектам Nakheel. «Nakheel знаменит своими iconic-проектами и нормальным в сравнении с Damas (еще один крупный строительный холдинг в ОАЭ. – «Курсив») качеством. Учитывая Seaview и их умения и опыт в создании инфраструктуры, проект обещает быть интересным. Из известных мне минусов – «маленькие участки», – делится мнением о проекте один из игроков рынка.

Цены, озвученные отделом продаж казахстанского девелопера в Дубае (от \$5,3–5,5 тыс. за «квадрат») на фоне других проектов на Dubai Islands выглядят приемлемыми. К примеру, в проекте ЖК Treppan Living (застройщик Fakhruddin Properties, срок сдачи 2026 год) цены стартовали с \$6,8 тыс. за «квадрат», а сейчас минимальный ценник в этом проекте – \$8,9 тыс. за «квадрат».

Со щитом или на щите?

Анонсы зарубежных проектов крупнейшего казахстанского девелопера совпали с рекордной активностью казахстанцев на зарубежных рынках, которую брокеры фиксируют в 2024 году.

По итогам 10 месяцев текущего года количество заявок от инвесторов из Казахстана, по данным Tranio, оказалось на 17,8% выше аналогичных показателей минувшего года. Интерес к зарубежной недвижимости со стороны казахстанцев в этом году превысил даже пиковые показатели 2021-го, достигнув максимума за шесть лет наблюдений.

Но по странам тренды отличаются. Так, спрос и чек на

покупку недвижимости в США у казахстанских инвесторов растет (+13,2% заявок, +15% средний чек год к году). Сейчас страна, по данным Tranio, на пятом месте по популярности у казахстанских покупателей зарубежной недвижимости.

Интерес к недвижимости ОАЭ среди покупателей из Казахстана рос с 2021 года, достигнув пика в минувшем году. Текущий 2024-й показал снижение как количества запросов (–21,2% год к году), так и медианного бюджета (–13% к 2023-му, –49% к 2022-му).

И все же ОАЭ сохраняют позиции в тройке лидеров спроса. С долей 12,3% от суммы всех заявок страна, по данным Tranio, находится на втором месте по популярности у казахстанцев (на первом – Таиланд, на третьем – Турция). И в ближайшее время, по мнению экспертов, ОАЭ и, в частности, Дубаю удастся сохранить лидирующие позиции. А казахстанскому девелоперу – успешно реализовать свои проекты.

«Да, рынок Дубая перепродан (overbought), но он может таким оставаться достаточно долго. Дубай оказался бенефициаром как релокации из России и Украины, так и отъезда состоятельных людей из Англии и ЕС. Африка также добавляет богатой миграции. Легкость получения ВНЖ, безопасность, минимальное налогообложение, банки более расслаблены в отношении происхождения капитала – вот рецепт успеха Дубая, – уверен партнер Scott Holland | CBRE в Центральной Азии и Казахстане Евгений Долбиллин. – Мне кажется, у VI все должно получиться. Спрос сохраняется, и он не ослабнет сильно в ближайшей перспективе. Изменить ситуацию может только общемировая рецессия. Любые другие геополитические события и потрясения в мире только усилят интерес к Дубаю. ОАЭ – это такой safe heaven, и клиенты согласны платить премию (высокий ценник) за право жить там, то есть за недвижимость».

Диверсификация Востока

Брокер Tranio остывание рынка ОАЭ связывает отчасти с цикличностью рынка, отчасти – со смещением интереса инвесторов на новые рынки региона – другие эмираты ОАЭ, Оман, Катар и Саудовскую Аравию.

«Инвесторы, вложившиеся в недвижимость Дубая два года назад, приближаются к сдаче проектов и начинают фиксировать прирост стоимости активов. Часть – выходит из прежних метров в поиске свежих спекулятивных сценариев, но уже с запросом на доступный сегмент (чаще в формате пакетных сделок), часть – диверсифицирует портфель альтернативным продуктом на молодых рынках Рас-эль-Хаймы и Омана, где порог входа ниже, чем на развитом рынке Дубая», – делится наблюдениями сооснователь и управляющий партнер Tranio Михаил Буланов.

На молодых рынках, по словам аналитиков, покупатели недвижимости видят возможность «зайти в Дубай несколько лет назад». Здесь пока меньше конкуренция, есть дефицит предложения, на котором можно отыграть лишние проценты доходности, и ниже порог входа. То есть условную

Palm Jumeirah в новых локациях пока еще можно купить с чеком до \$300 тыс. В то время как самая «дешевая» сделка с off-plan-апартаментами на самой «пальме» за последние полгода – \$1,1 млн (проект Ellington Beach House, Palm Jumeirah, одна спальня, площадь 116,96 кв. м). Медианный бюджет за октябрь–ноябрь (21 сделка) составил \$2,65 млн, средний – \$4,5 млн. Средняя цена квадратного метра – \$13,75 тыс.

Казахстанцы с крупным капиталом рассматривают еще один активно растущий рынок региона – Саудовскую Аравию. Объем сделок в Эр-Рияде и Джидде во втором квартале 2024-го вырос на 51 и 43% соответственно относительно аналогичного периода 2023-го. С начала 2020 года среднегодовой прирост стоимости вилл в Эр-Рияде составил 12,2%, квартир – 11,7%. В этой локации наших соотечественников привлекает возможность получения «золотой визы» за инвестиции от \$1,07 млн. Учитывая, что на эту сумму можно взять несколько объектов, медианный бюджет среди покупателей из Казахстана, по данным Tranio, оказался чуть ниже миллиона – \$942 тыс.

Государственная компания Nakheel осваивает искусственный архипелаг с 2004 года. Изначально эта группа островов должна была дополнить Palm Jumeirah. Но из-за финансового кризиса 2007–2008 годов проект был заморожен. Сейчас реализация проектов в этом районе возобновилась. Застройщики возводят здесь как многоэтажки, так и виллы с таунхаусами. Предполагается, что на пяти островах – The Central Island, Marina Island, Shore Island, Golf Island и Elite Island – появятся отели, торговые центры, развлекательные заведения, гольф-клуб и жилые резиденции в формате вилл и комплексов апартаментов с курортным сервисом и премиальной инфраструктурой. Острова с материком соединяет мост Infinity с аркой в форме

В каких зарубежных странах казахстанцы покупают недвижимость

По итогам 10 месяцев 2024 года самыми популярными направлениями для покупки недвижимости у казахстанцев, по данным брокера Tranio, остаются Таиланд (20,8% всех заявок), ОАЭ (12,2%) и Турция (11,3%).

Наталья КАЧАЛОВА

Тройка самых привлекательных для покупки недвижимости стран не изменилась за последний год, как и медианный бюджет по всем зарубежным направлениям (\$235 тыс.). Однако в структуре спроса со стороны казахстанцев заметны изменения. По всем трем топовым направлениям снизился как доля заявок, так и бюджет. В то же время инвесторы начинают интересоваться новыми, ранее не столь популярными локациями, и как раз там бюджеты растут.

«Если по итогам 10 месяцев 2023 года спрос казахстанцев был сконцентрирован в пяти регионах-лидерах – больше 73% заявок приходилось суммарно на Таиланд, ОАЭ, Францию, Турцию и Испанию, – то в 2024 году запрос инвесторов стал более диверсифицированным – на топ-5 приходится уже 60% заявок», – делится наблюдениями сооснователь и управляющий партнер Tranio Михаил Буланов.

Топы теряют бюджеты

По итогам 10 месяцев текущего года доля заявок на недвижимость Таиланда (страна – лидер рейтингов 2023, 2024 годов) снизилась на незначительные 1,7%, а вот бюджет сократился сразу

на 14% год к году – до \$121 тыс. И это самый низкий медианный бюджет среди первой десятки стран, где казахстанцы предпочитают покупать недвижимость.

В ОАЭ в 2024 году спрос на недвижимость после пикового 2023-го снизился на существенные 21%. А медианный бюджет сокращается второй год подряд. Если в 2022-м медиана была на уровне \$335 тыс. за лот, то уже на следующий год она рухнула на 41%, до \$198, а в 2024-м потеряла еще 13%, снизившись до \$173 тыс.

«Рост стоимости жизни, повышение ставок аренды, снижение доступности жилья, стагнация зарплат – все вводит массового арендатора в бюджетный сегмент, а инвесторов подталкивает диверсифицировать портфель более бюджетным продуктом», – объясняют в Tranio.

Продолжает терять популярность лидер 2021–2022 годов – Турция. Число заявок от казахстанцев на недвижимость в этой стране в текущем году снизилось на 15% относительно показателя прошлого года, а средний бюджет – на 20%, до \$188 тыс.

Растущие рынки

Лучшую динамику роста как спроса, так и медианного бюджета в 2024 году демонстрируют США и Индонезия.

Так, в США спрос увеличился на 13% год к году. Чек казахстанских инвесторов на недвижимость в США вырос на 15%, до \$600 тыс. Это самый высокий медианный бюджет казахстанцев среди топ-10 популярных зарубежных рынков по версии Tranio.

На 13% вырос интерес покупателей к Индонезии. А бюджет на покупку недвижимости в этой стране в 2024-м подскочил почти

вдвое, до \$174 тыс. «В 2023 году покупатели только осваивались на новом для себя рынке, знакомились с условиями, местными особенностями, закладывая умеренные бюджеты на первую покупку. В 2024 году продукт в Индонезии стал понятен, на рынок вышли известные застройщики с качественно новым предложением под более крупный чек», – объясняет Буланов.

Кроме США и Индонезии в 2024 году у казахстанских инвесторов подскочил спрос на недвижимость в Италии (+49%) и Германии (+27%). Но по абсолютному количеству заявок спрос в этих странах пока в разы уступает лидерам. Медианные бюджеты в этих странах в текущем году снизились: в Италии – на 20%, в Германии – на 29%.

Зачем казахстанцам зарубежная недвижимость

Если в прошлом, 2023 году каждый третий инвестор из Казахстана приобретал зарубежную недвижимость для получения ВНЖ и гражданства, то в 2024 году количество таких заявок снизилось более чем вдвое.

По статистике Tranio, большинство казахстанцев в этом году интересуется зарубежной недвижимостью для собственного отдыха, сдачи в аренду или будущего переезда. Также в два с половиной раза выросла доля казахстанцев, покупающих зарубежное жилье для учебы детей.

В подавляющем большинстве казахстанцы интересуются покупкой именно жилья. Одна из немногих стран, которая остается привлекательной для инвестиций в коммерческую недвижимость, – ОАЭ.

Топ-10 стран с наибольшим спросом на недвижимость среди казахстанцев январь – октябрь 2024 года

№	Регион	Доля от всех заявок	Динамика спроса 2024 vs 2023	Медианный бюджет	Динамика бюджетов 2024 vs 2023
	По всем заявкам	100%	▲ +17,8%	\$235 000	0%
1	Таиланд	20,75%	▼ -1,69%	\$121 000	▼ -14%
2	ОАЭ	12,26%	▼ -21,16%	\$173 000	▼ -13%
3	Турция	11,32%	▼ -15,09%	\$188 000	▼ -20%
4	Греция	8,49%	▲ +9,16%	\$282 000	▲ +20%
5	США	7,55%	▲ +13,21%	\$600 000	▲ +15%
6	Италия	6,60%	▲ +48,58%	\$376 000	▼ -20%
7	Франция	4,72%	▼ -67,34%	\$423 000	▲ +38%
8	Испания	4,72%	▼ -46,93%	\$353 000	▼ -32%
9	Индонезия	3,77%	▲ +13,21%	\$174 000	▲ +99%
10	Германия	2,83%	▲ +27,36%	\$470 000	▼ -29%

Источник: Tranio

«Несмотря на введение корпоративного налога в Дубае, число новых компаний в составе Торговой палаты выросло до 67,2 тыс. в 2023 году (+26,8% к 2022 году) и до 19,1 тыс. в I кв. 2024-го

(+17,6% к I кв. 2023 года), а доля компаний с офисов в II кв. 2024 года составила 91,4%. Арендные ставки в сегменте офисной недвижимости продолжают демонстрировать устойчивый рост в те-

чение квартала. Средние ставки аренды для сегментов Prime, A, B и C увеличились на 4,7, 19,9, 20,9 и 15% соответственно по сравнению с предыдущим годом», – объясняют в Tranio.



> стр. 1

Хватит покупать!

Эта концепция – превратить день после «черной пятницы» в ее полную противоположность – была впервые предложена канадским художником Теодом Дэйвом в начале 1990-х, когда он подрабатывал в рекламных агентствах в Ванкувере и, соответственно, видел все особенности маркетингового и рекламного дела изнутри. Так у него появилась идея организовать коллективный протест против индустрии, которая создает иллюзию необходимости все большего и большего потребления и заставляет людей бесконечно совершать покупки. А если попробовать оказать со-



Обложка журнала Adbusters

достаточно скучным мероприятием «за экологию», стандартной акцией протеста против чрезмерного потребления, но этого не произошло. Похоже, идея шопинг-детоксикации на самом деле волнует слишком многих – поэтому в 65 странах мира, где сегодня отмечается Buy Nothing Day, ее приверженцы не просто отказываются от покупок, но и проводят акции и флешмобы – иногда по-настоящему впечатляющие.

«Зомби-шествия». 23 ноября 2012 года Lloyd Center, шопинг-молл в американском городе Портленде, штат Орегон, подвергся нашествию зомби и прочей нечисти: в интернете и сегодня можно увидеть короткие видео «с места событий». Самая эффектная пара – парень на ходулях (видимо, воплощение того самого безжалостного маркетолога) ведет на веревочках девушку-марионетку с большим пакетом. Она явно уже не в силах сопротивляться. Другие участники акции – Чумной доктор (что есть бездумное потребление, как не чума?) и два симпатичных зомби со штрихкодами на спине и надписью Buy Nothing Day, которые бродили по шопинг-моллу, призывая покупать как можно больше. Понятно, что их прогулка завершилась встречей с охраной, что не помешало зомби издать «последний душераздирающий крик» на камеру.

Это не единственный и далеко не самый масштабный случай использования образа зомби в «День без покупок» (или накануне): в некоторых городах мира, особенно в США и Европе, активисты

устраивают целые «зомби-шествия». Участники одеваются и гримируются под зомби, какими мы привыкли видеть их в кино и сериалах, берут в руки корзины для покупок, изображая людей, «одержимых» потребительством, и отправляются по самым знаменитым шопинг-улицам, чтобы привлечь внимание к проблеме бездумного потребления. Когда такая толпа с пустыми взглядами (они же зомби) молча стоит около входа в торговый центр – на самом деле выглядит жутко.

Бойкот моллов и магазинов. Впрочем, как показывает практика, парады зомби – это еще не самое страшное для торговых центров. В Канаде, где впервые появился «День без покупок», активисты иногда проводили митинги с призывами закрыть шопинг-моллы.

«День без покупок»

Как убить в себе шопоголика?



Акция Buy Nothing Day, Финляндия 2019 г.

Например, группы людей вставали у входов в крупные магазины с плакатами, где было написано примерно так: «Разворачивайтесь, вам это не нужно!».

«Купи ничего со скидкой 100%». В Швеции активисты устроили пародию на распродажу: они сделали, и не где-нибудь, а в торговом центре «пустую витрину» с вывеской «Купи ничего со скидкой 100%». Люди, заинтересованные призывом, заходили внутрь и выходили с листовками о вреде потребительства. Даже как-то жестоко по отношению к шопоголикам.

Пустые тележки. Whirly-Mart – так называют эти акции в Adbusters Media Foundation, и это один из самых эффектных видов протеста в торговых центрах. «Соберите команду друзей и катайте пустые тележки для покупок, выстроив-

нимая, что людей надо не только пугать страшилками про экологию, но и просвещать, устроили уличную викторину. Они задавали прохожим (конечно, те шли с покупками) вопросы о реальной стоимости товаров, включая их экологический след и условия труда на производстве. Люди удивлялись, и, возможно, кто-то на самом деле задумался об истории продуктов, которые он только что купил.

Ярмарки обмена. Они, кстати, проводятся и в Казахстане, но обычно не по случаю «Дня без покупок». А во многих городах мира, например Берлине и Сан-Франциско, такие ярмарки устраиваются сразу после «черной пятницы», в Buy Nothing Day: люди приносят ненужные вещи и обмениваются ими, вместо того чтобы покупать новые. Впрочем, новых вещей и даже с ценниками на таких мероприятиях обычно тоже достаточно: обычный результат Black Friday, когда сначала покупаете, а потом думаете – оно вообще надо было?

«Купи-ничего-кредитка». Блестящая, но достаточно затратная (чего не сделаешь ради идеи) акция Adbusters Media Foundation: выпуск Buy Nothing Credit Card – «Купи-ничего-кредитки». Она выглядела как настоящая платежная карта, но место логотипа банка на ней занимала надпись: «Ничего не покупай». Идея понятна: подчеркнуть зависимость от кредитных карт во время шопинга.

«Режь кредитки!». Другое воплощение этой концепции: флешмоб по уничтожению кредитных карт. «Разрежьте все свои кредитные карты, сегодня «День отказа от покупок» (Cut up all your credit cards, it's Buy Nothing Day) – статья с таким заголовком вышла на сайте британской Independent 23 ноября 1997 года. Рассказывая об идее Калле Ласна, журналист Джеффри Лин говорит, что «наибольшего эффекта он добился в Сиэтле, где в пятницу сторонники порежут свои кредитные карты в торговом центре, а группа пожилых женщин – Raging Grannies («Разъяренные бабушки») – «Курсив» – спел свою песню «I Ain't Going To Run Up Debt No More» («Я больше не собираюсь влезать в долги»). – «Курсив» на мотив «Down By The Riverside».

Как влияют все эти акции, флешмобы, протесты на продажи в «черную пятницу»? Судя по всему, не особенно. На сайте sender.net приводится статистика: в 2023 году объем продаж на Black Friday достиг рекордных \$9,8 млрд только в онлайн-продажах.

...Впрочем, это не останавливает Алию: бывшая канадская студентка уже поменяла свою аватарку в Instagram на картинку Buy Nothing Day и намерена всю неделю призывать в социальных сетях отказаться от покупок в «черную пятницу» и «киберпонедельник». В соцсетях – потому что выходить на одиночные пикеты перед торговыми центрами она не решает: последователей идеи Калле Ласна в Казахстане до обидного мало.

противление – в течение хотя бы одного дня? Так появился No Shop Day («День без магазинов») и его слоган Enough is enough! («Хватит – значит хватит») или «Достаточно – это достаточно».

Идея Теда Дэйва привлекла внимание Калле Ласна, известного режиссера-документалиста, у которого была своя история с рекламой: однажды он увидел 30-секундный ролик, где во всю пропагандировались достижения канадской лесной промышленности, ее эффективность и надежность. Ласн возмущился и решил ответить на это «запудривание мозгов», сняв свое видео с критикой канадской лесной индустрии и обратившись к телеканалам с предложением разместить его ролик. Разумеется, за деньги – как рекламу. Но крупные телекомпании, узнав, о чем видео, отказались продать Калле Ласну рекламное время.

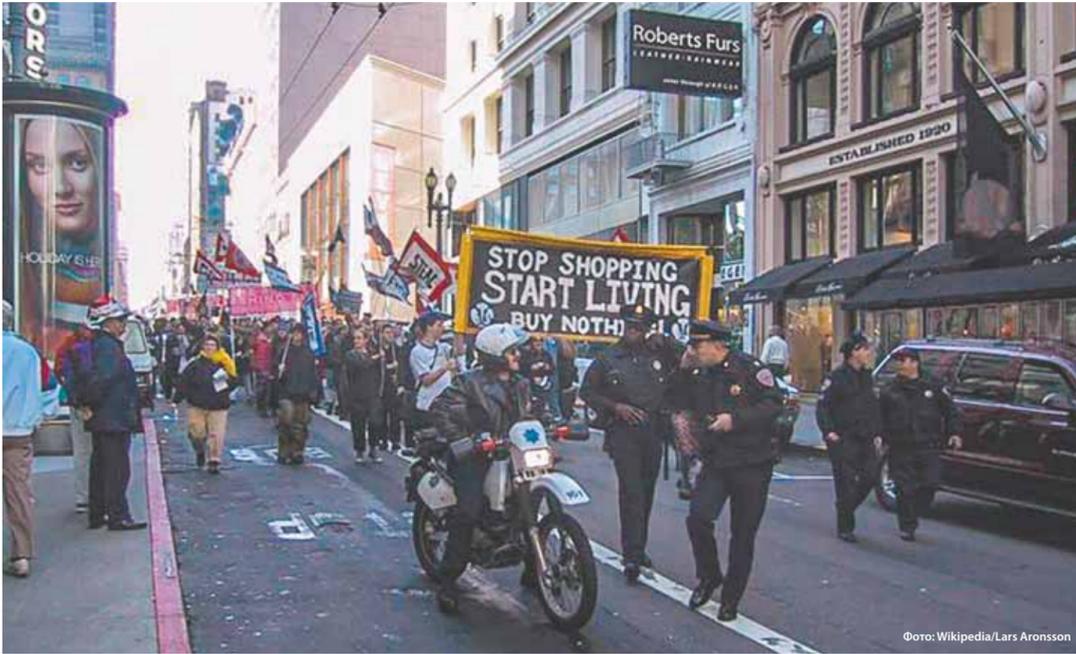
Тогда он задумался о создании собственного СМИ – им станет журнал Adbusters (образовано из двух слов, Ad – реклама, busters – нарушители), который скоро прославится пародиями на знаменитые рекламные кампании.

Такое же название получит фонд Adbusters Media Foundation, сегодня известный не только как организатор «Дня без покупок», но и TV-Turnoff Week («Недели выключенного телевизора»), позже расширенной до Digital Detox Week («Недели цифрового детокса») и нашумевшей акции «Захвати Уолл-стрит» (Occupy Wall Street).

«Люди никогда особенно не задавались вопросом перепотребления. Людям нравится думать, что, когда они покупают вещи, они поддерживают экономику. Но то, что, потребляя все больше и больше, мы все быстрее убиваем нашу планету, – такая мысль им в голову не приходит, – говорит Калле Ласн. – Мы должны потреблять меньше. Это то сообщение, которое несет Buy Nothing Day».

Режь кредитные карты!

При таком посыле «День без покупок» имел все шансы стать очередным



Демонстрация Buy Nothing Day. Ноябрь 2000 г.



Фото: Shutterstock

шись в одну длинную, необъяснимую линию. Конечно, ничего не покупая», – призывают на сайте фонда. То есть это снова пародия – на людей, которые в «черную пятницу» выстраиваются в очередь с тележками для покупок, ожидая открытия магазина. Вот только их тележки скоро окажутся заполненными, а тележки активистов BND – нет.

«Выйди из молла». Завершая тему торговых центров: в Австралии одна из акций получила название Exit the Mall («Выйди из молла»). Ее участники просто гуляли по торговым центрам с табличками и призывами выйти на природу, провести время с семьей или придумать свой способ насладиться днем без покупок.

Воспитание потребителей. В Лондоне участники Buy Nothing Day, по-

08.12
НАЧАЛО 20:00
ALMATY ARENA
ALLSTARS
MUSIC FEST

BLUE / K.MARO / JAY SEAN

Freedom Festival: впервые
выступление театра L-E-V (France),
мировая премьера от Valentino
Zucchetti (The Royal Ballet)

г. Алматы – 30 ноября
г. Астана – 3 декабря

Багжан Октябрь
с концертной программой
«Терапия души»

г. Астана, Qazaqconcert,
7 декабря, 19:00

Фортепианное трио Bel Suono

г. Алматы, Дворец Республики,
6 декабря, 20:00

Звезда мировой оперы –
Аида Гарифуллина

г. Алматы, Almaty Theatre,
14 декабря, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и передай на страницу

Концерт МузАрт,
Кайрат Нуртас,
Nurbullin, Turar

г. Алматы, Дворец Республики,
5 декабря