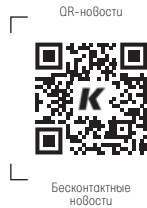


КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ГЕОЭКОНОМИКА-2024

стр. 2

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ФИЗИЧЕСКИЙ КОНТАКТ

стр. 7

ИНДЕКСЫ:
ЗАТЯНУТЬ РЕМНИ ПОТУЖЕ

стр. 8

LIFESTYLE:
ЗОЛОТОЙ ЧЕЛОВЕК

стр. 12

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Сильные не торопятся

Разочарование тенговых вкладчиков от чувствительного ослабления нацвалюты могло бы быть частично компенсировано повышением ставок по вновь открываемым депозитам. Однако, по наблюдениям «Курсива», далеко не все банки сегодня заинтересованы в привлечении более дорогой ликвидности.

Виктор АХРЁМУШКИН

Против курса Нацбанка на осторожное смягчение денежно-кредитной политики внезапно сыграл курс тенге, обвалившийся к доллару вслед за аналогичным поведением рубля. Отвечая на этот вызов, макрорегулятор решил повысить (после десяти раундов снижения или сохранения на прежнем уровне) базовую ставку сразу на 1 п. п. – до 15,25%. «Курсив» изучил, как это решение банка первого уровня повлияло на БВУ с точки зрения изменения их ценовых предложений по депозитам. Мы опросили 13 ключевых универсальных банков, которые сообща контролируют 89% розничного и 85% корпоративного портфеля клиентских средств в секторе.

На инфографике в числе прочего показано, какую долю занимает тот или иной банк на депозитном рынке физлиц и юрлиц. Это позволяет увидеть, какой доле вкладчиков повезло (а также не повезло) с возможностью улучшить условия по своим депозитам, не меняя банк. И первое, что бросается в глаза: два крупнейших игрока на рынке розничных вкладов (Халык и Kaspi) не торопятся поднимать ставки вознаграждения, из чего следует, что они пока не считают нужным фондироваться дороже, чем это было до 29 ноября (дата повышения базовой ставки).

На вопрос о причинах неповышения в Kaspi сообщили, что «значение ставки по депозитам зависит от многих факторов». В банке добавили, что «постоянно проводят оценку ситуации» и «не исключают изменения ставок в будущем». В Халыке лишь констатировали, что ставки по розничным вкладам не меняли, отказавшись комментировать причины такого решения.

Помимо двух лидеров сектора решение не поднимать ставки по розничным вкладам приняли еще пять игроков: Forte, Bank RBK, Freedom, Алтын и Нурбанк. В Forte на вопрос о причинах не ответили. В Bank RBK сообщили, что вопрос о повышении ставок «находится на рассмотрении» и «решение может быть принято исходя из рыночных условий». Freedom Bank, судя по его ответу, намерен удерживать клиентов с помощью запущенной в октябре программы лояльности, позволяющей держателям карт этого банка получать повышенный кешбэк за покупки.

> стр. 5



Это интервенция!

Сколько валюты Нацбанк РК пустил на интервенции за всю свою историю?

Известие о том, что в минувшем ноябре Нацбанк в течение нескольких дней продал \$1 млрд для сглаживания спроса на валютном рынке, стало для многих свидетелем глубины проблем всей казахстанской экономики. Kursiv Research изучил статистику вмешательства НБ РК в ситуацию на валютном рынке с середины девяностых до наших дней и пришел к выводу: бывало значительно хуже.

Сергей ДОМНИН

Правила вмешательства

Право казахстанского Центробанка принимать участие в сделках на валютном рынке закреплено в законе об НБ РК, где валютные интервенции указаны в списке стандартных операций денежно-кредитной политики вместе с предоставлением займов постоянного доступа, приемом депозитов, выпуском краткосрочных нот и куплей-продажей государственных и других ценных бумаг, в том числе с правом обратного выкупа (РЕПО).

Закон дает определение валютным интервенциям НБ: это сделки, которые Нацбанк осуществляет «самостоятельно путем купли-продажи

иностранной валюты и проведения других видов валютных сделок на межбанковском или биржевом рынке с целью воздействия на курс казахстанского тенге».

Формат использования этого инструмента Нацбанк определяет в Стратегии денежно-кредитной политики. В действующей стратегии, рассчитанной до 2030 года, в числе приоритетов ДКП указывается «укрепление режима плавающего обменного курса». Казахстанский ЦБ заявляет, что его присутствие на валютном рынке будет соответствовать рыночным принципам.

> стр. 3

Недвижимые ценности

Пик спроса на покупку жилья пришелся на конец года в Казахстане

Скачок курса доллара создал ажиотаж в офисах продаж крупнейших застройщиков. Люди часами стоят в очереди, чтобы вложиться в недвижимость и порой покупают «что есть», ориентируясь только на свой бюджет. В жертву цене приносят требования и по локации, и по инфраструктуре.

Наталья КАЧАЛОВА

Совет главы Нацбанка вкладывать деньги в жилье и депозиты, а не в доллары (Тимур Сулейменов дал его на брифинге, посвященном повышению базовой ставки в начале декабря) нашел отклик в душах казахстанцев, и они начали действовать.

«В офисах застройщиков сейчас ажиотаж – люди в очереди к менеджеру стоят по два часа. Жилье берут в основном малогабаритное, от 40 до 70 «квадратов». Есть доля клиентов, которые берут квартиры не задумываясь, лишь бы вложиться в недвижимость. Самые популярные застройщики – BI Group, Bazis, «Свой дом» – реализуют квартиры

просто со скоростью света», – рассказывает о текущей ситуации на столичном рынке независимый риелтор Арман Абденов. По его словам, спрос на жилье стал расти в Астане, когда курс доллара только начал приближаться к отметке 500, а после превышения этого уровня «спрос стал как на базаре» – что на первичном, что на вторичном рынке.

Опрошенные «Курсивом» риелторы в Алматы тоже говорят о повышенной активности покупателей жилья, но отмечают их избирательный подход.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

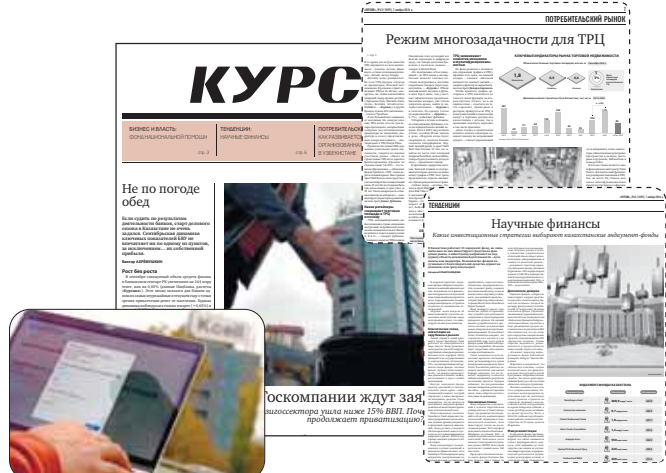
Фото: Shutterstock/roman

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Недавнее падение курса тенге вызвало лавину комментариев со стороны отечественных экономистов и примкнувших к ним финансистов. Их оценки нашей финансовой системы и экономики были в целом весьма критичными, а прогнозы – довольно мрачными. Трудно быть оптимистом, когда все в мире рушится: рынки и правительства, цены на сырье и валютные курсы. Но на фоне колебаний спроса и предложения, волатильности рынков, капризов погоды и центробанков кое-что остается неизменным. Это география. Посмотрим, что происходило в течение этого года на стыке географии и экономики.



Николай КУЗЬМИН,
политолог



Фото: Shutterstock/vecfree

Геоэкономика-2024

Западные партнеры

В этом году отношения Казахстана с Евросоюзом были почти идеальными. Тщательно и с любовью выстроенные двумя поколениями наших дипломатов институты политического диалога и экономического сотрудничества работали как швейцарские часы, причем работали в наших интересах. Совет сотрудничества Казахстан – ЕС, его комитеты и подкомитеты проводили положенные заседания, к нам приезжали руководители ЕС и отдельных государств, наш президент и члены правительства совершали ответные визиты в Европу.

По данным Бюро нацстатистики АСПИР, товарооборот за первые девять месяцев составил \$36,887 млрд, показав существенный рост по сравнению с тем же периодом прошлого года (30,443 млрд). Доля Евросоюза в общем объеме товарооборота выросла с 30 до 35%. Немаловажно, что этот рост произошел за счет увеличения нашего экспорта с \$22,784 млрд до \$29,098 млрд.

Главным импортером осталась Италия – \$15 млрд, или 24,6% всего казахстанского экспорта. Это преимущественно нефть. Уран Италии не интересен, она ядерную энергетику давно ликвидировала, поэтому сегодня покупает уголь – 109,9 тыс. тонн на \$20,4 млн за первые восемь месяцев этого года.

Нашим ураном интересуется Франция. Впрочем, в денежном выражении доминирует нефть – ее закупки в этом году выросли на 21% и обеспечили Франции почетное пятое место в списке импортеров. А казахстанско-французское СП TKJV будет оказывать инженерно-техническую поддержку катарскому холдингу в строительстве ГПЗ на Кашагане.

В торговле с Германией у нас отрицательное сальдо (за первые три квартала экспорт составил \$882 млн, импорт – \$2,12 млрд), поскольку мы покупаем у немцев социально значимые товары – лекарства и автомобили. Но баланс постепенно выравнивается благодаря растущим поставкам нашей нефти по нефтепроводу «Дружба». Особо отметим проект по производству зеленого водорода на базе ветровой и солнечной генерации в Мангистауской области, который собирается реализовать SVEVIND Energy Group.

Можно сказать, что мы в этом году выжали из Европы все, что могли. А Европа в свою очередь выжала все, что могла, из Казахстана. Кажется, сейчас это называется win-win strategy.

Северный сосед

Если проекты, реализуемые в Казахстане с участием Европы, носят перспективный характер и ориентированы куда-то в «прекрасное далеко», то сотрудничество с Россией строится на прочном фундаменте из каменного угля.

В течение этого года готовились ТЭО по строительству российской компанией «Интер РАО – Экспорт» трех ТЭЦ – в Кокшетау, Семее и Усть-Каменогорске. Российско-казахстанский консорциум (вероятно, «Фирма ОРГЭС» совместно с какими-то нашими компаниями) будет строить третий и четвертый энергоблоки Экибастузской ГРЭС-2. Все объекты будут сданы «под ключ». Дополнительным эффектом от реализации этих проектов станет рост внутреннего спроса на уголь, экспорт которого в этом году столкнулся с различными трудностями.

Конечно, углем дело не ограничивается. Как отметил Касым-Жомарт Токаев на ноябрьском Форуме межрегионального сотрудничества, в Казахстане успешно функционируют 23 тыс. российских и совместных компаний, что составляет почти половину всех наших предприятий с иностранным участием. Казахстанско-российское СП по выпуску шин с полным производственным циклом KamaTyresKz (участники – «Татнефть» и Allur) в этом году провело ребрендинг, сменив идеологически устаревшее название на Tengri Tyres, а также начало экспорт своей продукции в Россию. С участием той же «Татнефти» в Атырауской области реализуется проект «Бугадиен» (название говорит само за себя). «Казрост» в этом году сделал еще один шаг к увеличению локализации производства зерновых комбайнов и тракторов.

Товарооборот за январь – сентябрь составил \$19,482 млрд (в 2023 году – \$19,836 млрд), при этом экспорт снизился до \$6,767 млрд (\$7,525 млрд в прошлом году), а импорт вырос до \$12,715 млрд (\$12,310 млрд в прошлом году). Отметим, что торговля с РФ ведется почти полностью в рублях, а вот статистика дается

в долларах. Поэтому речь может идти не столько о снижении объемов торговли, сколько об ослаблении рубля относительно доллара.

Кроме того, в последние годы наш экспорт в Россию вырос за счет подсанкционных товаров, перенаправляемых через Казахстан. Но сегодня этот вид бизнеса теряет актуальность. На прошедшем в конце ноября в Уфе Форуме межрегионального сотрудничества Казахстана и

которая позволит увеличить прокачку казахстанской нефти до 72,5 млн тонн в год. Как говорил Бертран Рассел, во всей вселенной пахнет нефтью.

Восточный гигант

Китайский рынок настолько огромен, что способен принять от своих соседей практически любые товары в любых объемах. Правда, речь идет о сырье и продуктах питания, потому что готовые товары Китай производит сам.

нефть, а в недалекой перспективе пойдет и газ.

Стратегически важным для Казахстана проектом является развитие Транскаспийского международного транспортного маршрута («Среднего коридора»), которое во многом зависит от того, будет ли его использовать Китай. Экономическая привлекательность этого маршрута пока невысока, но сухопутный маршрут в Европу имеет для Китая стратегическое значение. Рост контейнерных поездов из

Взгляд всех пяти государств региона, устремленный на иностранного инвестора, нашел свое практическое воплощение в формате «С5+1». В этом году прошли министерские встречи с Россией, Китаем, Италией, а также саммит «Центральная Азия – Германия».

А наедине с самими собой нам вполне хватает исторической общности и ментальной близости наших народов, торговля тут не главное. Возможно, поэтому второй год подряд снижается товарооборот с Узбекистаном. По данным Бюро нацстатистики, за первые девять месяцев он составил \$2,869 млрд, а за тот же период прошлого года – \$3,275 млрд. Это, впрочем, не мешает правительствам наших стран периодически заявлять, что наша цель – довести товарооборот до \$10 млрд в год. На чем основан подобный оптимизм, сказать трудно, разве что мы начнем продавать в Узбекистан нефть. Пока что поставки нефти туда наращивают россияне. В январе – ноябре «КазТрансОйл» транспортировал 225 тыс. тонн российской нефти через территорию Казахстана в Узбекистан, рост транзита составил 74%. А мы, соответственно, заработали на транспортировке этой нефти через нашу территорию.

Объем взаимной торговли с Туркменистаном в январе – сентябре также снизился и составил \$344 млн (в прошлом году – \$415 млн). Снижение экспорта на 35% (с 318 до 207 млн) произошло за счет резкого сокращения закупок казахстанской пшеницы и муки. Зато импорт вырос на 43% – с 96 до 137 млн долларов, в основном за счет роста поставок природного газа.

Товарооборот с Кыргызстаном за первые три квартала вырос незначительно (с \$1,224 млрд до \$1,244 млрд), а с Таджикистаном достиг \$886 млн (в прошлом году – \$837 млн). Конечно, объемы взаимной торговли довольно скромные, но обе эти страны обеспечивают нас поливной водой, которую деньгами не измеришь.

Что можно сказать по итогам этого краткого обзора? В условиях непрекращающихся политических реформ и экономических флуктуаций внешнеэкономических связи играют роль экзоскелета, который помогает недостаточно сильной национальной экономике двигаться в правильном направлении.

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции



Фото: Shutterstock/Kineo00

России было заявлено, что тема параллельного импорта больше не входит в повестку двустороннего сотрудничества.

Нефть мы в Россию не продаем, но она занимает важное место в казахстанско-российском сотрудничестве. В этом году было продлено на 10 лет (2024–2033 годы) соглашение с РФ о сотрудничестве в области транспортировки российской нефти через территорию Казахстана в КНР (10 млн тонн в год по трубопроводу Атасу–Алашанькоу). Ожидается, что это позволит нам заработать за 10 лет около \$1,8 млрд. Кроме того, Россия наращивает поставки нефти в Узбекистан через нашу территорию. А в недалеком будущем через нашу территорию Россия будет поставлять в Китай газ. Наконец, планируется модернизация трубопровода КТК,

Товарооборот в январе – сентябре составил \$21,947 млрд (\$21,795 в прошлом году), из них \$11 млрд – экспорт (в прошлом году – \$10,3 млрд), \$10,9 млрд – импорт (в прошлом году – \$11,47 млрд).

Нефть в нашем экспорте присутствует, куда же без нее, но в достаточно скромных объемах (1,2 млн тонн в прошлом году, примерно столько же будет и в этом). Основу экспорта составляют металлы. Мы также поставляем в Китай около 4 млрд кубометров природного газа и собираемся наращивать объемы поставок. С этой целью QazaqGaz и «Шеврон» подписали соглашение о сотрудничестве по вопросам геологоразведочных работ в Актюбинской области. Кроме того, через нашу территорию идет транзитом российская

Сианя по этому маршруту с 11 в прошлом году до 300 в этом выглядит обнадеживающе.

Наиболее интересным выглядит сотрудничество с китайцами в области углехимии, где они бесспорные лидеры. В ноябре нац Минпромстрой и китайская CHN Energy подписали соглашение о реализации проекта по производству углехимической продукции на \$4 млрд.

Южные братья

Экономики всех центральноазиатских государств основаны на экспорте сырья (нефти, газа, металлов) за пределы региона – в Европу, Россию, Китай. Впрочем, как говорил Антуан де Сент-Экзюпери, любовь – это не когда двое смотрят друг на друга, а когда они смотрят в одну сторону.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco 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
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

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
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 ГИМАДДИНОВ

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:

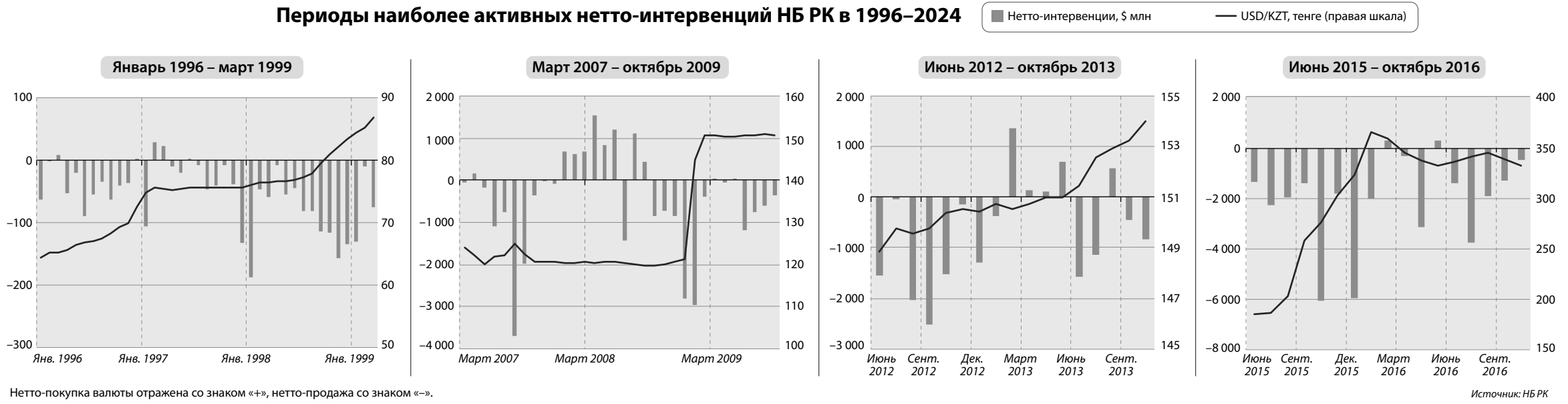
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

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. Калдаякova, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Периоды наиболее активных нетто-интервенций НБ РК в 1996–2024



Нетто-покупка валюты отражена со знаком «+», нетто-продажа со знаком «-».

Источник: НБ РК

Это интервенция!

Сколько валюты Нацбанк РК пустил на интервенции за всю свою историю?

> стр. 1

Проводя операции с правительством РК от имени Нацфонда (конвертация средств), НБ обязуется придерживаться рыночного нейтралитета и транспарентности: продавать валюту регулярно и равномерно. При покупке валюты для поддержания валютных резервов операции «будут проводиться на основе рыночных принципов, не нарушающих нормальное функционирование валютного рынка».

Также в исключительных случаях НБ РК оставляет за собой право проводить единичные операции на внутреннем валютном рынке для «сглаживания резких колебаний обменного курса, восстановления доверия к рынку и механизма определения цен». «Интервенции будут проводиться в целях ограничения рисков для финансовой стабильности, когда резкое и значительное изменение курса тенге может спровоцировать оттоки тенговых вкладов и переток ликвидности на валютный рынок, а также в целях сглаживания дестабилизирующих краткосрочных колебаний обменного курса, не имеющих под собой фундаментальной основы», – указано в Стратегии ДКП.

Нацбанк берет на себя обязанность сообщать о валютных операциях публично через заявления, пресс-релизы, причем эта информация должна содержать «причины, объемы и результаты интервенций». С минувшего года НБ РК раскрывает объемы покупки и продажи инвалюты за каждый месяц. Регулятор опубликовал также данные о своих нетто-операциях на валютном рынке с января 1996 года.

Нетто-минус

В периметр анализа Kursiv Research попали ежемесячные показатели нетто-покупок и продаж валюты из резервов НБ РК, их валовой объем и непосредственно валютная составляющая, а также среднемесячные значения обменного курса USD/KZT с января 1996 по ноябрь 2024 года.

За этот период валовые международные резервы Нацбанка выросли в 25 раз, объем резервов в СКВ – в 16 раз, обменный курс тенге ослабился на 655%, а суммарная нетто-продажа инвалюты составила \$31,5 млрд. Последняя сумма не дисконтирована, поэтому сопоставлять ее с показателями в современных долларах некорректно. Значимость проводимых интервенций целесообразнее оценивать по

тому, насколько высок был их вес относительно всех резервов НБ и отдельно их валютной части.

Историю валютных интервенций в Казахстане можно условно разделить на пять периодов. В первый период – 1996–1999 годы – Нацбанк чаще продавал инвалюту, чем покупал. Объемы чистых продаж были небольшими по современным меркам (до сотни миллионов долларов в месяц), однако могли в годовом выражении достигать 60% среднего объема ЗВР, что означало среднемесячную продажу от 3 до 9% объема валовых резервов в месяц и до 12% валютных резервов. В тот период НБ выполнял функцию не только таргетирования обменного курса, который постепенно ослаблялся, но и насыщения экономики инвалютной ликвидностью, что было крайне важно в условиях высокой инфляции и связанной с этим долларизации экономики.

В следующий период – 2000–2006 годы – НБ укрепляет свои валютные резервы, чаще всего выступая покупателем инвалюты. За полные шесть лет объем валютных резервов вырос в 12

2008-го на фоне трехкратного сокращения мировых цен на нефть Нацбанк вновь начинает продавать доллары. «Нацбанк также проводил валютные интервенции для поддержания стабильности обменного курса национальной валюты. В итоге с октября прошлого года по настоящее время обменный курс находится в коридоре 119–121 тенге за доллар. Что говорит о стабильности рынка и эффективности принятых мер», – отмечал в январе 2009 года председатель НБ РК Анвар Сайденов. Однако удерживать курс нацвалюты было уже невозможно: в феврале 2009 года проходит девальвация, USD/KZT уходит на отметку 150 тенге.

Следующий стресс тенге испытывал в середине 2012 – конце 2013 года, когда ценой активных интервенций (с июня 2013 по октябрь 2013 года нетто-продажа составила \$10,9 млрд, на которые фактически «похудели» резервы Нацбанка в СКВ) удалось добиться мягкой посадки курса с 149 до 154 тенге.

В феврале 2014-го на фоне относительно стабильного внешнего фона НБ РК предпринимает

Время рекордов

Шторм начался в июне 2015 года: начиная с этого месяца в течение восьми месяцев подряд Нацбанк отчитывался только о нетто-продажах, тенденция продолжилась в 2016 году, в котором ЦБ был нетто-покупателем лишь три месяца из 12 и с маленькими суммами. Всего с июня 2015 по октябрь 2016 года объем нетто-продаж долларов составил \$34 млрд, а за два календарных года – \$35,1 млрд. И это с учетом того, что средний объем ЗВР в эти годы составлял \$29 млрд.

В конце августа 2015-го на фоне падающих цен на нефть НБ и правительство заявили об отказе от таргетирования обменного курса, объявив о переходе к режиму свободно плавающего тенге, который регулятор декларирует и сейчас. В январе 2016-го Brent опустился до \$31 за баррель, а USD/KZT ушел на 366 тенге.

Особенностью этих интервенций НБ РК стало то, что на фоне активной распродажи валюты объем валовых резервов и резервов непосредственно в СКВ существенно не изменился. Откуда же

Их мотивы

Каковы мотивы ЦБ, выходящих на рынок с интервенциями? Их выявили и систематизировали в публикации 2015 года экономисты Банка международных расчетов (BIS) Нуттатум Чутасрипанит и Джеймс Йетман. Во-первых, ЦБ – и это свойственно для регуляторов из развивающихся стран – может «идти против ветра», чтобы сократить волатильность национальных валют и обеспечить более мягкую девальвацию.

Второй мотив – ослабить нацвалюту, если ее укрепление снижает конкурентоспособность экономики (из-за удорожания экспорта) и создает условия для необоснованного ускорения экономического роста и инфляции. Например, в течение 2012 года четыре из 19 наблюдаемых экспертами BIS центробанков, продававших инвалюту, руководствовались именно этими соображениями.

Однако ЦБ могут покупать валюту и просто потому, что

им необходимо создавать или расширять свои резервы в относительно спокойные периоды, чтобы сглаживать шоки в кризисные моменты. Официально эту цель заявляли центральные банки Турции (2003), Чили, Мексики (2011) и ЮАР (2013). В период 2004–2010 годов инвалюте для формирования резервов выкупали примерно половина центробанков стран мира.

Четвертый мотив ЦБ – обеспечить ликвидность на валютном рынке. Из-за слабой организованности или неразвитости валютного рынка во многих национальных экономиках в стрессовые периоды может возникнуть вакуум, и кроме Центробанка не находится ни одного игрока, который бы продолжал предоставлять инвалютную ликвидность. Исследования BIS показали, что в период международного финансового кризиса 2008 года больше половины ЦБ – участников BIS выступали с интервенциями, преследуя в том числе и эту цель.

Нетто-интервенции НБ РК и отношение годовых нетто-интервенций к средним валовым международным резервам, %



Нетто-покупка валюты отражена со знаком «+», нетто-продажа со знаком «-».

Источник: НБ РК

раз, в месяц регулятор мог выкупать СКВ на сумму, сопоставимую с 18% его текущих ЗВР. Обменный курс USD/KZT в этот период укрепляется на 7%.

Глобальный финансовый кризис 2007 года сломал тренд на крепкий тенге и нетто-покупку СКВ казахстанским Центробанком. В течение сентября – октября 2007-го НБ пришлось продать \$5,7 млрд, или около 30% среднего объема ЗВР в тот год, чтобы удержать курс на отметке 120 тенге. В последние месяцы

девальвацию, уведя курс на отметку 182 тенге. Примечательно, что незадолго до корректировки таргета по курсу новый глава НБ РК Кайрат Келимбетов подчеркивал, что причин для девальвации нет, а по итогам февраля НБ отразил чистую покупку валюты на \$762 млн. Атаки на тенге продолжались в июле и октябре 2014 года, когда НБ продавал до 13% от среднегодовой суммы своей свободно конвертируемой валюты, а затем в январе и феврале 2015-го.

взялись и куда делись три десятка миллиардов долларов?

«Часть этих денег находится в виде корреспондентских счетов в банках, часть – в виде золотовалютных резервов Нацбанка, и часть квазигосударственного сектора тоже находится в банках. Эти деньги не ушли из страны [...] Когда стабилизируются цены на нефть, стабилизируется мировая парадигма, население начнет продавать эти доллары, и они вернутся в резервы», – объяснял ситуацию Келимбетов

в ноябре 2015 года журналу «Власть».

Вероятно, интервенции делались не только за счет тех средств, что числились в номинальных ЗВР Центробанка. Для справки: в течение 2015–2016 годов весь Нацфонд с учетом входящего потока сократился на \$20 млрд (с учетом среднегодового обменного курса), его международные активы – на \$12 млрд.

Отправив тенге в свободное плавание, Нацбанк все меньше стал тратить на интервенции и

реже прибегать к ним: с января 2017 по ноябрь 2024 года суммарный объем нетто-продаж валюты Нацбанком оказался на уровне \$3,1 млрд. Для сравнения: только за один месяц – в октябре 2015-го – нетто-продажи составили \$6 млрд.

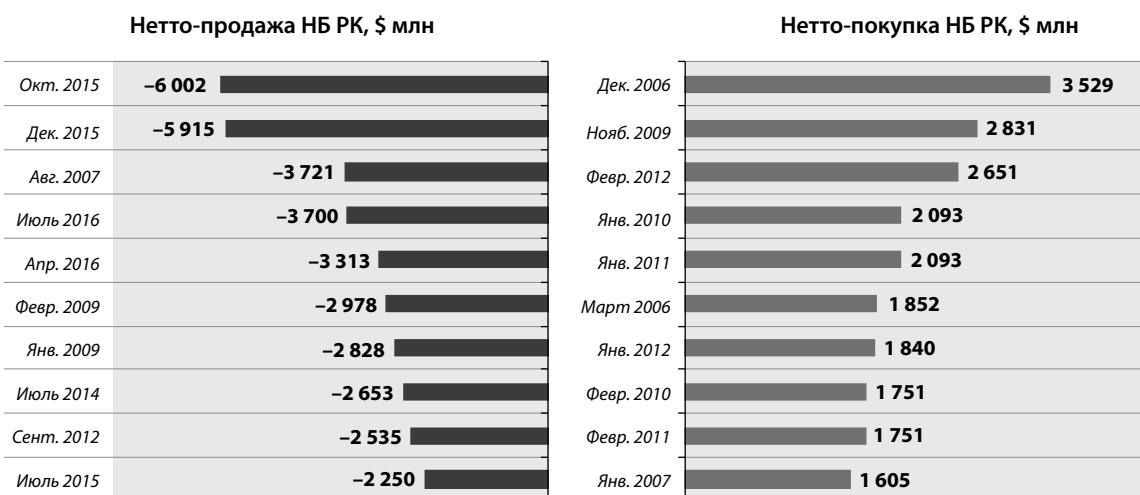
Даже не шок

В минувшем ноябре НБ РК вновь напомнил, что он может выступать с интервенциями «на фоне ухудшения ряда фундаментальных факторов для недопущения дестабилизирующих колебаний, сглаживания излишней волатильности обменного курса тенге и для целей обеспечения предложения иностранной валюты».

За два последних рабочих дня ноября USD/KZT скорректировался на 2,9%, уехав на отметку 513 тенге. Нацбанк отчитался, что продал в ноябре около \$1,1 млрд (с учетом операций по продаже акций «Казатомпрома» на баланс Нацфонда), что соответствует 2,6% от располагаемых им в октябре 2024-го ЗВР и 6% от запасов СКВ.

Глава Нацбанка Тимур Сулейменов заявил, что, сбив интервенциями панику, регулятор обеспечил «мягкую посадку тенге» и удалился с рынка. На фоне идеального шторма в 2015–2016 годах поздней осенью 2024-го и регулятор отдела лишь ближе к 2013 году.

Месяцы наиболее активных нетто-продаж и нетто-покупок валюты НБ РК в 1996–2024



Нетто-покупка валюты отражена со знаком «+», нетто-продажа со знаком «-».

Источник: НБ РК

Интервенция по...

Если верить исследователям американского Национального бюро экономических исследований (NBER), впервые интервенции применили в США в июне 1961 года в ответ на нестабильность курса доллара. Созданный специально для таких случаев Минфином США Фонд валютной стабилизации (Exchange Stabilization Fund) купил британские фунты на \$25 млн, немецкие марки на \$20 млн и швейцарские франки на \$65 млн.

Наиболее известный кейс интервенций (провальный) – это история поддержания курса британского фунта Банком

Англи в сентябре 1993 года. В течение только одного дня – Черной среды (16.09.1993) – в попытке отбить атаки на фунт ЦБ продал валюты на 3,3 млрд фунтов, но британская валюта упала более чем на 20%.

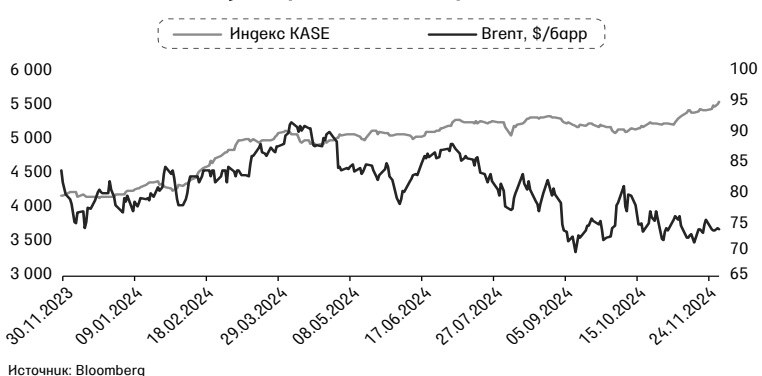
Некоторые ЦБ прибегают к интервенциям, когда нацвалюта опасно укрепляется. В сентябре 2011 года ЦБ Швейцарии (SNB) заявил об избыточном укреплении франка и о возможности неограниченной продажи нацвалюты, чтобы ослабить курс. По итогам календарного 2011 года объем франков на балансе банка вырос на 28%, до 346

млрд, а курс EUR/CHF все-таки сдвинулся с уровня 0,90 до 1,20.

Иногда центробанки проводят интервенции в ответ на стихийные бедствия, наносящие ущерб экономике. Банк Японии предпринял интервенции в марте 2011 года в ответ на колебания цены на фоне разрушительного цунами. Интервенции для ослабления переукрепленной цены проводились в координации с ЦБ стран G7. Банк Японии продал в марте 700 млрд иен (\$8,5 млрд), в августе еще 4,5 трлн иен и в октябре – ноябре 10 трлн. Слабеть цена начала лишь ближе к 2013 году.

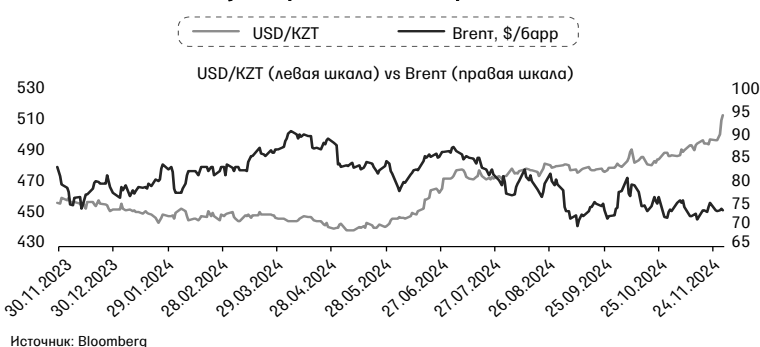
ИНВЕСТИЦИИ

Динамика индекса KASE с ценами на нефть сорта Brent декабрь 2023 – ноябрь 2024



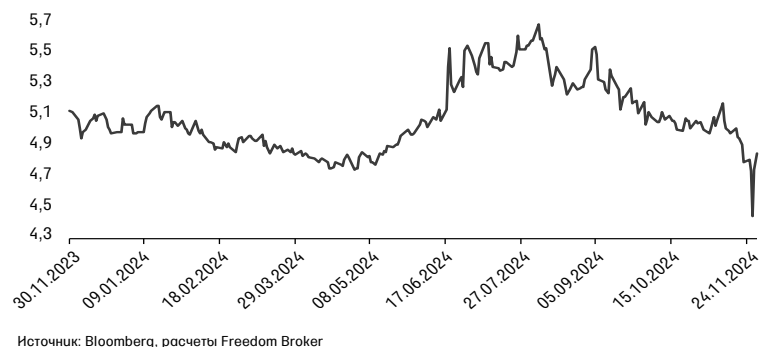
Источник: Bloomberg

Динамика обменного курса доллара к тенге с ценами на нефть сорта Brent в тенге декабрь 2023 – ноябрь 2024



Источник: Bloomberg

Динамика пары рубль/тенге декабрь 2023 – ноябрь 2024



Источник: Bloomberg, расчеты Freedom Broker

Макрообзор: ставки, курсы, акции

Ноябрь, 2024

Данияр ОРАЗБАЕВ,
инвестиционный аналитик
Freedom Finance Global

Ансар АБУЕВ,
инвестиционный аналитик
Freedom Finance Global

Индекс KASE обновляет исторические максимумы

В течение ноября цены на нефть колебались в пределах \$70–76, закрыв месяц на уровне примерно \$73 за баррель. В начале месяца цены получили поддержку после заявления ОПЕК+ о том, что планируемый рост добычи на 180 тыс. баррелей в сутки в декабре будет перенесен на один месяц. Также в фокусе инвесторов были выборы президента в США. Заявления **Дональда Трампа** о резком увеличении нефтедобычи в США, по всей видимости, были восприняты не особо серьезно, так как первое после результатов падения цены было быстро выкуплено. А разговоры о том, что Трамп, возможно, усилит санкции в отношении нефти Ирана и Венесуэлы, даже стали факторами роста цены. В начале второй декады цены пошли вниз после того, как меры по стимулированию экономики Китая оказались не такими большими, как ожидали рынки. Во второй половине ноября нефть начала восстанавливаться на фоне эскалации военного конфликта в Украине, а также после отключения электроэнергии на крупном норвежском месторождении Юхан Свердруп. 25 ноября цены опять снизились (более чем на 3%) после того, как сразу несколько источников сообщили, что Израиль и Ливан договорились об условиях прекращения огня.

Индекс KASE в ноябре показал рост на 6% на фоне увеличения котировок всех эмитентов, кроме Kaspi.kz. Лидером месяца стали акции Народного банка, которые выросли на 12,9% на информации о планах по выплате вторых дивидендов в этом году. Ранее руководство уже заявляло о такой возможности, но в ноябре стало известно, что этот вопрос вынесен на голосование акционеров. Стала известна также сумма, которая составила 9,57 тенге на одну акцию. Позитивно закончил ноябрь «Казателком», акции которого выросли на 12,5% при отсутствии особых новостей. Вероятнее всего, инвесторы вкладываются на ожиданиях по специальным дивидендам после завершения сделки по продаже мобильного оператора Алтел/Теле2. Также неплохо выросли акции БЦК (+10,4%) и акции «Казатомпрома» (+7,8%). Последнему на руку сыграло ослабление тенге. Отметим и восстановление акции Air Astana на 4,2%, вероятнее всего, на фоне умеренно позитивных финансовых результатов за III квартал. К тому же компания возобновила обратный выкуп собственных акций после месячной паузы.

Резкий провал объема предложения доллара на рынке

В ноябре тенге ослаб к доллару более чем на 5%, а курс доллара достиг новых рекордных значений. Последнее значение обменного курса в конце ноября составило 517 тенге. Исторический рекорд был зафиксирован на отметке 519,7 тенге. Объемы торгов в ноябре упали на 9,8%, несмотря на такой сильный рост курса. При этом Нацбанк в ноябре чистыми продал более \$2,4 млрд валюты, что на 79% больше, чем в октябре, и вообще является рекордом за всю историю публикации подобной ста-

тистики. Чистая доля Нацбанка в объемах торгов увеличилась с 22,4 до 44,4%, что говорит о сильном провале рыночного предложения доллара в ноябре. Без подобного активного участия Нацбанка на валютном рынке курс доллара, вероятнее всего, достиг бы более высоких значений. Следует отметить, что увеличение чистых продаж валют стало возможным благодаря прямым валютным интервенциям из ЗВР в размере \$1,05 млрд, чего не было с марта 2022 года. Также регулятор продал валюту из Нацфонда в ноябре на \$1,26 млрд, что на \$120 млн меньше, чем в октябре, и соответствует изначальным планам. Кроме того, в ноябре были продажи валюты в рамках сделки по выкупу акций «Казатомпрома» в Нацфонд. Сумма продаж составила \$134 млн, и это был последний месяц этих операций. В декабре планируется продать лишь \$850 млн валюты из Нацфонда для пополнения бюджета. Тем не менее Нацбанк в качестве меры по стабилизации валютного рынка принял решение об обязательной продаже валюты субъектами квазигоссектора в размере 50% от выручки.

В ноябре российский рубль также показал заметное ослабление, причем уже четвертый месяц подряд. Курс доллара в РФ поднялся на 9,4% и оказался на уровне 106,5 рубля. В моменте рост составлял 18% с начала месяца. Основным фактором для роста волатильности стал новый пакет санкций, коснувшийся Газпромбанка, через который осуществлялись поступления валюты за экспортные товары. Отвечной реакцией ЦБ стал отказ от покупки валюты по бюджетному правилу до конца года и объявление о продолжении проведения операции по продаже валюты за счет средств Фонда национального благосостояния. Тем не менее через несколько дней, в декабре, президент РФ издал указ о том, что в процессе оплаты за экспорт допускается участие третьих лиц вместе с большинством республиканцев в конгрессе США. Учитывая ограничительную политику Трампа по отношению к тарифам и иммиграции, рынки ожидают роста инфляции, что, соответственно, вынудит ФРС повышать ставки и будет в итоге позитивным для доллара. Кроме того, инвесторы ожидают увеличения дефицита бюджета, что тоже является проинфляционным фактором. Помимо выборов на доллар позитивно повлияло уменьшение первоначальных заявок по безработице в первую неделю ноября. Слабые данные по индексу деловой активности (PMI) в Европе на фоне позитивных показателей из США привели к распродажам евро и к самому высокому значению индекса доллара с ноября 2022 года. Тем не менее под конец месяца доллар сдал позиции, в том числе на фоне укрепления японской иены до 6-недельных максимумов за счет роста инфляции в Японии в ноябре. Отметим, что 7 ноября ФРС и Банк Англии синхронно снизили ставки на 25 б. п. В США ставка упала до 4,75%, так же как и в Великобритании. В еврозоне и Японии заседания по ставке в ноябре не проводились. Решение ЕЦБ ожидается 12 декабря, а Банка Японии – 18 декабря.

Ужесточение денежно-кредитной политики

Национальный банк 29 ноября провел очередное заседание по базовой ставке и повысил ее с 14,25 до 15,25% после двух раундов сохранения ставки подряд. Ставка была повышена впервые за два года. В пресс-релизе Нацбанк отмечает повышение инфляции в октябре до 8,5% на фоне удорожания платных тарифов и ослабления тенге. Отмечается и рост устойчивой части инфляции. Рост цен на непродовольственные товары и рыночные услуги в условиях сильного внутреннего спроса стал фактором ускорения инфляции. По мнению регулятора, ценовое давление сохраняется за счет продолжения фискальной стимуляции. Увеличение волатильности на финансовых рынках, а также ослабление обменного курса и снижение реальных процентных ставок стали причинами увеличения базовой ставки. Нацбанк обновил собственные прогнозы. Прогноз инфляции в 2024 году был уточнен до 8–9%, в 2025 году – увеличен на 1 п. п., до 6,5–8,5%, а в 2026 году – на 0,5 п. п., до 5,5–7,5%. Также на 0,5 и 0,3 п. п. был увеличен прогноз роста ВВП в 2025

м/м, что на 10 б. п. ниже показателя прошлого года. Подобный уровень инфляции хотя и является высоким относительно всех предыдущих месяцев года, для ноября он немного ниже средних значений. По традиции продовольственные товары показали сильный рост цены в ноябре – на 1,1%, что немного ниже среднего ноябрьского значения в XXI веке. Столь сильный рост цен стал возможен из-за сезонного увеличения цен на фрукты и овощи. Непродовольственные товары показали замедление месячной инфляции относительно октября: с 1 до 0,7% м/м. Тем не менее в сравнении с прошлым годом инфляция ускорилась на 20 б. п. Главным же фактором замедления годовой инфляции в ноябре стали платные услуги. Рост цен в этом сегменте составил лишь 0,8% м/м, что значительно ниже, чем в октябре (1,4% м/м) и ноябре 2023 года (1,7% м/м). С учетом обновленных данных мы сохраняем прогноз снижения инфляции к концу года до 8,3%.

В ноябре наибольший вклад в годовую инфляцию продолжил вносить сегмент платных услуг, который «ответствен» за 3,73% (3,97% в сентябре) из 8,4% годо-

во же время количество заявок и участников было примерно в два раза больше.

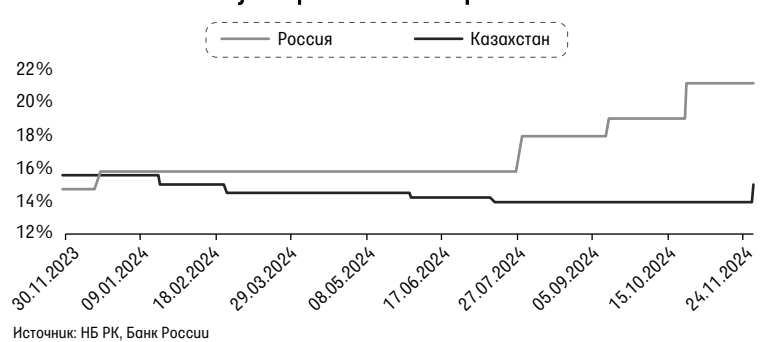
Акции программы «Народное IPO», включая «Казатомпром», Kaspi.kz, KMG, Air Astana

В ноябре ГДР «Казатомпрома» на Лондонской фондовой бирже выросли на 3,5%, а цена достигла \$40,45. На KASE акции также выросли в цене на 7,8%, составив 20 480 тенге. Тем не менее на фоне ослабления тенге более чем на 5% разница между биржами в цене увеличилась лишь до 1,8% в пользу LSE. Рыночные цены на уран в ноябре падали второй месяц подряд – на 3,2%, достигнув минимальных значений за последний год. Цена в конце ноября составила \$77,1 за фунт. ETF урановых акций URA, несмотря на это, вновь вырос в цене, на этот раз на 5,3%, приблизившись к недавним максимумам. Важнейшей новостью для компании стал выход финансового отчета за три квартала 2024 года. Выручка компании за девять месяцев 2024 года составила 1,14 трлн тенге, увеличившись на 32% г/г. Валовая маржа упала с 45 до 39% во многом из-за увеличения расходов на сырье и материалы на 59% г/г из-за дефицита серной кислоты. Тем не менее EBITDA-маржа снизилась не так значительно: с 52 до 51%, благодаря росту чистой прибыли в ассоциированных и совместных предприятиях на 154% г/г. Скорректированная чистая прибыль без учета единовременного неденежного дохода от приобретения бизнеса в 296 млрд тенге (СП Буденовское), относящаяся к акционерам, составила 309 млрд тенге (+33% г/г), или 1192 тенге на акцию. Компания также погасила индексированные к доллару облигации на сумму 87,5 млрд тенге в связи с окончанием срока погашения. В середине ноября компания провела внеочередное собрание акционеров, где утвердили крупную сделку по продаже концентрата урана с CNNC и China National Uranium Corporation. Компания также получила право на разведку урана на участке Северное месторождение Буденовское.

Акции «КазТрансОйла» в ноябре выросли на 0,3%, а цена – с 812 до 814 тенге. Котировки пятый месяц подряд продолжили двигаться в боковом тренде. Главной новостью также стал выход финансового отчета по итогам девяти месяцев 2024 года. Квартальная выручка «КазТрансОйла» увеличилась на 6,2% г/г и 9% к/к, достигнув 79 млрд тенге. Валовая маржа в III квартале составила 18,9%, что является лучшим показателем за последние десять кварталов. Однако EBITDA-маржа упала с 44% в прошлом году до 40%. За III квартал 2024 года чистая прибыль составила 12,1 млрд тенге, или 32 тенге на акцию, что на 6,3% меньше, чем в 2023 году. Еще одной важной и позитивной новостью стало повышение тарифов на транспортировку нефти на экспорт с 10 150 до 11 300 тенге за 1 тонну на 1000 км. Были увеличены также три тарифа на услугу по перевалке нефти. Рейтинговое агентство S&P сохранило кредитный рейтинг компании на уровне ВВ+ с прогнозом «стабильный».

Акции KEGOC в ноябре показали небольшой рост на 2,5%, достигнув в конце месяца уровня 1478 тенге. Акции после резкого падения из-за дивидендной отсечки в октябре медленно росли в течение всего ноября. Компания также опубликовала финансовый отчет за девять месяцев 2024 года. Выручка компании за III квартал 2024

Динамика базовой ставки в Казахстане и ключевой ставки в РФ декабрь 2023 – ноябрь 2024



Источник: НБ РК, Банк России

и 2026 годах соответственно. Следующее заседание запланировано на 17 января 2025 года.

Центральный банк РФ не проводил заседания по ставке, а ближайшее пройдет 20 декабря 2024 года.

Долговой рынок Казахстана в ноябре оказался малоактивным, и доходность снизилась лишь по 2-летним бумагам с 12,99 до 12,5%. Последний декабрьский аукцион по месячным нотам Национального банка показал доходность в 14,62%, что все еще ниже базовой ставки в 15,25%, но выше уровня середины ноября в 13,76%. Ставка РЕПО TONIA также показала увеличение: с 13,67% в конце октября до 14,96% в конце ноября, после решения о повышении базовой ставки.

На локальном облигационном рынке России доходность ОФЗ перестала расти по всей длине кривой. В этот раз упала доходность по долгосрочным и среднесрочным бумагам, тогда как по коротким облигациям фиксируется рост. Так, доходность 30-летних облигаций упала с 14,7 до 14,29%, а по 5-летним снижению составило 65 базисных пунктов. В то же время по однолетним бумагам рост доходности составил 70 базисных пунктов. В итоге форма кривой в конце ноября оказалась еще более инверсной, то есть чем больше срок погашения, тем меньше доходность. Разница между доходностью однолетних и 10-летних бумаг выросла с 4,94 до 6,29% в пользу первых.

Инфляция вновь немного замедлилась

Годовая инфляция в ноябре замедлилась с 8,5 до 8,4% после ускорения в предыдущем месяце. Инфляция в месячном выражении осталась на уровне 0,9%

вой инфляции. Сегмент продуктов питания и безалкогольных напитков увеличил свой вклад в общий прирост цен с 2,12% в октябре до 2,29%. Вклад непродовольственных товаров в годовую инфляцию ускорился с 2,38 до 2,41%.

Низкая активность на рынке гособлигаций

На рынке государственных облигаций Казахстана в ноябре состоялось лишь три размещения на общую сумму 47,9 млрд тенге, что на 92% меньше результата октября и на 49% меньше показателя прошлого года. Средневзвешенный спрос на предложение, однако, вырос с 175 до 223%. В итоге Минфину шестой месяц подряд удалось в среднем продать больше запланированного объема бумаг. Два размещения из трех были по долгосрочным бумагам со сроками 14 и 15 лет. Доходность по ним составила 13,17 и 13,3%, что соответствует уровням, фиксированным в октябре и сентябре по этим выпускам. Третье же размещение было по бумагам со сроком чуть меньше двух лет. По ним доходность значительно снизилась относительно середины октября, составив 12,5% против 12,99%.

Облигации квазигосударственных компаний

В квазигосударственном секторе в ноябре состоялось лишь одно размещение облигаций НУХ «Байтерек». Общий объем размещения составил 100 млрд тенге со сроком погашения примерно пять кварталов, доходность – 13,89%. По сравнению с сентябрьскими размещениями средневзвешенный спрос к предложению упал с 250 до 112%, но в

года выросла на 26% г/г и 1,1% к/к. Квартальная валовая маржа компании увеличилась с 19,1% в 2023 году до 21,7%, а квартальная EBITDA-маржа снизилась с 36,9% в прошлом году до 35,7%. Чистая прибыль составила 11,9 млрд тенге, или 43,1 тенге на акцию, что на 112% выше уровня 2023 года. Такой уровень чистой прибыли стал самым высоким для III квартала как минимум с 2017 года.

АДР Kaspi.kz в ноябре на Nasdaq упали на 3,4%, так и не сумев вернуться к уровням до сентябрьской атаки шортистов. Итоговая цена одной бумаги в конце месяца составила \$106,4. На KASE цена упала на 1,2%. Тем не менее премия в акциях на KASE сократилась с 5,1 до 1,8% за счет изменения курса доллара. В целом месяц прошел тихо по части новостей. Компания отказалась от дальнейшего участия в приватизации узбекской платежной системы Нупо. Также было проведено внеочередное собрание акционеров, на котором был утвержден квартальный дивиденд в размере 850 тенге на акцию.

В ноябре акции «КазМунайГаза» восстановились на 3,1%, после двух месяцев снижения подряд, достигнув 13 998 тенге. Важнейшим событием стал выход финотчета за девять месяцев 2024 года. Выручка «КазМунайГаза» в III квартале 2024 года составила 2,1 трлн тенге, что на 1,6% меньше, чем в предыдущем квартале. Скорректированная EBITDA выросла на 67% г/г и 29% к/к, составив 734 млрд тенге, а скорректированная EBITDA-маржа увеличилась с 25% во втором квартале до 31% в третьем. Рост в значительной степени обусловлен полученными дивидендами от совместных компаний на сумму 249 млрд тенге против 41 млрд тенге в 2023 году. Квартальная чистая прибыль, относящаяся к акционерам KMG, составила 311 млрд тенге (-31% г/г и +21% к/к). Чистый долг KMG снизился на 15% к/к и 34% г/г, а его отношение к EBITDA упало с 0,78x до 0,42x. Руководство заявило, что планируется выплата дивидендов в размере 574 тенге на акцию по итогам 2024 года, что на 17% больше, чем предыдущий объем. Отметим и новость о старте бурения первой поисковой скважины на участке Каратон Подольевой вместе с «Татнефтью».

Акции Air Astana в ноябре показали восстановление цены на 4,2% на KASE, достигнув 790 тенге. Тем не менее ГДР на Лондонской фондовой бирже снизилась в цене на 1,1%. Однако за счет изменения курса доллара ценовая разница между акциями и ГДР сократилась до 1,3%. Основным фактором роста стал выход финотчета за девять месяцев 2024 года. Квартальная общая выручка «Эйр Астаны» составила 195 млрд тенге, что на 16% больше, чем в аналогичном квартале 2023 года. Операционная прибыль в III квартале составила 36 млрд тенге, что на 8,2% больше, чем в прошлом году. EBITDAR-маржинальность составила 30,9%, что на 0,2 п. п. выше уровня прошлого года. За девять месяцев 2024 года, без учета единовременных доходов и расходов, EBITDAR увеличилась в долларах на 11% г/г. В результате квартальная чистая прибыль достигла 22,6 млрд тенге, что на 2,6% больше, чем в 2023 году. В ноябре компания после публикации отчета возобновила обратный выкуп акций, который был поставлен на паузу в октябре. За месяц компания скупила акции на общую сумму \$1,15 млн, что немного ниже, чем это было в августе и сентябре.

> стр. 1

Сильные не торопятся

Как пояснили в Алматы, ставки, превышающие рыночные, могут повлиять на дополнительные расходы, связанные с оплатой за системный риск. «Банк также ориентируется на ставки на рынке БВУ, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность», – добавили в Алматы. Наконец, в Нурбанке подчеркнули, что ранее, «несмотря на неоднократное снижение базовой ставки в течение 2024 года, Нурбанк ставки вознаграждения существенно не пересматривал».

Меньшинство в количестве пяти банков все-таки отважилось пойти на повышение ставок по розничным вкладам. Лучшее предложение сделал Bereke, где ГЭСВ по гибким депозитам («Курсив» выбрал для сравнения именно этот продукт в силу его наибольшей популярности среди населения) сроком на один год выросла сразу на 2,4 п. п. и достигла 16,2%. Как отметили в Bereke, банк «уделяет особое внимание потребностям своих

клиентов, чтобы они могли заработать еще больше».

БЦК, Евразийский и Хоум Кредит приняли абсолютно одинаковые решения. Все три игрока подняли ставку на 0,5 п. п., и у всех троих текущий размер ГЭСВ составляет 14,8%. Jusan ограничился повышением на 0,2 п. п. (до 14% годовых). Актуальные на данный момент ставки вознаграждения по розничным вкладам в каждом из 13 банков указаны в инфографике, что позволяет легко увидеть лучшие и худшие ценовые условия по рассматриваемому виду депозита.

Кстати, пытаясь верифицировать информацию от пресс-служб в отношении ранее действовавших ставок (архивные значения ставок по вкладам физлиц есть только на сайте Халыка), «Курсив» обнаружил, что начиная с мая этого года искомые сведе-

ния перестал публиковать КФГД («дочка» Нацбанка, оператор системы гарантирования депозитов). КФГД на ежемесячной основе выпускает мониторинг ставок по розничным вкладам. И если в апрельском документе (и предыдущих) содержалась исчерпывающая информация по ставкам в разрезе всех БВУ, то уже в майском (и последующих) вместо названий банков КФГД стал использовать номера (Банк 1, Банк 2 и так далее). Возможно, кто-то в банковском секторе посчитал, что такого рода ежемесячное раскрытие мешает добросовестной конкуренции. «Курсив» направит запрос в

КФГД, чтобы выяснить причину снижения информационной прозрачности.

Что касается сегмента корпоративных вкладов, то о повышении ставок «Курсиву» сообщили пять игроков. В Forte рассказали, что подняли ставку на 1 п. п. (без уточнения вида и срока депозита). В Bereke повышение составило 0,5 п. п. (например, ставка по гибким вкладам на один год выросла с 11 до 11,5%). По информации Jusan, если раньше максимальная ГЭСВ по гибкому продукту равнялась 13,2%, то с 10 декабря ее повысили до 14,5% (без уточнения, на какую «длину» вклада распространяется эта

ставка). В БЦК сообщили, что ГЭСВ по гибким депозитам выросла до 14,4%, но не раскрыли предыдущее значение ставки (что не позволяет установить размер повышения). Наконец, как отметили во Freedom Bank, информация о новых повышенных ставках для юрлиц «вскоре будет размещена на официальном ресурсе банка». Кроме вышеперечисленной пятерки о планируемом повышении «стандартных ставок по вкладам ЮЛ и ИП» заявили в Евразийском, добавив, что банк также «предоставляет бизнес-клиентам повышенные ставки в индивидуальном порядке при размещении новых вкладов».

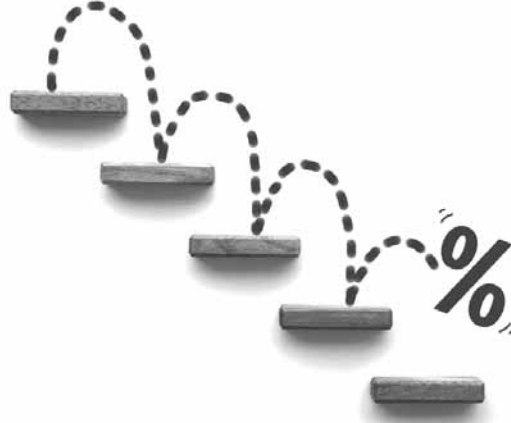
Четыре БВУ (Bank RBK, Kaspi, Altyn и Нурбанк) сохранили ставки для юрлиц на прежнем уровне. Как отмечалось выше, Bank RBK рассматривает вопрос о повышении и будет принимать решение исходя из рыночных условий. В Алматы не исключили, что в случае дальнейшего роста базовой ставки они также увеличат размер стандартного вознаграждения по депозитам юрлиц. Кроме того, добавили в Алматы, «в целях сохранения конкурентоспособности наших

продуктов возможно повышение ставок в ответ на их повышение другими банками». В Нурбанке причину сохранения ставок на прежнем уровне объяснили тем, что «действующие размеры ставок вознаграждения по вкладам юрлиц в Нурбанке находятся у верхней границы диапазона ставок, предлагаемых рынком». Действительно, как видно из инфографики, предлагаемая этим банком ставка (14,4% по гибкому депозиту) является одной из самых высоких в секторе.

Текущую политику трех банков в отношении ставок по корпоративным вкладам выяснить не удалось. В Халыке отказались раскрыть, было ли (и если да, то на сколько) повышено вознаграждение по депозитам юрлиц. Указанная на сайте банка действующая ГЭСВ по гибким вкладам сроком на один год (11,1%) выглядит минимальной среди аналогичных предложений конкурентов.

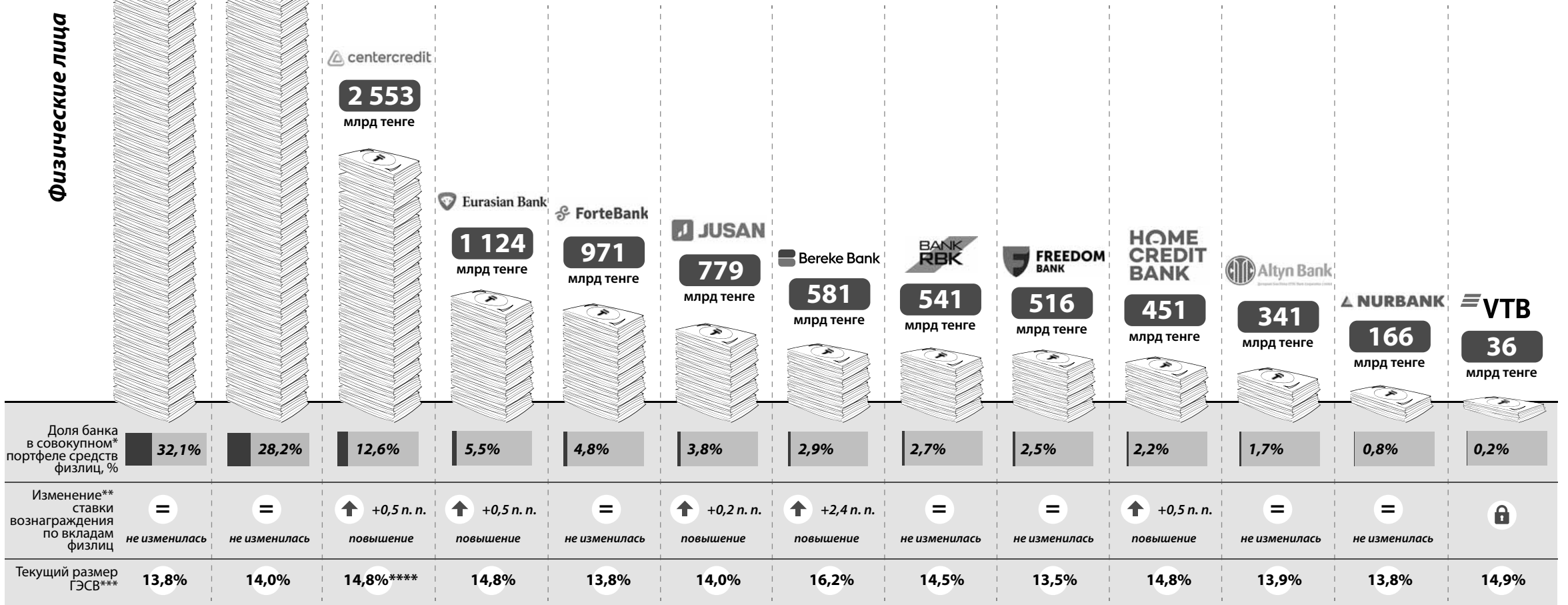
В подсанкционном ВТБ «Курсиву» сообщили, что не успевают ответить на редакционный запрос в сроки, указанные в дедлайне.

В Хоум Кредите запрос «Курсива» проигнорировали.



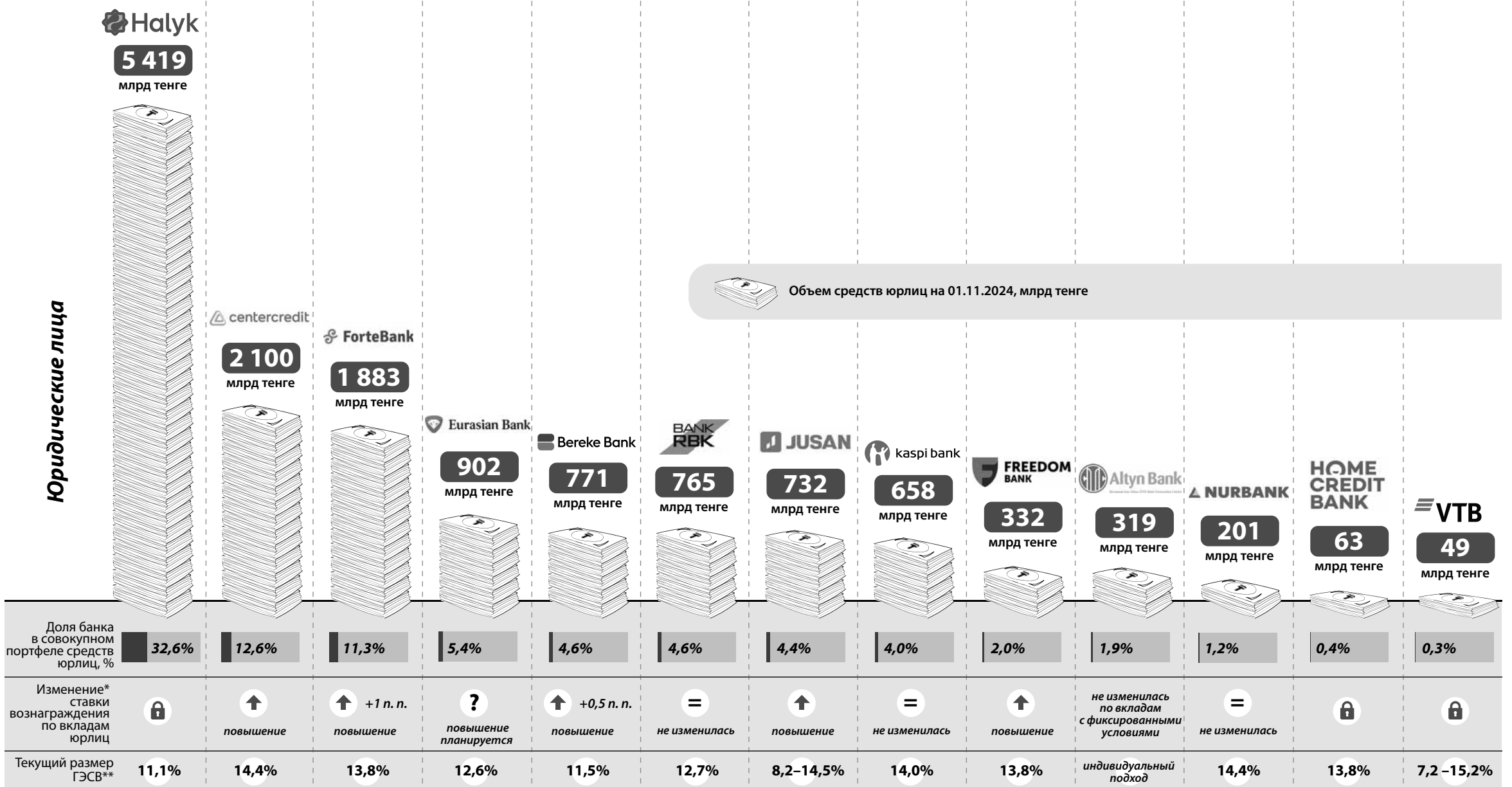
КАК ПОВЫШЕНИЕ БАЗОВОЙ СТАВКИ ПОВЛИЯЛО НА СТАВКУ ПО ДЕПОЗИТАМ

Объем средств физлиц на 01.11.2024, млрд тенге



* Совокупный для 13 рассматриваемых БВУ.
 ** За период с 29 ноября (дата последнего повышения базовой ставки) по 11 декабря 2024 года (дата сдачи номера в печать).
 *** Годовая эффективная ставка по несрочным вкладам (с возможностью пополнений и изъятий) сроком на 1 год.
 **** Ставка действует при открытии вклада через мобильное приложение, при открытии в отделении ставка на 1 п. п. ниже.

Источник: пресс-службы банков по запросу «Курсива», сайты банков, Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

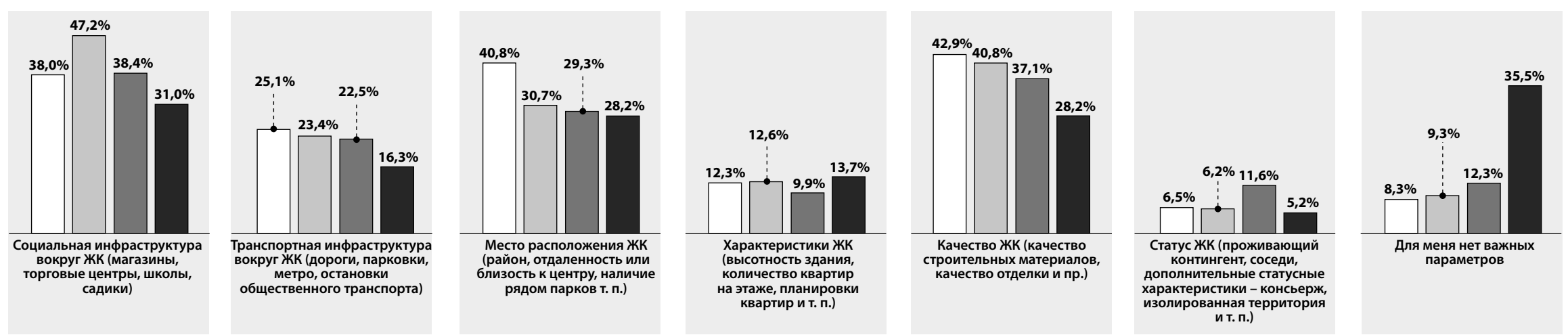


* Нет данных.
 ** За период с 29 ноября (дата последнего повышения базовой ставки) по 11 декабря 2024 года (дата сдачи номера в печать).
 *** Годовая эффективная ставка по стандартным вкладам сроком на 1 год с возможностью пополнений и изъятий (за исключением Jusan Bank и VTB, у которых нет соответствующей информации на сайте).

Источник: пресс-службы банков по запросу «Курсива», сайты банков, Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

НЕДВИЖИМОСТЬ

Критерии оценки качества инфраструктуры ЖК в зависимости от возраста



Источник: URTG

Недвижимые ценности

Пик спроса на покупку жилья пришелся на конец года в Казахстане

> стр. 1

«Да, покупатели по ипотеке стараются до конца года зафиксировать цену и подать заявки. В Алматы ажиотаж в банках на подачу заявок по ипотеке. То же с покупателями с наличкой в тенге – они стремятся зафиксировать цену на выбранную квартиру и дальше идти на совершение сделки. А вот те, кто хранил сбережения в валюте (таких у нас около трети), наоборот, поставили покупку квартиры на паузу и наблюдают за ситуацией на рынке – ожидают, что их сумма увеличится в тенге и они купят лучшие варианты», – говорит ведущий специалист по недвижимости агентства Nelina.kz Александр Бикетов.

В казахстанских банках пока не видят существенного изменения спроса на ипотеку. К примеру, в Банке ЦентрКредит, Halyk Bank, ForteBank, Altyn Bank и Отбасы банке заявили «Курсиву», что объем заявок на ипотечные займы заметно не увеличился. «Мы не наблюдаем существенного увеличения спроса на ипотеку в связи с изменением курса тенге. Считаем, что этот фактор надо замерять хотя бы с горизонтом в два месяца, так как решение по ипотеке принимается взвешенно и к нему подходят осознанно», – сообщил «Курсиву» PR-директор Банка ЦентрКредит Сакен Нигмашев. «Есть незначительный рост обращений по ипотеке в декабре 2024 года. Однако в прошлом году наблюдался аналогичный рост заявок в декабре 2023 года по сравнению с ноябром 2023 года. В связи с этим мы не видим привязки роста заявок по ипотечным займам к повышению курса доллара», – прокомментировали в Halyk Bank.

Восстановительный год

После ажиотажного спроса на жилье в 2021–2022 годах, когда на рынок хлынул поток пенсионных денег, 2023-й и 2024-й были относительно спокойными. Так, если в среднем по стране в 2021-м и за первые четыре месяца 2022-го (до поднятия порога достаточности) ежемесячно заключалось 55 тыс. сделок купли-продажи жилья, то в 2023-м и в первом полугодии 2024-го ак-

тивность покупателей снизилась почти вдвое – до 31 тыс. сделок в месяц соответственно.

Восстановление активности покупателей началось ко второму полугодю 2024-го, когда среднее количество сделок достигло 40 тыс. Летний всплеск активности покупателей в Ассоциации финансистов связали с новой волной вывода средств из ЕНПФ на фоне обсуждений о введении очередных ограничений на снятие пенсионных накоплений (в июле казахстанцы изъяли из ЕНПФ более 72 млрд тенге, +81% к июню), а риелторы добавляли к причинам сезонность. «Одно- и двухкомнатные квартиры в июле – августе зачастую приобретают родители для студентов, а также фермеры и бизнесмены, занятые в сельском хозяйстве. Последние получают выплаты с урожая, а деньги вкладывают в недвижимость», – аргументирует Абденов.

В Отбасы банке, на который приходится более половины всех оформленных казахстанцами ипотечных займов (53% по состоянию на ноябрь 2024-го), добавили, что в сентябре – ноябре спрос на жилье поддерживали новые ипотечные продукты. «Осенью у нас идут активные выдачи по программам «Отау» и «Наурыз», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе банка.

Об этих же программах как факторе поддержки спроса говорят в BI Group. «Запуск новых государственных программ, таких как «Отау» и «Наурыз», поддержал доступность жилья, что позволяет BI Group сохранять высокий уровень спроса. Кроме того, компания развила партнерские программы с банками, предлагая выгодные условия кредитования», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе крупнейшего казахстанского девелопера.

Декабрьская статистика, вероятно, продемонстрирует еще большее увеличение спроса на жилье на фоне роста курса доллара. Но эти цифры БНС АСПИР РК опубликует только к середине января 2025 года.

Стагнация цен

В период относительно невысокого спроса в 2023–2024 годах цены на жилье по сравнению с 2021–2022-м тоже росли умеренно.

В 2021–2022 годах новостройки в среднем по Казахстану подорожали более чем на треть (+34,7%), а вторичное жилье – в полтора раза (+51,1%). В Алматы стоимость новостроек за два года выросла на 27,9%, вторички – на 38,5%. А в Астане рост цен составил рекордные 46,5 и 62,6% на новостройки и вторичку соответственно.

Но уже в следующие два года реальный рост цен (с учетом инфляции) оказался отрицательным, показывает статистика БНС АСПИР РК. Рост цен на новостройки за 2023-й и неполный 2024-й в среднем по стране составил 6,2%, в Астане – 6,1%, в Алматы – 6,2%. Вторичное жилье во многих городах Казахстана за два минувших года даже подешевело – на 0,5% в среднем по стране, на 6,2% в Алматы. В Астане вторичка за 2023-й и 11 месяцев 2024-го прибавила в цене, но лишь 2%. Притом что официально инфляция в Казахстане по итогам 2023-го составила 9,8%, за неполный 2024-й – 8,4%.

Декабрь, по прогнозам участников рынка, может показать более динамичный рост цен. «По данным нашего партнера маркетплейса недвижимости Center Nome, частично наблюдается изменение стоимости недвижимости в последние дни. При этом часть объявлений временно снимают с продажи. Скорее всего, такое поведение вызвано ожиданием отмены льготы на уплату НДС для застройщиков, что в свою очередь будет влиять и на вторичный рынок», – рассказывает Нигмашев.

Представители застройщиков подтверждают планы повысить цены на жилье. «Цены на первичном рынке вырастут в соответствии с ростом курса доллара и инфляцией. Многие застройщики уже начали повышать цены на квартиры. Сейчас у строителей есть два варианта: либо быстрее реализовать объекты, либо закладывать в стоимость затраты, связанные с подорожанием», – приводит Krisha.kz слова президента Ассоциации застройщиков Казахстана Виктора Микрюкова.

Правило трех Ц: цена, цена и цена

Если декабрьский рост цен окажется существенным, то с большой вероятностью это охладит только начинающий оживать казахстанский рынок жилой недвижимости.

Цена – главный критерий при покупке жилья для большинства казахстанцев.

В ноябре 2024 года Центр социологических исследований United Research Technologies Group (URTG) провел по заказу «Курсива» опрос, посвященный покупке недвижимости. В нем участвовали 1600 человек из разных регионов республики. Как показали результаты, приобретение наиболее дешевого жилья является главным критерием выбора квартиры для каждого пятого (20,9%) респондента. Еще 20,3% опрошенных готовы заплатить чуть дороже, если жилье будет в подходящей для них локации. При выборе локации главной ценностью для большинства потенциальных покупателей из всех регионов страны являются школы (63,9%) и детские сады (56,5%) рядом. Для каждого третьего важно нахождение вблизи ЖК торговых центров и магазинов (35,4%). Особенно значимо наличие рядом с домом развитой торговой инфраструктуры для жителей мегаполисов. Так, в Алматы наличие рядом ТРЦ ценят 41,4% опрошенных, в Астане – 38,8%.

«В Казахстане основным критерием выбора жилья остается цена. Второй критерий – локация. То есть нахождение ЖК вблизи от того или иного объекта – места учебы детей, места работы. Третий критерий – ликвидность недвижимости. Он включает в себя много параметров: наличие парковок, транспортных развязок, инфраструктуры и так далее, – комментирует риелтор Александр Пак. – К примеру, в Алматы на Райымбека много новых ЖК строится. Казалось бы, локация не очень удачная – при въезде, с сильнейшими пробками. Но цены там на порядок ниже, и квартиры расходятся неплохо. Если цена устраивает, всеми остальными критериями покупатель может пожертвовать».

«Да, клиенты стали более чувствительны по цене», – соглашается Александр Бикетов. Говоря о предпочтениях по локации, риелтор отмечает, что жители Алматы не рассматривают новые районы, где идет активная застройка, в этих районах жилье в основном покупают приезжие. А выбор инфраструктуры зависит от профиля покупателя. «Для семей с детьми важны школы, поликлиники и спортивные секции. Для молодых семей и холостых на первом месте кофейни, кулинарии, салоны красоты и фитнес-залы», – объясняет Бикетов.

Опыт продавцов жилья подтверждает как оживление спроса – продана квартира, которая провисела на «Крыше» год, так и важность цены – продажа состоялась по гораздо более низкой стоимости, чем первоначальная. И последним фактором в пользу покупки стала сопутствующая инфраструктура. «Мы целый год продавали свою четырехкомнатную квартиру в старом центре Алматы. Цена на момент выставления лота на Krisha.kz была средней по рынку – 50 млн тенге. Каждую неделю мы снижали стоимость, а в последние два месяца шли с порогом минус 500 тыс. тенге в неделю. В итоге продали квартиру в начале декабря за 41,5 млн тенге. Жилье приобрела семья за наличные. Выбор пал на нашу квартиру из-за находящейся рядом хорошей школы», – делится алматинец Илья.

Основные критерии выбора жилья казахстанцами



Источник: URTG

Какие критерии важны для казахстанцев при оценке качества ЖК

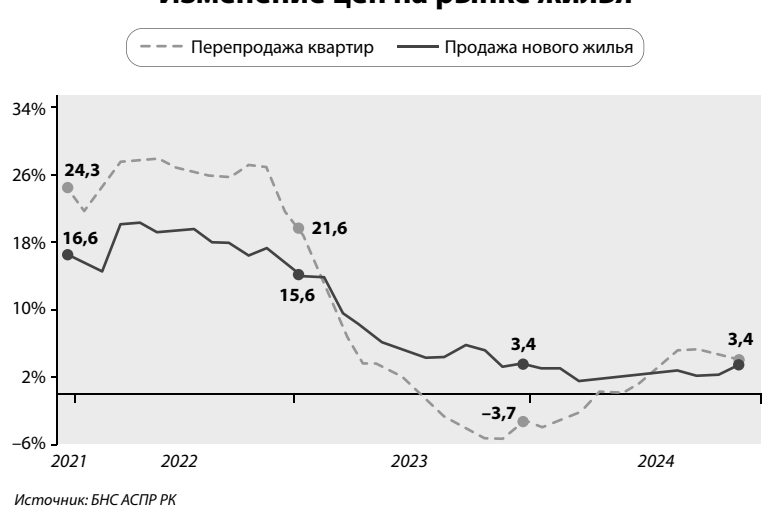


Какие критерии важны для казахстанцев при оценке транспортной доступности ЖК



Источник: URTG

Изменение цен на рынке жилья



Источник: БНС АСПИР РК



Источник: БНС АСПИР РК

Казахстанские ретейлеры привлекают клиентов в офлайн-магазины через создание впечатлений и предоставление дополнительных услуг – пекут с клиентами в торговых точках пироги и предлагают поиграть в стритбол.

Анастасия МАРКОВА

Посетители играют – продавцы выигрывают

«Мам, давай зайдем, тут можно в PlayStation бесплатно покататься», – с надеждой в голосе просит подросток, проходя мимо Superstep (мультибрендовый магазин спортивной и стритстайл обуви, одежды и аксессуаров). Подобные слова консультанты магазина слышат постоянно. Бутик в 700 квадратных метров на первом этаже ТРЦ Aport East помимо привычных полок, вешалок и манекенов имеет в центре небольшую площадку с баскетбольным кольцом и игровую зону с PlayStation у самого входа. «Изначально концепция магазина строилась на увлечении молодежи уличными видами спорта. Учитывая это, у нас даже полы залиты таким образом, чтобы это напоминало асфальт, а интерьер торговых залов выполнен в стиле loft», – рассказывала журналистам на встрече в ТРЦ Aport East территориальный менеджер компании TOO Intermode (сеть магазинов

определенно скажется на продажах», – считает он. Стоит оговориться, что спортивные зоны, где можно опробовать товар перед покупкой – покататься на скейтборде, поиграть в пинг-понг или даже в гольф (правда, на совсем крошечном поле), есть во многих магазинах Decathlon за рубежом.

Заточить сервис под клиента

Привлечь покупателя в физическую точку способна услуга, которую возможно получить только офлайн. Например, в «Спортмастере» можно заточить коньки, обслужить лыжи и сноуборд или заменить цепь на велосипеде. Причем обратиться к работникам сервисных центров можно со спортивным инвентарем, купленным не только в магазинах сети. Сервисные центры в сети существовали и ранее, но сейчас их значение для ретейлера выросло. «На самом деле сервисные центры были в каждом нашем магазине и до бурного роста e-com. Но, может



Фото: Илья Ким

Физический контакт

Superstep, Lacoste, Converse) **Акбота Абжаппарова.**

Возможность забросить мяч в кольцо и поиграть в PS есть и у посетителей House of Superstep в ТРЦ Mega Center Alma-Ata и Mega Silk Way. Такой способ взаимодействия с покупателями – через развлечения – дает заметный прирост в продажах и трафике. В сентябре только магазин House of Superstep в Алматы (остальные магазины с PS на тот момент еще не были открыты) генерировал 21% трафика и 23% продаж от всех точек TOO Intermode (на тот момент компания насчитывала 15 магазинов с учетом сетей Superstep, Lacoste, Converse).

«Рост трафика ощущается в летний период или во время каникул, так как большая часть желающих провести у нас время – это молодежь. В это время трафик увеличивается на 35% и продажи на 39%», – поделилась статистикой с «Курсивом» Абжаппарова. «Времяпровождение посетителей в наших магазинах, где есть активности для клиентов, в 70% случаев дольше часа», – добавила она.

Разместить баскетбольную площадку на территории своего бутика считают отличной идеей и в Decathlon (сеть магазинов спортивных товаров). Генеральный директор сети в Казахстане **Серхат Агбаба** рассказал во время 20-го конвента «Мир торговли», что весной 2025 планируется открытие их третьего магазина в Алматы. «Мы планируем выделить в новом магазине отдельные зоны для активностей. Например, небольшая футбольная или баскетбольная площадка, где можно протестировать спортивную обувь. В качестве варианта также рассматриваем зону для езды на велосипеде, роликах и самокате. Таким образом, покупатели или их дети смогут наслаждаться товарами и заниматься спортом внутри нашего магазина во время шопинга. Такой подход позволяет создать прочную связь покупателя с товарами и облегчает его решение о покупке. Это



Фото: Илья Ким

быть, мы раньше не делали на них акцент. Не сказать, что это наши ответные меры, чтобы защитить себя и сохранить трафик, но мы понимаем, что какие-то акции на текущий момент должны быть направлены в сторону повышения сервиса», – прокомментировал на конвенте «Мир торговли» генеральный директор сети магазинов спортивных товаров «Спортмастер» в Казахстане **Нариман Сулейменов.**

Еще один пример симбиоза услуг и ретейла – кастомизация одежды или обуви. Во флагманских магазинах Superstep есть зона, где работают художники, которые бесплатно разрисуют любые купленные в этой торговой точке товары.

Размещение пунктов выдачи заказов в физических магазинах, пожалуй, самый активно применяемый способ увеличения трафика, учитывающий тренд на омниканальность. «Возмож-

ность пощупать товар, примерить его, посмотреть на себя в зеркало никто не отменял. Поэтому мы делаем так, чтобы те люди, которые купили что-то в интернет-магазинах, могли прийти сюда и забрать товар из бутиков. Это делается для того, чтобы клиент, купив товар, например, на сайте LC Waikiki, мог примерить его в физическом магазине и, если ему не подойдет, сразу же обменять (на нужный размер или цвет. – «Курсив») и не ждать возврата», – рассказал управляющий директор моллов Aport **Тимур Мухамеджанов** на встрече с журналистами, посвященной годовщине открытия в ТРЦ Aport East.

Мастер-класс по продажам

Создание уникального интерактивного опыта для покупателя – еще один способ привлечь трафик в физические точки. Опыт

производителя). Основными целями таких акций помимо повышения узнаваемости бренда и рекламы новой модели являются развитие омниканальности и улучшение клиентского опыта в офлайне. Также косвенной целью мастер-классов является увеличение клиентопотока в магазинах», – отметил Галымжан Амангельды. «Мы не измеряем отдельно влияние мастер-классов на продажи и посещение магазинов, но по внутренней аналитике можем видеть, что в краткосрочной перспективе наблюдается прирост в продажах той категории, с товарами из которой были проведены мастер-классы», – добавил он.

Мастер-классы для любителей рукоделия проводит хобби-гипермаркет «Леонардо». В канун Нового года астанчан учили создавать своими руками елочные игрушки. Сами мастер-классы бесплатные, но, чтобы стать их участником, нужно предварительно совершить покупку в офлайн-магазине «Леонардо» на сумму не менее 4200 тенге. Как такие мероприятия влияют на продажи и трафик, председатель совета директоров сети **Борис Кац** не разглашает. Но оговаривается: мастер-классы проводят уже много лет и неэффективным инструментом компания бы так долго пользоваться не стала.

Спешена для офлайна – еще один ход для привлечения клиентов в физические точки. В «Леонардо» делают акции на «Товары месяца», которые офлайн продаются дешевле, чем на маркетплейсах. «Мы думаем, что в любом случае офлайн-розница в какой-то степени будет сокращаться. Но физические магазины в любом случае останутся. Потому что, например, купить набор из большого количества красок проще на маркетплейсе, а вот докупить к нему нужный цвет или подобрать к какой-то картинке нужный оттенок ниток мулине лучше вживую», – поделился во время 20-го конвента «Мир торговли» **Борис Кац.**

Культурный ретейл

Привлечение людей через обучение чему-то новому практикуют и в сети магазинов «Мело-

ман». Этим летом там запустили проект «Меломановские чтения». Во флагманском магазине известные актеры читают книги, а приглашенные эксперты дают лекции о литературе, искусстве, истории.

«Мы хотим популяризировать казахстанскую литературу, особенно современную. Потому что мы, как издательство Meloman Publishing, печатаем казахстанских авторов и хотим, чтобы эту литературу покупали. Это важно для нас как для издателей и продавцов книг. Также мы хотим, чтобы «Меломан» воспринимался не только как ретейлер, но и как часть культурного контекста Алматы, как мы воспринимаем театр или какие-то другие культурные заведения города. Культурная повестка важна, и, мне кажется, она будет повышать покупательскую способность в том числе», – рассказал директор по эстетике сети магазинов «MARWIN/Меломан» **Владимир Яроцкий.**

Посетителям магазина отрывки из книг уже читали актеры **Аскар Ильясов** и **Айсүлу Азимбаева**. По теме встречи формируются специальные выкладки книг – например, если лекция об истории, в магазине отдельно выставляются книги по истории Казахстана и Центральной Азии.

«Меломановские чтения» – молодой проект, и достаточной аналитики, чтобы делать выводы о его эффективности, пока нет. А вот презентации книг и встречи с авторами «Меломан» в своем флагманском магазине приводит давно и о действенности такого формата может говорить уверенно. «Книгу «91-23. О популярной музыке независимого Казахстана» мы издали совместно с фондом Б. Шукенова и презентовали в нашем флагманском магазине. Так вот, около 10% тиража этой книги купили в день презентации», – поделился Яроцкий. Он уверен, что на розничную торговлю книгами влияют не только и не столько e-commerce, но и стриминговые сервисы, и индустрия видеонг, и социальные сети. Поэтому конкурировать за внимание читателя ретейлеры могут только настоящим, «живым» опытом.



Фото: Илья Ким

Затянуть ремни потуже

Потребительская уверенность казахстанцев в ноябре снижается



Анастасия САБЛИНА,
главный аналитик
исследовательской компании United
Research Technologies Group

Индекс потребительской уверенности (СЦИ) снижается, но остается в оптимистичной зоне. Ожидаемый уровень инфляции, по оценкам населения Республики Казахстан, выше воспринимаемого уровня инфляции; казахстанцы склонны чаще отмечать рост цен за прошедшие периоды и ожидают сильного роста цен как в перспективе следующего месяца, так и года. Уровень тревожности продолжает снижаться, в том числе касательно рынка труда. Однако наблюдается снижение индексов кредитного и депозитного доверия и доли казахстанцев, планирующих крупные покупки, в том числе за счет кредитных средств.

Мы представляем результаты 24-й волны исследования потребительской уверенности, проводимого Freedom Finance Global PLC по методике United Research Technologies Group на ежемесячной основе с ноября 2022 года.

Потребительская уверенность начинает снижаться

Укрепление потребительского оптимизма, который мы отмечали в сентябре и октябре 2024 года, сменилось снижением в ноябре, сопоставимо с динамикой снижения потребительской уверенности в августе после июньского и июльского роста. В ноябре показатель индекса СЦИ снизился на 3,2 пункта, до 101,3 пункта. Соответственно, снижение демонстрируют и сопутствующие индексы – в большей степени индекс оценки текущего состояния (-3,8 пункта, до 83 пунктов), в меньшей – индекс потребительских ожиданий (-1 пункт, до 129,9 пункта), который остается более стабильным.

Мы наблюдаем снижение почти всех субиндексов, за исключением индекса ожидаемых изменений экономической ситуации в РК (+0,1 п., до 129,9 пункта) и долгосрочной (+1,5 п., до 131,9 пункта) перспективе, что говорит о достаточно оптимистичном видении будущего состояния экономики страны, несмотря на снижение оценок экономической ситуации в текущем месяце. Наиболее сильное снижение продемонстрировали такие субиндексы, как индекс произошедших изменений экономической ситуации в РК (-5,8 п., до 76,8 пункта) и индекс ожидаемых изменений личного материального положения (-4,6 п., до 127,9 пункта).

В отличие от прошлого года, когда максимальное значение за год было достигнуто в ноябре (108,2 пункта), а за ним последовало снижение в декабре 2023 года до 104,7 пункта, в 2024 году рост потребительской уверенности прервался уже в ноябре. Стоит ли ожидать дальнейшего снижения потребительской уверенности с уходом в пессимистичную зону? В ситуации отсутствия экономических потрясений – скорее нет, учитывая оптимистичную оценку экономической ситуации в стране в будущем.

Мужчины и молодые потребители снижают потребительскую уверенность

Нестандартный гендерный дисбаланс, отмеченный в октябре – когда именно мужчины демонстрировали более оптимистичные оценки (106,5 пункта, +5,8 пункта), а не женщины (102,8 пункта, -1,6 пункта), – сменился, в ноябре мужчины вслед за женщинами значительно снижают (-6,5 пункта, до 100 пунктов), почти достигая пессимистичной зоны. Женщины же демонстрируют более умеренную динамику, почти не снижая уровень своей потребительской уверенности (-0,2 п., до 102,6 пункта) и оставаясь в оптимистичной зоне.

Почти во всех возрастных группах наблюдается снижение потребительской уверенности с сохранением стандартной динамики – взрослые казахстанцы склонны оставаться в зоне потребительского пессимизма (показатель 45–59-летних казахстанцев – 95,9 пункта (-3,7 пункта), у казахстанцев старше 60 – 93,4 пункта), в то время как молодые потребители продолжают демонстрировать потребительский оптимизм (показатель 18–29-летних казахстанцев

– 113,4 пункта (-5 пунктов), у 30–44-летних – 101,6 пункта (-3,7 пункта)), несмотря на снижение показателя в текущем месяце. Единственной возрастной группой, которая в ноябре демонстрирует рост потребительской уверенности, являются самые взрослые казахстанцы (+0,7 п.).

Потребительский пессимизм затрагивает запад и столицы РК

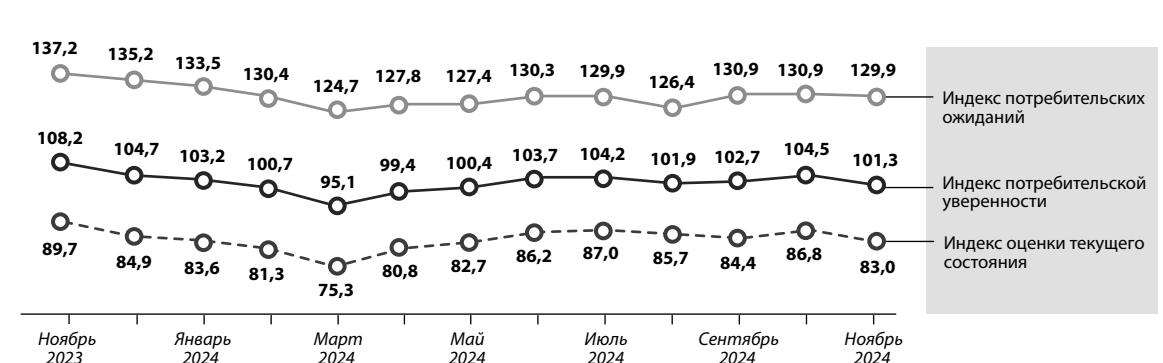
Наблюдается и снижение количества регионов, отмечаемых в зоне потребительского оптимизма: если в октябре в «оптимистичной зоне» находилось 14 регионов, то в ноябре их количество сократилось до 12. К регионам, ранее представ-

остались в оптимистичной зоне. А вот Кызылординская область (+4,4 п., до 112,5 пункта) наряду с Северо-Казахстанской и Улытауской областями демонстрирует наибольший рост потребительской уверенности.

А тревожность продолжает снижаться

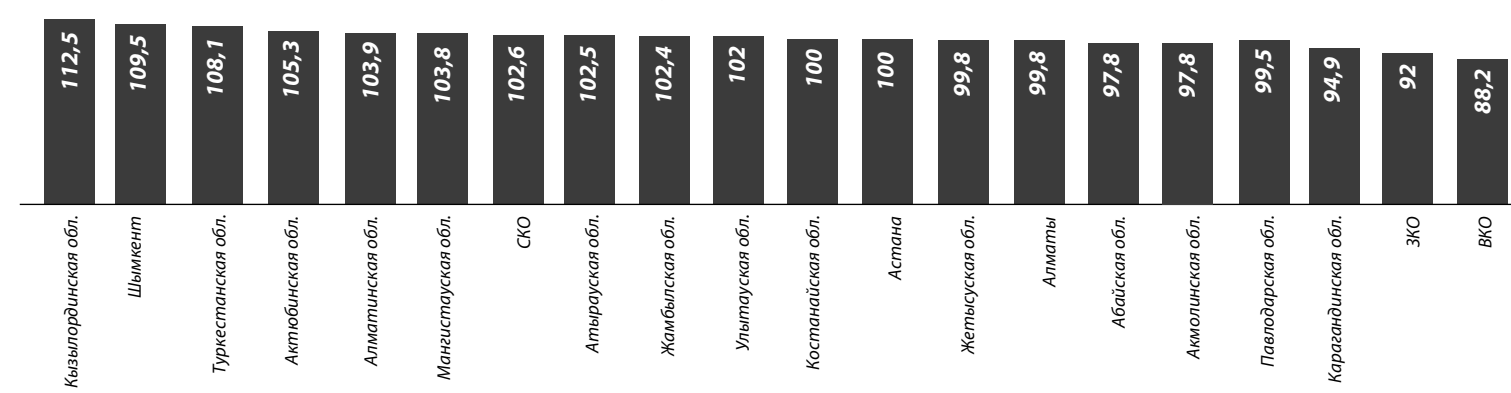
Несмотря на значительное снижение потребительской уверенности, мы не можем отметить рост тревожности среди казахстанцев – напротив, как и в предыдущие месяцы, казахстанцы чаще отмечают, что их в течение месяца ничего не беспокоило и не тревожило (37,2%, +0,9 п.п.). Традиционно отмечаемые в топе причины для беспокойства,

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



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

Индекс потребительской уверенности по регионам (ноябрь 2024 г.)



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

лявшим зону потребительского пессимизма, присоединились Акмолинская (97,8 пункта, -12,6 п.), Западно-Казахстанская (92 пункта, -18,6 п.), Карагандинская (94,9 пункта, -5,7 п.) области, а также г. Алматы (99,8 пункта, -2,2 п.), в то время как Северо-Казахстанская (102,6 пункта, 5,9 п.) и Улытауская (102 пункта, +6,5 п.) области вернулись в зону потребительского оптимизма.

Помимо вышеуказанных регионов значительное снижение потребительской уверенности продемонстрировали Атырауская (-14,3 п., до 102,5 пункта), Жамбылская (-8,3 п., до 102,4 пункта), Мангистауская (-5,8 п., до 103,8 пункта) области и столица (-5,4 п., до 100 пунктов), хоть и

такие как финансовые трудности (26,6%, -1,8 п.п.), проблемы со здоровьем (9,4%, -1,7 п.п.), семейно-бытовые вопросы (6,2%, -1,5 п.п.), а также вопросы, связанные с профессиональной деятельностью (4%, -1,4 п.п.), стали реже отмечаться казахстанцами в ноябре. Единственное, что стало чуть чаще беспокоить казахстанцев в этом месяце, – это инфляция и рост тарифов (8,6% +0,5 п.п.).

Замедление инфляции

По данным Бюро национальной статистики Республики Казахстан, годовая инфляция в ноябре вновь замедлилась и составила 8,4% (замедление на 0,1% г/г). При этом, в отличие

от октября (когда потребители, несмотря на ускорение инфляции, были склонны к увеличению умеренных оценок), в ноябре казахстанцы стали чаще отмечать, что цены росли быстрее, чем раньше (+2,4 п.п., 49,9%), т. е. фактические половина казахстанцев оценивает рост цен в этом году как более значительный.

Похожая ситуация наблюдается и в субъективной оценке инфляции за прошедший месяц – казахстанские потребители чаще отмечали очень сильный рост цен в ноябре (+3,3 п.п., 40,9%), несмотря на отсутствие изменений в показателе месячной инфляции, составившей 0,9%, как и в предыдущем месяце.

до 1,051, что свидетельствует об ухудшении инфляционных ожиданий населения, прежде всего за счет нетипичного роста неопределенности.

В ноябре оценки инфляционных процессов жителей Астаны и Алматы продемонстрировали единство в ухудшении инфляционных настроений. Соотношения ожидаемой годовой инфляции к фактическому (воспринимаемому) уровню составили 1,08 в Астане и 1,18 в Алматы при среднем уровне в Казахстане 1,05. В Астане пессимистические ожидания инфляции сохраняются уже четвертый месяц, в то время как в Алматы произошел резкий рост этого показателя. Уровень неопределенности в

месяц (+6,5 п.п., до 45,9%, -0,2 п.п., до 35,2% у мужчин), так и за прошедший год, хоть и в меньшей степени (+3,2 п.п., до 55,3%, у мужчин +1,7 п.п., до 43,9%).

Хотя в перспективе годовой инфляции наиболее пессимистичными возрастными группами становятся потребители среднего возраста (52,4% 30–44-летних и 50% 45–59-летних в ноябре полагают, что цены росли быстрее, чем обычно), наибольший прирост пессимистичных оценок обеспечивает самая взрослая группа (+4,5 п.п., до 47,3%). В разрезе месячной оценки пенсионеры также оказываются самыми «чувствительными» к сильному росту цен – обеспечивая самый сильный прирост пессимистичных оценок и становясь самой пессимистичной возрастной группой (+6,8 п.п., до 44,1%).

По итогам месяца резкий рост цен чаще отмечали жители Мангистауской (53,3%) и Павлодарской (50,8%) областей, а по итогам года пессимистичные оценки чаще отмечались у жителей Павлодарской (57,3%) и Северо-Казахстанской (57,1%) областей, несмотря на рост потребительской уверенности у последних.

«Дешевеющие» товары и услуги на фоне роста обеспокоенности ценами

Достаточно интересная картина отмечается в вопросе оценки наиболее ощутимо подорожавших товаров и услуг. Несмотря на то что потребители отмечают более резкий рост цен в ноябре, по всем ключевым продуктам питания и услугам ЖКХ, традиционно входящим в топ-10, в ноябре наблюдается снижение.

Значительно реже стали отмечать удорожание таких категорий, как мука (-7,7 п.п., до 12,8%), сахар и соль (-7,2 п.п., до 11,5%), хлеб и хлебобулочные изделия (-5,7 п.п., до 21,1%), крупы и макаронные изделия (-5,1 п.п., до 18,7%). Также значительное снижение в ноябре продемонстрировали такие продукты питания, как яйца (-4,8 п.п., до 12,3%), растительное масло (-5,9 п.п., до 12,7%), сыр, колбаса (-5,1 п.п., до 8,2%), кондитерские изделия (до 6,3%) и чай, кофе (до 4,2%), как и другие товары и услуги, хоть и в меньшей степени.

(Не)умеренные ожидания роста цен

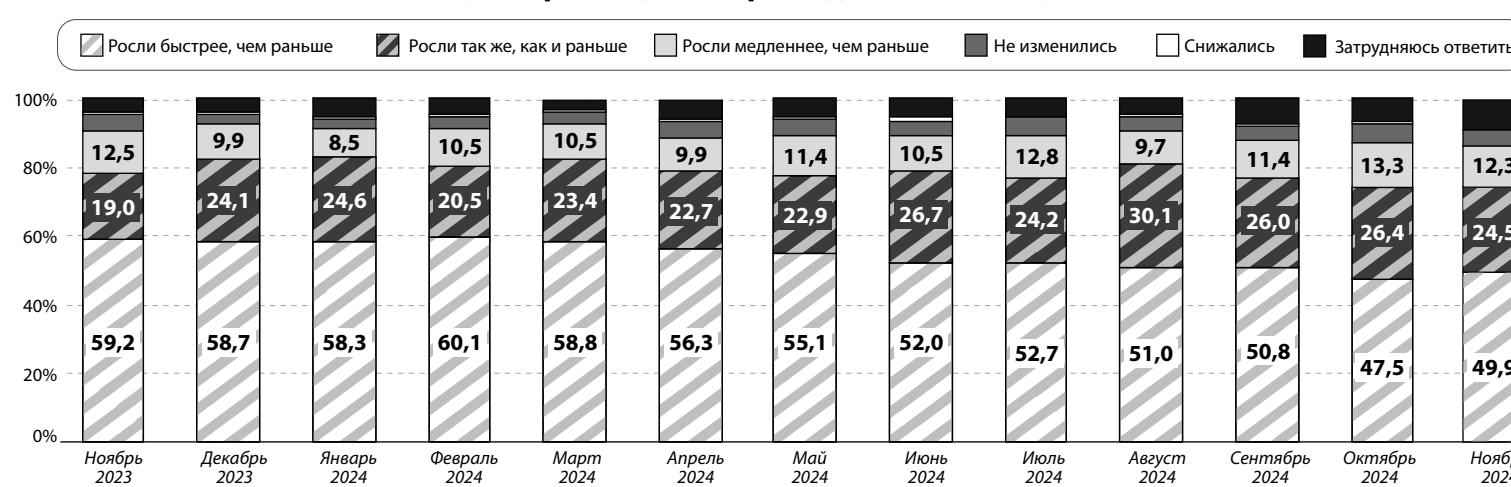
В отличие от умеренных оценок роста цен за прошедший период прогнозные оценки изменились более значительно – даже в краткосрочной перспективе наблюдается значительный рост пессимистичных прогнозных оценок (+8,7 п.п., 30,6% ожидают очень сильного роста цен в следующем месяце), закрепляя тренд на увеличение ожиданий роста цен.

В годовой прогнозной оценке, которая в предыдущие месяцы была более умеренной, также наблюдается рост пессимистичных оценок (+2,1 п.п., до 27,5%), до 16,9%), хоть и менее драматичный в сравнении с прогнозной оценкой динамики роста цен в течение следующего месяца.

Разная чувствительность в прогнозных оценках

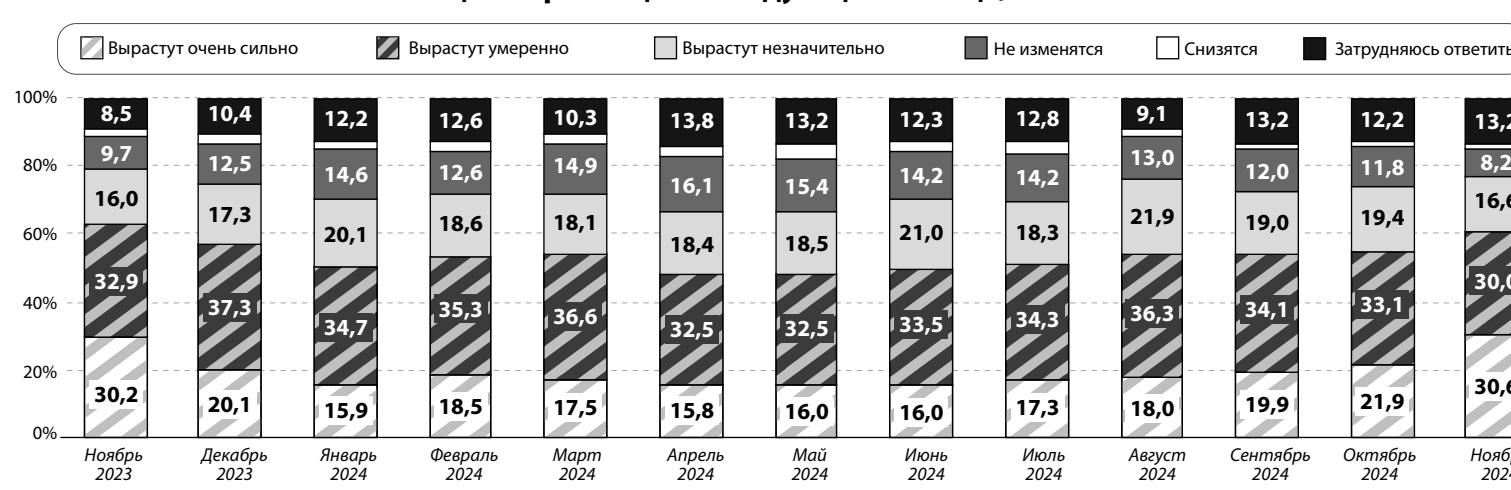
Интересный тренд отмечается в гендерном разрезе – несмотря на то, что женщины более обеспокоены будущим ростом цен (34,2% пессимистичных оценок в месячной и 27,7% в годовой прогнозных оценках), наиболее это заметно в краткосрочной (+10,7 п.п., у мужчин +6,5 п.п., до 26,7%), а

Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев, %



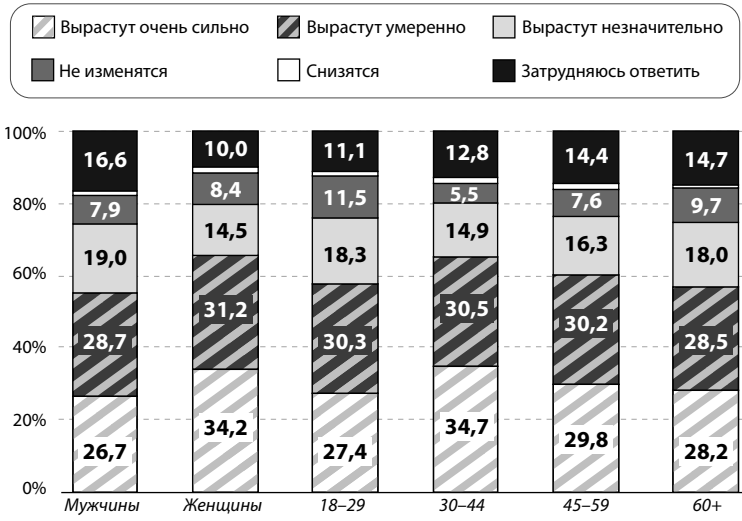
Источник: исследование Freedom Finance Global PLC, расчеты исследовательской компании URTG

Оценки роста цен в следующем месяце, %



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

Оценки роста цен в следующем месяце, %



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

не в долгосрочной перспективе (+1,4 п.п., +2,6 п.п., до 27,2% у мужчин). Таким образом, в годовых прогнозах динамики роста цен гендерный разрыв почти нивелируется, а вот в краткосрочной оценке продолжает углубляться.

В ноябре лидерство по пессимистичным прогнозам в разрезе возрастных групп забирают молодые взрослые (30–44 лет) – они являются самой «чувствительной» группой по прогнозу роста цен в течение следующего месяца (+12,1 п.п., 34,7%), а также одной из самых пессимистичных в перспективе оценки роста цен в течение следующего года (+2,6 п.п., до 28,5%, у молодежи 18–29 лет – 28,6%).

Сильного роста цен в перспективе месяца традиционно ожидают жители Улытауской (43,2%, +14,8 п.п.) области, как и в перспективе года (45,9%, +19 п.п.), значительно отрываясь от других регионов по доле пессимистичных оценок.

Замедление роста в перспективе года, но не месяца

В ноябре продолжается рост повышательных настроений касательно курса доллара по отношению к тенге, однако в перспективе года этот рост несколько замедляется (+1,3 п.п., до 60,7%), в то время как в перспективе месяца остается достаточно значительным (+4,3 п.п., до 44,9%). Таким образом, почти две трети казахстанцев ожидают роста курса доллара к тенге в течение года и почти половина

ожидаст роста доллара к тенге в течение следующего месяца.

В ноябре для мужчин характерно лидировать в повышательных настроениях касательно роста доллара относительно тенге и по общей доле прогноза в перспективе года и месяца (63,8% и 47%, у женщин – 57,8% и 42,9% соответственно), и по динамике роста подобных настроений (+3,3 п.п. и +6,4 п.п., у женщин –0,5 п.п. и +2,5 п.п.). Среди возрастных групп лидеры повышательных настроений выбиваются молодые взрослые казахстанцы 30–44 лет (66,8% по годовым оценкам и 49,3% по месячным оценкам), сменившие молодежь, которая стала высказывать более умеренные оценки в годовой перспективе. В рост доллара верят жители г. Алматы, причем как в долгосрочной (73,3%), так и краткосрочной (58,6%) перспективе, в то время как в краткосрочной перспективе вера в рост доллара характерна для жителей Мангистауской области (56,8%), а в долгосрочной – для жителей Улытауской области (77,1%).

Рынок труда – без изменений

Снижение тревожности касательно состояния казахстанского рынка труда продолжается и в ноябре, поскольку индекс ожидания безработицы вырос еще на 0,7, до 72,9 пункта. Наблюдается перераспределение ответов в пользу большей неопределенности – и преимущественно за счет сокращения пессимистичных оценок, что безработных в течение следующего года станет больше (-1,2 п., до 40,6 пункта).

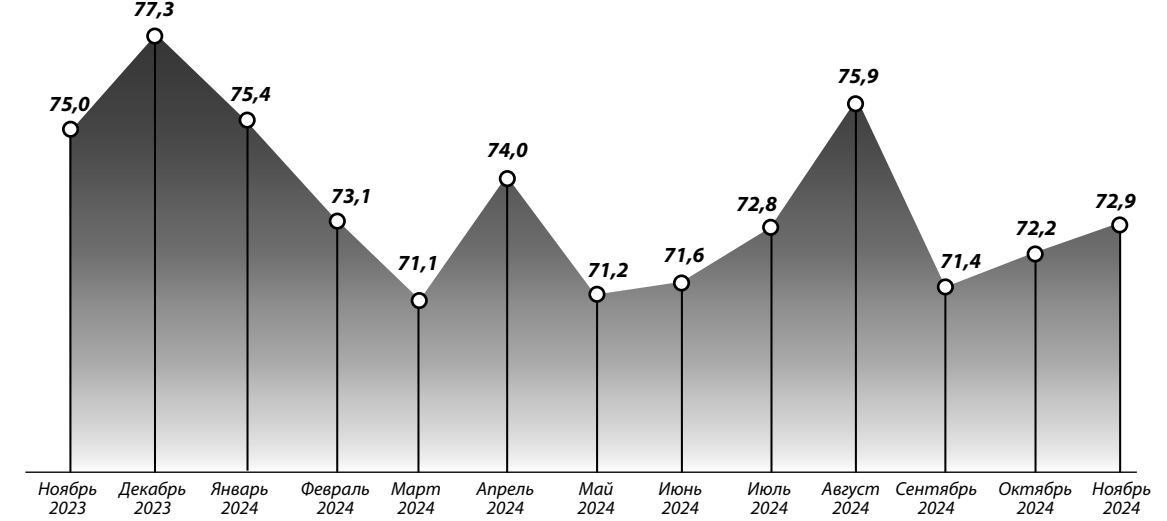
В ноябре мужчины возвращают себе лидерство в большей обеспокоенности ситуацией на рынке труда (41,2%, -0,3 п.п.), в то время как женщины в большей степени склонны корректировать оценки в пользу более умеренных. Интересно, что в разрезе возрастных групп наблюдается не очень стандартная картина: традиционно более обеспокоенные будущим ростом безработицы старшие возрастные группы склонны снижать свои пессимистичные настроения (-2,1 п.п. у 45–59-летних, -2,9 п.п. у 60+ казахстанцев), что сделало группу 30–44-летних самыми обеспокоенными ситуацией на рынке в ноябре (42,2%, +0,2 п.п.). Большую обеспокоенность сокращением количества рабочих мест демонстрируют жители Жамбылской области (49,7%), меньше же обеспокоены ситуацией с безработицей жители Костанайской области (30,7%).

Доверия меньше – и трат меньше

Рост планирующих прибегать к кредитам в течение следующих 12 месяцев, отмечавшийся в октябре, в ноябре сменился снижением их доли в связи с планами отложить или отказаться от заемных средств в текущий момент – с 21,1% до 17,3% (-3,9 п.п.). Снижение планирующих брать кредиты произошло почти в равной степени за счет мужчин (-3,2 п.п., до 17,6%) и женщин (-4,5 п.п., до 17%), казахстанцев среднего возраста (-4,8 п.п., до 16,3% у 45–59-летних). В региональном разрезе чаще планируют брать кредиты традиционно жители Кызылординской (24,5%, -5,5 п.п.), Туркестанской (23%) и Улытауской (24,2%) областей, менее активно – традиционно жители Северо-Казахстанской области (7,5%, -1,9 п.п.), а также жители Абайской области (9%).

В отличие от предыдущих месяцев, когда индексы кредитного и депозитного доверия демонстрировали достаточно стабильные значения, в ноябре оба индекса продемонстрировали снижение. Индекс кредитного доверия снизился на 1,1 п., до 37,5 пункта, благодаря тому, что увеличилась доля тех, кто полагает, что сейчас неблагоприятное время для того, чтобы прибегать к кредитным средствам (+1,4 п., до 47,6 пункта). Снижение кредитного

Индекс ожидания безработицы



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

доверия произошло преимущественно за счет мужчин (-2 п., до 35,2 пункта, у женщин – 39,6 пункта, -0,3 п.), молодежи (-2,6 п., до 38,8 пункта) и пенсионеров (-2,1 п., до 34,8 пункта). В региональном разрезе более высокий уровень кредитного доверия характерен для жителей западных регионов – Кызылординской (41,4 пункта), Мангистауской (41,9 пункта), Улытауской (41,7 пункта) областей, а самый низкий – жители Абайской (31,3 пункта) и Павлодарской (30 пунктов) областей.

Индекс депозитного доверия демонстрирует более значительное снижение – на 2 пункта, до 53,1 пункта – опять же, за счет снижения доли казахстанцев, полагающих, что сейчас благоприятное время для использования депозитных инструментов (-4,4 пункта, до 33,1 пункта). И в вопросе депозитного доверия именно мужчины склонны к снижению уровня доверия к депозитным инструментам (-3,4 п., до 50,7 пункта, у женщин –0,7 п., до 55,2 пункта), а также казахстанцы среднего возраста (-2,6 п., до 53,1 пункта у 30–44-летних и -2,5 п., до 50,8 пункта у 45–59-летних). Наибольшее депозитное доверие отмечается у жителей Абайской области (58 пунктов) – лидера антирейтинга по кредитному доверию, а наименьшее – у жителей Атырауской области (47,7 пункта), ранее лидировавших по уровню депозитного доверия.

Эмоциональный фон не меняется

Несмотря на то, что казахстанцы в ноябре реже отмечали, что их в течение месяца что-то беспокоило или тревожило, на оценку окружающих их настроений это не повлияло – значительно снизилось количество как оптимистичных (-0,5 п.п.), так и пессимистичных (-0,4 п.п.) оценок – таким образом, половина казахстанцев продолжает считать, что их окружают спокойные настроения (56,2%).

Несмотря на то, что женщины в целом чаще склонны отмечать окружающие их тревожные настроения (39,1%, у мужчин – только 33,7%), в ноябре именно мужчины чаще выражают пессимистичные оценки (+0,7 п.п., у женщин – снижение на 1,3 п.п.).

Традиционный тренд для данного вопроса: с увеличением возраста растет и уровень тревожности, хотя в ноябре больший пессимизм проявляют казахстанцы 45–59 лет (+2,3 п.п., до 40%). Наиболее низкий уровень тревожности характерен для западных регионов: Актобинской (24,1%), Мангистауской (25,6%) областей, а также Улытауской области (25,7%), наиболее высокий – для Восточно-Казахстанской области (53%).

Значительных изменений в уровне стресса, испытываемого казахстанцами, в ноябре отмечено не было – стресс испытывает почти каждый второй казахстанец (49,2%), каждый пятый (20,9%) испытывает стресс минимум несколько раз в неделю. Мужчины реже сталкиваются со стрессом (52,1%, среди женщин не сталкивались со стрессом только 42,3%), как и взрослые казахстанцы – не сталкивались 47,1% среди 45–59-летних и 56% среди казахстанцев старше 60 лет). В региональном разрезе по уровню частоты столкновения со стрессовыми ситуациями лидируют жители Павлодарской области (57,2%), реже всего в стрессовых ситуациях бывают жители Актобинской области (36,6%).

Меньше оптимизма и доверия в ноябре

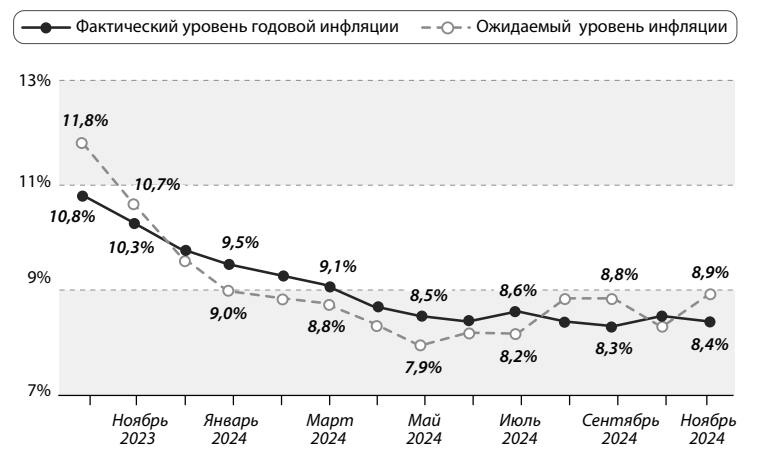
Ноябрь 2024 года охарактеризовался снижением потребительской уверенности, причем во второй половине года наблюдается «волновой» тренд, когда рост потребительской уверенности в течение трех месяцев сменяется

снижением в последующий месяц, а затем опять возвращается к росту. Также снижение демонстрируют почти все субиндексы, за исключением индексов оценки будущего состояния экономики страны. Снижение потребительской уверенности происходит преимущественно за счет мужчин и молодых потребителей, также увеличивается количество казахстанских регионов, находящихся в зоне потребительского пессимизма.

Ожидаемый уровень инфляции, по оценкам населения Республики Казахстан, выше воспринимаемого уровня инфляции, а при оценке динамики цен за прошедшие периоды казахстанцы склонны чуть чаще отмечать сильный рост цен – как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. При этом рост цен на конкретные товары и услуги стал реже отмечаться как осязаемый в ноябре, в отличие от предыдущего месяца. А вот в прогнозной оценке казахстанцы уходят от умеренных оценок (которые наблюдаются даже в оценке прошлых периодов) и ожидают сильного роста цен как в перспективе следующего месяца, так и года.

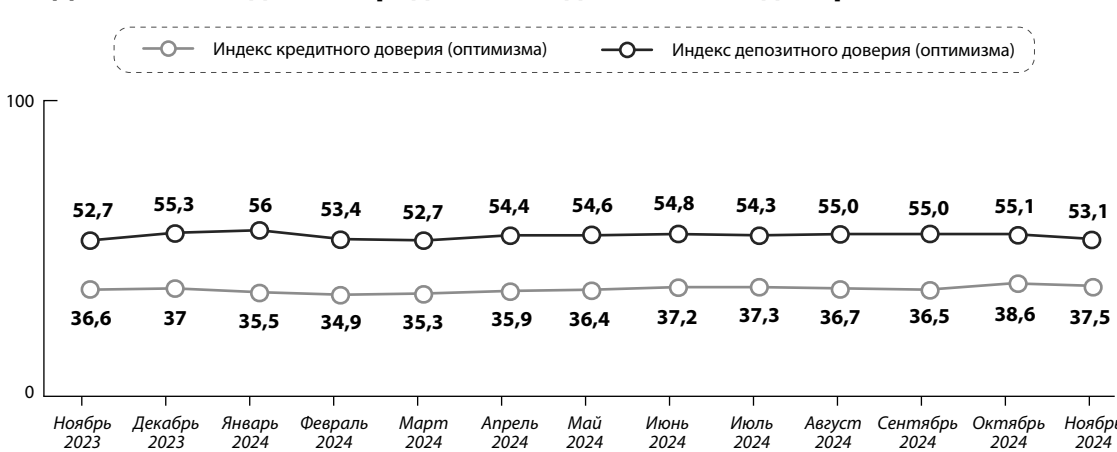
Несмотря на снижение потребительской уверенности, тревожность также продолжает снижаться, как и беспокойство о состоянии рынка труда. Однако наблюдается снижение индексов кредитного и депозитного доверия, и, как следствие, потребители откладывают или отказываются от крупных покупок – и от кредитных средств на их приобретение.

Фактическая и ожидаемая годовая инфляция



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

Потребительская уверенность

Инфляция потребительских цен и важность неопределенности

Анастасия САБЛИНА, главный аналитик исследовательской компании United Research Technologies Group

Ранее мы обсуждали, каким образом связаны потребительская уверенность и инфляция, а также причины включения инфляционных ожиданий в исследованиях потребительской уверенности. В этом материале мы хотим обсудить влияние неопределенности на инфляционные ожидания, занятость и потребительскую уверенность.

Инфляция и неопределенность

Проведенные исследования и текущая дискуссия утверждают, что инфляция потребительских цен отрицательно влияет на потребительские настроения, поскольку инфляция на основе индекса потребительских цен (ИПЦ) связана с большей неопределенностью.

Инфляция вызывает неопределенность в экономике, так как домохозяйствам может быть сложно предсказать будущие изменения цен и соответствующим образом скорректировать свои привычки расходов. Поскольку покупательная способность денег снижается,

это будет означать, что на ту же сумму денег со временем можно будет купить меньше товаров по мере роста цен. Поэтому домохозяйства могут быть не уверены в будущей стоимости своих денег и чувствовать себя менее защищенными в финансовом отношении.

Влияние инфляции на уверенность

Можно рассмотреть это на примере влияния инфляции на цены на продукты питания и другие товары: по мере роста цен люди сталкиваются с более высокими расходами на товары и услуги, что потенциально снижает их покупательную способность, а вот, например, низкие цены на нефть, как правило, побуждают потребителей тратить больше денег на товары не первой необходимости и повышают уверенность потребителей. Таким образом, с ростом ИПЦ потребители могут менее оптимистично воспринимать свое финансовое положение и будущие перспективы, что приведет к снижению уровня потребительской уверенности.

Влияние медиа

Медиаканалы способны влиять на общественное восприятие экономиче-

ских условий, избирательно отбирая экономические новости. Возможно, что медианарративы, подчеркивающие растущие темпы инфляции, усиливают обеспокоенность по поводу будущих экономических перспектив, что приводит к снижению доверия потребителей.

Однако, вспоминая наши предыдущие материалы по когнитивным искажениям потребителей, мы помним, что потребители в целом более чувствительны к плохим новостям, чем к хорошим, соответственно, потребители могут полагаться на более негативные сценарии и корректировать свое экономическое поведение исходя из самого негативного сценария. И инфляционные ожидания связаны с инфляцией потребительских цен – более высокие инфляционные ожидания коррелируют с уменьшением индекса потребительских цен (по крайней мере, на выборках стран Европейского союза), что обусловлено опасениями относительно снижения покупательной способности и общей экономической неопределенности.

Неопределенность и рынок труда

По мере роста уровня безработицы потребители испытывают более

высокий уровень неопределенности относительно стабильности своей работы и будущих доходов. Причем потеря занятости может не касаться конкретного потребителя или его домохозяйства – эта неопределенность может привести к тому, что люди будут более осторожными в отношении своих привычек расходов, что приведет к снижению общего уровня потребительской уверенности.

Также рост уровня безработицы может сигнализировать об экономических проблемах, например о замедлении экономического роста или начале экономической рецессии, что может еще больше снизить потребительскую уверенность и расходы. Это связано с тем, что, когда потребители считают, что экономика в целом находится в затруднительном положении, они, как правило, более осторожны в своих финансовых решениях, и это способствует дальнейшему снижению потребительской уверенности.

Ключ – в психологических и когнитивных факторах

Психологические факторы играют решающую роль в экономических колебаниях, а также в том, что инфляция

потребительских цен снижает покупательную способность, тем самым создавая неопределенность относительно будущих экономических условий.

Неблагоприятное воздействие ИПЦ, основанного на инфляции, на потребительскую уверенность может усугубляться другими феноменами – например, пандемией или социально-политическими событиями, что усиливает инфляционное давление и, соответственно, ведет к росту экономической неопределенности и отрицательно влияет на потребительскую уверенность.

Анализ упреждающих рисков

Особый интерес представляют исследования, в которых изучается то, как потребительская уверенность формируется упреждающими рисками. Одним из последних примеров является дискуссия о том, как экономические события, сопровождавшие пандемию COVID-19, способствовали упреждающему риску, создавая неопределенность и снижая потребительскую уверенность – не только в связи с экономической рецессией, но и благодаря значительным изменениям моделей экономического поведения потребителей.

ИНДЕКСЫ

Потребительская уверенность в Центральной Азии в ноябре 2024 года

Негативная динамика и разворот индексов



Данияр ОРАЗБАЕВ,
аналитик Freedom Finance Global

Семнадцатый месяц Freedom Finance Global изучает потребительскую уверенность, инфляционные и девальвационные ожидания жителей четырех стран Центральной Азии: Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. В ноябре 2024 года фиксируется неоднозначная динамика потребительской уверенности. Рост отмечен лишь в двух странах, причем в трех странах произошел разворот двух-трехмесячных трендов индекса. А вот в динамике инфляционных настроений заметно ухудшение почти во всех государствах с резкими изменениями показателей. Девальвационные ожидания в регионе вновь выросли практически повсеместно на фоне ослабления национальных валют.

В ноябре произошло улучшение индекса потребительской уверенности (CCI) в двух центральноазиатских странах. Кыргызстан после двух месяцев падения подряд продемонстрировал небольшое восстановление индекса. В Таджикистане три месяца небольшого падения сменились неплохим восстановлением, отыграв большую часть потерь. С другой стороны, Казахстан показал заметное снижение после двух месяцев роста подряд, достигнув минимумов с мая 2024 года. В Узбекистане четвертый месяц подряд наблюдаются качели месячной динамики CCI, индекс в этот раз заметно снизился после октябрьского роста.

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 в Казахстане в ноябре показал заметное снижение после двух месяцев роста подряд, составив 101,3 пункта, что стало самым низким показателем с мая этого года. Ухудшение настроений респондентов случилось по четырем из пяти субиндексов. Наибольшее снижение произошло по оценкам изменений экономической ситуации за прошедшие 12 месяцев. В сравнении с прошлым ноябрем CCI упал на куда более внушительные 6,9 пункта также во многом из-за значительного снижения оценок изменений экономической ситуации.

Резкий спад оптимизма в экономике за прошедшие 12 месяцев

Субиндекс оценок произошедших изменений в экономике за прошедшие 12 месяцев резко упал на 5,8 пункта в сравнении с октябрем и составил 76,8 пункта. Этот результат оказался самым низким с мая. Доля казахстанцев, считающих, что в экономике произошли благоприятные изменения, снизилась с 18,7 до 16,1%. К тому же более заметно увеличилась доля негативных ответов: с 39,6 до 44,4%.

В разрезе возрастных групп самое большое снижение оптимизма показали респонденты 45–59 лет. Доля положительных ответов среди них упала с 16,7 до 12,7% и продемонстриро-

вала худший результат среди всех возрастных групп. При этом и среди других участников опроса также было отмечено снижение доли положительных ответов. В лидерах продолжает оставаться молодежь до 29 лет с результатом в 19,8%, что, однако, на 3,2 п. п. ниже показателя октября.

В региональном разрезе самое заметное ухудшение показала Атырауская область, где доля положительных ответов упала с 25,1 до 9,5%. Этот результат также оказался самым худшим среди всех регионов в ноябре. В это же время большое месячное падение зафиксировано в Западно-Казахстанской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях, где снижение аналогичной доли оптимистов составило 10–12 п. п. С другой стороны, лучший результат показали респонденты из Мангистауской области, где доля позитивных ответов составила 23,5%, что заметно выше среднереспубликанского показателя.

Ухудшение прогнозов по личному материальному положению

Субиндекс прогноза изменений личного материального положения в горизонте следующих 12 месяцев также резко упал

месяцев составила лишь 37,6%. Лидером в этом вопросе стала Мангистауская область, там показатель вырос с 56,3 до 58%.

Инфляционные ожидания на месяц вперед резко выросли

Инфляционные оценки жителей Казахстана в ноябре показали заметный рост после рекордных октябрьских минимумов. За прошедший месяц 40,9% опрошенных (37,5% – в октябре) указали на сильный рост цен. А в горизонте года рост доли заметивших быстрое увеличение цен оказался чуть менее значительным: с 47,5% в октябре до 49,9% – на момент последнего сбора данных. Тем не менее отметим, что оба показателя находятся близко к среднему уровню за предыдущие шесть месяцев.

А вот инфляционные ожидания казахстанцев показали куда больший рост в сравнении с октябрем, вновь обновив максимумы этого года. Доля людей, ожидающих сильного роста цен в горизонте одного месяца, резко увеличилась с 21,9 до 30,6%, в горизонте же следующих 12 месяцев доля ждущих ускорения роста цен выросла с 25,4% в октябре до 27,5% – на момент последнего анкетирования.

цен на все вышеперечисленные продукты, упала на 4,1 п. п. в сравнении с октябрем. Заметнее всего снизилась доля отметивших значительное подорожание хлеба и хлебобулочных изделий – с 26,8 до 21,1%. Также необходимо отметить рекордно низкие показатели по таким продуктам, как «Мука» и «Сахар с солью». Лишь 12,8% респондентов выбрали первый товар и 11,5% – второй, что примерно на 7–8 п. п. меньше, чем в октябре. Согласно официальной статистике, цены на мясо и птицу выросли в ноябре лишь на 0,2% м/м, а на хлебобулочные изделия и крупы упали на 0,1% м/м. При этом фрукты и овощи показали сезонный рост в цене на 6,3% в сравнении с октябрем – во многом из-за огурцов и помидоров.

Девальвационные ожидания продолжают бить рекорды

Девальвационные ожидания казахстанцев в ноябре продолжили расти и достигли новых рекордных значений за все время исследования на фоне увеличения курса доллара более чем на 5% за месяц. Согласно результатам опроса, доля казахстанцев, ждущих ослабления тенге в горизонте одного года, выросла с 59,3 до 60,7%. А в горизонте одного месяца произошел куда более заметный рост – с 40,5 до 44,9%. Отметим, что в сравнении с ноябрем 2023 года доля пессимистов выросла на 5,2 п. п. по первому вопросу и на 8,7 п. п. – по второму.

Узбекистан

Индекс потребительской уверенности узбекистанцев в ноябре 2024 года показал снижение после сильного октябрьского роста, упав со 132,5 до 129,5 пункта. По отдельности улучшение произошло по четырем из пяти субиндексов, которые определяют индекс. Наибольшее снижение показал субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок. В сравнении с ноябрем 2023 года CCI также снизился на 2,7 пункта во многом из-за падения оптимизма по вопросам касательно экономической ситуации.

Условия для крупных покупок стали хуже

За ноябрь субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок упал с 90,7 до 84,2 пункта. Это оказалось третьим худшим результатом за все время исследования. Почти 39,3% опрошенных узбекистанцев считают, что условия для крупных расходов являются благоприятными, что на 2,6 п. п. меньше октябрьского показателя. Негативная динамика наблюдается не во всех возрастных группах. Исключением в ноябре стали респонденты 45–59 лет, среди которых доля оптимистов выросла с 41,5 до 42%. Этот показатель и оказался наилучшим среди всех групп опрошенных. Наибольшее падение зафиксировано среди молодежи, 39,4% которой отмечают благоприятность текущих условий для крупных покупок, тогда как в октябре таких респондентов насчитывалось 45,8%. Тем не менее хуже остальных ответили участники опроса 30–44 лет с аналогичной долей в 37,9%.

В региональном плане в сравнении с октябрем наиболее заметное ухудшение фиксируется в Навоийской области, где доля положительных ответов упала на 13,5 п. п., составив 33,1%, что стало самым низким результатом среди всех регионов. Также почти на 8 п. п. упали доли оптимистов в Каракалпакстане и Кашкардарьинской области. При этом можно отметить противоположную динамику в Сырдарьинской области, где доля людей, указывающих на благоприятность текущих условий для крупных покупок, выросла с 36,9 до 49,1%. Тем не менее лидером продолжает оставаться Хорезмская область с долей положительных ответов в 50,7%, что на 2,6 п. п. выше, чем в октябре.

Снижение оптимизма по личному материальному положению

Другим субиндексом, значительно упавшим в ноябре, стало изменение личного материального положения за последний год. Прежний рубеж снизился на 3,1 пункта, а показатель тем не менее остается вторым лучшим за последние восемь месяцев. Чуть меньше 60% жителей Узбекистана выбрали положительный вариант ответа, тогда как в октябре таких было 62,2%.

Негативную динамику вновь показывают все возрастные группы, кроме самого старшего поколения от 60 лет. Если в предыдущем месяце доля положительных ответов последних достигала 49,1%, то в ноябре она выросла до 53,1%, но при этом все равно является самым низким результатом среди всех опрошенных категорий. Лучший же результат все еще демонстрирует молодежь до 29 лет, среди представителей которой набралось 69,2% оптимистов, что на 3,8 п. п. меньше, чем в октябре. Динамика остальных двух возрастных групп оказалась схожей. Среди людей 30–44 лет снижение доли составило 3,2 п. п., а среди жителей 45–59 лет – 3,4 п. п.

Инфляционные ожидания показали еще более заметное ухудшение в сравнении с октябрем. Доля ждущих сильного роста цен в следующем месяце выросла с 18,8 до 26,5%. Это стало самым высоким результатом за все время исследования. А в горизонте одного года 26,2% респондентов ожидают более быстрого роста цен, что на 2 п. п. выше октябрьского показателя.

Однако, согласно официальной статистике, в ноябре зафиксирован месячный рост цен на 0,93%, что для этого периода является рекордно низким показателем как минимум с 2011 года. Годовая инфляция на этом фоне заметно снизилась с 10,24 до 10%. Отметим продолжение замедления месячного роста цен на мясо, в первую очередь на говядину. Тем не менее это продолжает оказывать заметное влияние на настроение респондентов. Почти 58% из них указали категорию «Мясо и птица» как товар, по которому заметен сильный рост цен, тогда как в октябре таких было 60,2%. В целом эти доли по многим товарам изменились незначительно в сравнении с октябрем. Чуть больше людей отмечают фрукты и овощи (+3,3 п. п.) и растительное масло (+2 п. п.). С другой стороны, меньше респондентов заметили сильный



на 4,6 пункта, достигнув 127,9 пункта, что является третьим худшим результатом за все время исследования. Доля тех, кто считает, что их личное материальное положение улучшится, упала с 50% в октябре до 47,2% – в ноябре.

В возрастном разрезе, однако, снижение оптимизма происходит не по всем группам. Сильнее всего падение фиксируется среди молодежи до 29 лет, где доля позитивно настроенных респондентов упала с 67,1 до 61,3%. Тем не менее этот показатель все равно является лучшим среди всех возрастных групп. А вот среди старшего поколения от 60 лет, наоборот, отмечено небольшое восстановление оптимизма: 32,5% казахстанцев выбрали положительные варианты ответов против 31,1% – в октябре.

В региональном плане наибольшее увеличение пессимизма по прогнозам изменений личного материального положения наблюдается в Актюбинской и Кызылординской областях, где доля положительных ответов упала на 15 и 14 п. п. соответственно. Тем не менее в ноябре хуже всех ответили жители Жетысуской области, где доля прогнозирующих улучшение личного материального положения в ближайшие 12

Аналогичное исследование Национального банка РК по инфляционным оценкам и ожиданиям продемонстрировало схожую динамику после октябрьских многомесячных минимумов. Согласно представленным данным, доля ожидающих сильного роста цен в течение года выросла с 19,9 до 22%. Тогда как в горизонте одного месяца аналогичный показатель резко увеличился с 18,1 до 27,1%. Инфляционные оценки также показали небольшой рост, как и в нашем исследовании. Если по оценке роста цен за последний месяц доля респондентов увеличилась с 27,9 до 32,4%, то доля указывающих на быстрый рост цен за предыдущие 12 месяцев выросла с 39,4 до 40,2%.

Среди отдельных товаров и услуг большинство респондентов все еще волнует существенный рост цен на продукты питания. Топ-4 наиболее заметно подорожавших для населения товаров остается неизменным много месяцев подряд. В него входят категории «Мясо и птица», «Молоко и молочные продукты», «Хлеб и хлебобулочные изделия» и «Овощи и фрукты». Несмотря на рост инфляционных оценок в ноябре, в среднем доля людей, заметивших сильное увеличение



В региональном разрезе наиболее активное снижение показателя произошло в Ферганской области. Там доля респондентов, выбравших позитивные варианты ответов, упала с 68,3 до 57,5%. Однако это не стало худшим результатом в ноябре, так как он был зафиксирован в Ташкентской области – 55%. Также на заметные 8,3 и 8,2 п. п. соответственно упали доли оптимистов в Джизакской и Бухарской областях. Положительная динамика в ноябре была отмечена сразу в шести регионах, но сильнее всего – в Андижанской области (с 57,6 до 66,1%). При этом самый высокий показатель улучшения личного материального положения – у жителей Сырдарьинской области, где доля положительных ответов достигла 67,2%.

Инфляционные ожидания и оценки заметно ухудшились

Инфляционные оценки и ожидания жителей Узбекистана в ноябре показали повсеместное увеличение после октябрьского падения. Так, за прошедший год очень сильный рост цен в ноябре ощутили 50,7% жителей против 48,6% – в октябре. А вот в горизонте прошедшего месяца доля выросла незначительно – с 29,9 до 30,8%.

рост цен по услугам ЖКХ (–1,4 п. п.) и муке (–0,7 п. п.), по которой доля обновляет абсолютные минимумы за все время исследования. Отметим, что, согласно официальной статистике, масла и жиры выросли в цене на 2,7% м/м в ноябре, тогда как по муке фиксируется снижение цены на 3,1% за последний год, что соответствует настроениям опрошенных жителей. Кроме того, заметное месячное подорожание овощей на 9%, вероятнее всего, негативно повлияло на настроения респондентов.

Девальвационные ожидания приостановили рост

В ноябре девальвационные ожидания жителей Узбекистана практически не изменились в сравнении с октябрем после двух месяцев роста подряд. Узбекский сум ослаб в ноябре, что происходит уже четвертый месяц подряд, на этот раз темп роста курса доллара достиг 0,6%. Доля тех, кто ждет ослабления национальной валюты по отношению к доллару в течение следующих 12 месяцев, осталась на прежнем уровне в 60,5%. А вот в горизонте одного месяца доля пессимистов немного увеличилась с 42,7 до 43,5%. Эти показатели стали самыми



высокими за последние полгода, однако они все равно заметно ниже уровней ноября 2023 года.

Кыргызстан

В Кыргызстане индекс потребительской уверенности в ноябре показал частичное восстановление после двух месяцев снижения подряд. ССИ за месяц вырос на 1,4 пункта, достигнув 138,6 пункта. Рост продемонстрировали четыре из пяти субиндексов, определяющих композитный уровень индекса. А наибольшее увеличение зафиксировано в вопросе оценок изменений экономической ситуации за последние 12 месяцев. В сравнении с ноябрем 2023 года рост индекса составил более внушительные 6,8 пункта.

Оценки экономической ситуации частично восстановились

Субиндекс оценок изменений экономической ситуации за последние 12 месяцев после резкого снижения продемонстрировал неплохое восстановление на 3,9 пункта за ноябрь. Показатель достиг 150,8 пункта, что стало третьим лучшим результатом за все время исследования. Почти 70% жителей указали на улучшение экономической ситуации, тогда как в октябре этот показатель достигал 67,7%.

В возрастном разрезе рост наблюдается по всему спектру, кроме старшего поколения от 60 лет. Чуть больше 72% жителей страны указанной категории отметили улучшение экономической ситуации, тогда как в октябре таких было 72,7%. Тем не менее лидерство с небольшим преимуществом перехватили респонденты 45–59 лет, среди которых доля положительных ответов резко выросла с 64,3 до 72,3%. Также на 1,5 п. п. выросло количество оптимистов среди группы 30–44 лет, тогда как среди молодежи до 29 лет изменения заметны лишь в доле людей, выбравших однозначно положительный вариант ответа.

В региональном разрезе негативная динамика в улучшении оценок изменений экономической ситуации наблюдается лишь в паре регионов. Лидером по-прежнему остается Таласская область, где доля положительных ответов немного выросла – с 80,5 до 81,7%. Лучшую же месячную динамику продемонстрировала столица, где этот показатель повысился с 50,7 до 57,3%. Правда, такой результат все равно стал наименьшим среди всех регионов. Также на 6,1 п. п. выросла доля оптимистов в Чуйской области. С другой стороны, заметная негативная динамика фиксируется в Иссык-Кульской области (–7,1 п. п.) и в городе Ош (–5,3 п. п.).

Заметный годовой рост оценок благоприятности условий для крупных покупок

За ноябрь субиндекс благоприятности текущих условий для крупных покупок немного восстановился на 1,1 пункта после трех месяцев падения подряд, достигнув уровня в 105 пунктов, что продолжает оставаться максимумом среди четырех стран региона. И все же в сравнении с ноябрем прошлого года рост составил существенные 10,3 пункта. Таким образом, доля людей, указывающих на благоприятность условий для крупных расходов, выросла с 39,1% в ноябре 2023 года до 43,5% – год спустя.

При этом лишь две возрастные группы показали годовой рост оптимизма. Лучшие динамика и результат отмечены у молодежи до 29 лет. Там доля людей, считающих текущие условия для крупных покупок как минимум более благоприятными, выросла с 39,6% в ноябре 2023 года до 51,1% – сегодня. На 4,2 п. п. выросла аналогичная доля среди людей 30–44 лет. С другой стороны, в возрастной группе 45–59 лет наблюдается небольшое снижение доли оптимистов до 37,1%, что стало худшим результатом в ноябре.

Также отметим, что годовое увеличение доли положительных ответов прослеживается не во всех регионах страны. Хуже всех ответили жители Чуйской области, где лишь 29,3% считают текущие условия для крупных покупок благоприятными, и это на 5,8 п. п. меньше, чем год назад. Наиболее сильный рост наблюдается в Таласской области, где увеличение доли положительных ответов составило 21,9 п. п. Регион и в этом вопросе стал лидером в стране. Также за год заметно выросла доля оптимистов в Ошской области – с 39,3 до 54,6%.

Инфляционные оценки и ожидания показали ухудшение

Инфляционные оценки кыргызстанцев в ноябре показали заметный рост, потеряв практически все улучшение октября. Если в прошлом месяце 26,6% опрошенных ощущали очень сильный рост цен за прошедший месяц, то в ноябре таких набралось уже 32,7%, что является 13-месячным максимумом. Оценки роста цен за прошедшие 12 месяцев также выросли, но незначительно. В ноябре 49,6% кыргызстанцев отметили ускорение их роста, тогда как в октябре этот показатель составлял 47,8%.

Инфляционные ожидания кыргызстанцев выросли не так значительно, как инфляционные оценки, и в целом остались вблизи прежних низких уровней. Доля респондентов, ожидающих более быстрого увеличения цен в следующие 12 месяцев, выросла с 13,7 до 13,8%. Доля тех, кто считает, что цены значительно повысятся в следующем месяце, увеличилась с 7,7 до 10,2%, что все же является максимумом с сентября 2023 года.

Среди отдельных товаров и услуг, по которым жители отметили наибольший рост цен, вновь отмечаем категорию «Мясо и птица», удерживающую первую строчку третий месяц подряд. Доля респондентов, выбравших ее, практически не изменилась за месяц, составив 47,9%. При этом наиболее заметный рост доли среди основных товаров и услуг наблюдается по овощам и фруктам. Если в октябре 32,6% опрошенных заметили сильный рост цен на них, то в ноябре их доля увеличилась до 41,5%, что является самым высоким значением с августа 2023 года.

рост, но особенно отмечаем значительное улучшение по оценкам личного материального положения до рекордных уровней. В сравнении с прошлым годом в ноябрем ССИ упал на 0,2 пункта, по большей части из-за ухудшения оценок благоприятности условий для крупных покупок.

Оценки личного материального положения значительно улучшились

Оценки жителей касательно произошедших изменений личного материального положения в Таджикистане показали наиболее заметное улучшение в сравнении с октябрём. Данный субиндекс вырос со 145,7 до 153,7 пункта, что стало рекордом за все время исследования. Доля оптимистично настроенных таджикстанцев в ноябре составила 73,2% против 67,3% – в октябре.

В возрастном разрезе увеличение доли оптимистов зафиксировано у всех возрастных групп. Сильнее всего это проявляется у жителей страны 45–59 лет, где доля тех, кто позитивно оценил изменения в личном материальном положении, выросла с 60 до 73,1%. Также неплохой рост показала молодежь до 29 лет – с 70,7 до 77,7%, что стало лучшим результатом в ноябре. Хуже остальных ответили респонденты 30–44 лет, где доля положительных ответов достигла лишь 68,9%. Во всех регионах зафиксирован месячный рост доли жителей, отметивших улучшение личного материального положения за последние 12 месяцев. Наибольший рост наблюдается в Душанбе, где эта доля выросла с 52,7 до 69,2%. Тем не менее лучший показатель (75,7%) с очень небольшим отрывом от

упал – с 44,9 до 44,2%. Также на 3,8 п. п. выросла доля положительных ответов среди респондентов 30–44 лет. Хуже остальных ответили участники опроса 45–59 лет, где лишь 35,9% отмечают благоприятность условий для крупных покупок.

В разрезе регионов улучшение также наблюдается не везде. Заметнее всего оно в районах республиканского подчинения, где доля положительных ответов выросла с 35,8 до 40,2%. Тем не менее лучший показатель в ноябре продемонстрировала Горно-Бадахшанская автономная область – 51,8%. А вот наибольшее падение произошло в Душанбе, где 37,7% респондентов считают, что текущие условия благоприятны для крупных покупок (40,4% – в октябре). Этот показатель и оказался худшим среди всех регионов страны.

Инфляционные настроения ухудшились

Инфляционные оценки таджикстанцев в ноябре показали небольшой рост после октябрьского улучшения. Доля респондентов, отметивших скачок цен за последний месяц, выросла с 23,9 до 26,4%. В горизонте последних 12 месяцев доля тех, кто ощутил более быстрый рост цен, увеличилась с 26,6 до 28%. Инфляционные ожидания жителей Таджикистана показали менее значительное месячное ухудшение. Немногим меньше 12% жителей ждут очень сильного роста цен в ближайший месяц, тогда как в октябре таких было 10,4%. А в горизонте следующих 12 месяцев доля пессимистов увеличилась с 12,8 до 13,7%.

Официальные данные по инфляции за ноябрь еще не были опубликованы, но годовая инфляция в октябре вновь ускорила с 3,1 до 3,6%. Среди отдельных товаров жителей Таджикистана продолжают сильно беспокоить цены на мясо и птицу. Однако за последний месяц доля людей, заметивших значительный рост цен на эту категорию, упала после пяти месяцев роста – с рекордных 58,1 до 50,6%. По остальным продуктам питания уровень беспокойства также заметно снизился. По мяке этот показатель упал с 34,2 до 26,4%, по растительному маслу – с 35,5 до 26%, а по фруктам и овощам – с 21,9 до 15%. Отметим, что эта четверка продуктов питания продолжает оставаться в лидерах на протяжении всего времени нашего исследования. Согласно официальной статистике, в октябре цены на мясо и мясную продукцию продолжили ускорение, увеличившись на 3,2% м/м, а отдельно по говядине – на 5,4% м/м. Тем самым за год цены на мясо в целом подорожали уже на 15,7%, а на говядину – на 26,5%, что явно не могли не заметить респонденты в октябре. Остальные продукты питания не показывают такого роста цен. Отметим лишь их падение на фрукты (–2,7% м/м), овощи (–1,7% м/м) и небольшое удорожание растительного и животного масла на 0,7% м/м.

Девальвационные ожидания вновь выросли

Девальвационные ожидания в Таджикистане в ноябре показали некоторый рост, особенно в горизонте следующих 12 месяцев. Напомним, что курс доллара по отношению к сомони в ноябре вырос более чем на 2%, что стало самым большим месячным ростом с февраля 2023 года. Доля тех, кто ждет ослабления нацвалюты в течение месяца, выросла с 18,7 до 19,5%. А вот в горизонте одного года ослабления ждут 28,8% населения страны (23,1% – в октябре), что является максимумом с августа 2023 года.

Выводы

Ноябрь 2024 года оказался по большей части негативным для стран Центральной Азии, особенно в вопросах инфляции и ожиданий ослабления нацвалют. В Казахстане зафиксировано снижение индекса потребительской уверенности после двух месяцев роста подряд. При этом индекс потерял весь предыдущий рост и оказался самым низким с мая 2024 года. Необходимо отметить значительное ухудшение оценок жителей по изменениям в экономике, а также более умеренное снижение оптимизма в оценке и прогнозах изменений личного материального положения. Также негативная динамика индекса была зафиксирована в Узбекистане. Тем не менее октябрьский

прогресс не был потерян полностью, в этом году четыре месяца фиксировалось более низкое значение индекса. Значительное ухудшение произошло в вопросе благоприятности текущих условий для крупных покупок. При этом меньше жителей считают, что их материальное положение улучшилось за последний год, так же, как и экономическая ситуация в стране. В сравнении с прошлым годом в ноябре ССИ в Узбекистане уменьшился на 2,7 пункта, указывая на общую негативную динамику в 2024 году.

С другой стороны, в Кыргызстане в ноябре произошло восстановление ССИ после двух месяцев падения подряд. Тем не менее индексу не удалось хотя бы приблизиться к сентябрьскому уровню. Заметное восстановление произошло по вопросу изменений экономической ситуации, которые в октябре значительно потянули общий индекс вниз. По остальным же вопросам рост оптимизма куда менее заметный, хотя прогнозы по экономике практически вернулись к рекордным значениям. В сравнении с ноябрем 2023 года индекс все еще показывает существенный рост на 6,8 пункта. У регионального лидера по ССИ – Таджикистана – также произошло восстановление после непрерывного трехмесячного снижения подряд. Темп роста оказался куда более высоким, чем у восточных соседей, почти полностью отыграв потери предыдущих двух месяцев. Это произошло благодаря резкому улучшению оценок изменений в личном материальном положении до рекордных уровней. Также немного восстановились оценки жителей по опубл-

касательно этого вопроса также происходит небольшое ухудшение. В Таджикистане динамика инфляционных настроений аналогично негативная, но ее темпы незначительные, в отличие от всех других стран региона. Да и в целом за год показатели практически не изменились, кроме как относительно оценок роста цен за прошедшие 12 месяцев.

Девальвационные ожидания в странах Центральной Азии в целом вновь показали рост. Почти во всех государствах наблюдается ослабление национальной валюты. Отметим продолжение роста девальвационных ожиданий в Казахстане на фоне новых исторических рекордов курса доллара к тенге. Показатели обновили абсолютные максимумы за все время нашего исследования. В Кыргызстане второй месяц подряд происходит заметное увеличение девальвационных ожиданий на фоне ослабления сома в октябре – ноябре. Доля ждущих ослабления сома достигла многомесячных рекордов. В Таджикистане, где обычно не наблюдается резких изменений в этом вопросе, до практически рекордного показателя выросла доля тех, кто ждет роста доллара в горизонте года. И только в Узбекистане рост девальвационных ожиданий был незначительным, тем не менее они продолжают оставаться самыми высокими во всей Центральной Азии. Лишь на 0,8 п. п. выросла доля ждущих ослабления сума в течение месяца.

Семнадцатая волна исследования потребительской уверенности населения четырех стран Центральной Азии показала по большей части негативные результаты в разрезе государств и основных вопросов. В двух странах фиксируется восстановление



Также необходимо отметить, что в целом список из пяти товаров, по которым заметен наибольший рост цен, не меняется 15 месяцев подряд. Кроме вышеупомянутых продуктов в ноябре 46% респондентов заметили сильный рост цен на растительное масло, 44,9% – на муку и 33,4% – на сахар с солью.

Девальвационные ожидания растут второй месяц подряд

Кыргызский сом в ноябре ослаб более чем на 1%, причем происходит это второй месяц подряд. В итоге девальвационные ожидания кыргызстанцев заметно выросли. Если в предыдущем месяце 25,4% жителей ждали ослабления национальной валюты через год, то в ноябре доля таких выросла до 30,1%. А в вопросе роста доллара в горизонте одного месяца доля пессимистов увеличилась с 17 до 21,8%.

Таджикистан

Индекс потребительской уверенности в Таджикистане в ноябре показал неплохое восстановление после трех месяцев снижения подряд – с 148,8 до 150,9 пункта. Четыре из пяти субиндексов показали месячный

Хатлонской показала Горно-Бадахшанская автономная область. Хуже остальных ответили жители районов республиканского подчинения, где, однако, доля положительных ответов выросла с 64,1 до 69,1%, что лишь на 0,1 п. п. меньше показателя столицы.

Условия для крупных покупок немного улучшились

Субиндекс, касающийся вопроса благоприятности текущих условий для крупных покупок и расходов, в ноябре вырос на 2,3 пункта в сравнении с октябрём, достигнув 84 пунктов. Этот показатель тем не менее значительно ниже, чем в июне – сентябре. Почти 41% респондентов дали положительные ответы, тогда как в октябре таких было 40,2%. При этом на 2 п. п. выросла доля однозначно положительных ответов.

В разрезе возрастных групп наблюдалась смешанная динамика. Наиболее заметный рост был среди людей старше 60 лет. Если в октябре доля оптимистов в группе старшего поколения достигала 39,1%, то в ноябре она выросла до 43,1%. Однако лучший результат показала молодежь до 29 лет, среди которой этот показатель незначительно

ятности текущих условий для крупных покупок, которые стали главным фактором падения в октябре. В сравнении с прошлым годом ССИ в Таджикистане практически не изменился, упав на 0,2 пункта.

Динамика инфляционных оценок и ожиданий в ноябре оказалась негативной по всему региону после неплохого октября. Отметим, что повсеместное ухудшение инфляционных настроений происходит в трех из четырех последних месяцев. В Казахстане резко выросли инфляционные ожидания, которые в горизонте одного месяца достигли максимумов с декабря 2022 года. Да и инфляционные оценки ухудшились в этом горизонте, потеряв весь прогресс с мая по октябрь. В Кыргызстане также значительно ухудшились инфляционные оценки в горизонте прошедшего месяца, достигнув самого высокого значения в 2024 году. С другой стороны, инфляционные ожидания хоть и немного выросли, но все равно являются довольно низкими. В Узбекистане этот показатель так же, как и в Казахстане, значительно увеличился. В горизонте одного месяца рекордное за все время исследования количество людей ждет заметного роста цен. В остальном

потребительской уверенности, тогда как в двух других происходит обратное. При этом в сравнении с октябрём эти две пары просто поменялись местами. Учитывая постоянные изменения ССИ в разные стороны, можно сказать, что во всем регионе потребительская уверенность держится примерно на одном и том же уровне последние четыре-пять месяцев. Предыдущий рост на протяжении двух месяцев в Казахстане, падение и эти же месяцы в Кыргызстане в аналогичный трехмесячный процесс в Таджикистане финально были развернуты в ноябре. Да и неплохой рост в Узбекистане в предыдущем месяце пошел вниз, с августа показывая качели от месяца к месяцу. Другим важным событием этой волны исследования стало почти повсеместное ухудшение инфляционных оценок и ожиданий населения. Особенно это заметно по отдельным вопросам, где респонденты отметили резкий рост пессимизма. Отмечаем третий подобный период за последние четыре месяца. Девальвационные ожидания вновь показали повсеместный рост. В итоге ноябрь однозначно можно назвать негативным для Центральной Азии с точки зрения структурных изменений настроений населения.



LIFESTYLE

17 декабря Американская киноакадемия объявит шорт-лист картин, у которых есть шанс стать участниками будущей оscarовской гонки. Пока Казахстан может претендовать на единственную категорию Best International Feature Film («Лучший международный фильм»), в которой соревнуются 85 лент. Нашу страну представляет дебютная драма Асхата Кучинчеркова «Бауырына салу». В отличие от казахстанских претендентов предыдущих лет, ее продвижением занимается специализированная пиар-компания. Сколько стоит промоушн, каковы его механизмы и повышает ли это шансы попасть в фавориты – в материале «Курсива».

Галия БАЙЖАНОВА

ЗОЛОТОЙ ЧЕЛОВЕК

Все о тонкостях маркетинга оscarовской кампании



Взаимоотношения казахстанской киноиндустрии с Американской киноакадемией пока что не слишком долгие и не очень плодотворные. Казахстан впервые выдвинул свою картину на «Оскар» в 1992 году, это была историческая драма Ардака Амиркулова «Гибель Отрара». Затем наше кино стали отправлять на эту кинопремию регулярно, но без особого успеха. Лучших результатов в оscarовской гонке добились три наших претендента: «Монгол» Сергея Бодрова-старшего («Оскар-2008»), «Келін» Ермака Турсунова («Оскар-2010») и «Айка» Сергея Дворцевого («Оскар-2019»). Первая лента в списке была единственной, попавшей в номинанты, два других кандидата на номинацию «Лучший фильм на иностранном языке» дошли только до шорт-листа. Войти в этот топ тоже непросто, тем более, что тогда он состоял всего из девяти работ. Сейчас шорт-лист расширили до 15. Претендентов в этом году аж 85, так что конкуренция сохраняется очень серьезная.

Фильмы казахстанского режиссера, академика Американской киноакадемии Сергея Дворцевого выдвигались от Казахстана дважды: сначала «Тюльпан» («Оскар-2009»), а ровно через 10 лет «Айка». Дворцевой говорит, что шансы у «Тюльпана» попасть как минимум в шорт-лист тоже были, но тогда никто не занимался продвижением картины и понятия не имел, зачем вообще это нужно делать. Поэтому 15 лет назад отправки ленты на «Оскар» все и ограничилось. «Когда выдвинули уже «Айку», мы с Самал Еслямовой, получившей за главную роль в этой драме «Золотую пальмовую ветвь» Каннского кинофестиваля, сами поехали в Лос-Анджелес продвигать свою работу: делали показы, встречались с людьми, участвовали в Q&A и т. д., но делали это все на голом энтузиазме, бюджет у нас был мизерный», – вспоминает режиссер.

Выбрать самое достойное кино – это только первый шаг к «Оскару»

Дворцевой объясняет, почему необходимо заниматься продвижением картины, которую выдвинули на «Оскар»: «Понимаете, «Оскар» – это не Каннский кинофестиваль, где есть жюри из восьми человек, которое определит победителя, и все, что нужно сделать, – это получить приглашение в конкурс. Тут работает другой принцип, и надо сделать все, чтобы о претенденте узнало как можно большее число академиков». Поскольку больше всего членов академии живет в Лос-Анджелесе, то серию промо-показов необходимо устроить именно там. «Сама академия может организовать два-три показа, на остальные нужно приглашать за свой счет, для этого арендуют кинозалы, кафе, где после просмотра люди могут обсудить увиденное, а

Сколько стоит продвижение на «Оскар» в номинации «Лучший международный фильм»

По мнению Диаса Фельды, инструментов для промоушн не так уж и много: это точечная реклама, рассылка на профессионалов – рассылка для академиков или приглашение их на показы своей картины через пиар-агентства; реклама в специализированных СМИ (Hollywood Reporter, Variety, IndieWire, Deadline) и традиционная реклама, например, наружная.

«Когда мы участвовали с «Айкой», мы видели масштабы рекламы фильма «Рома» Альфонсо Куарона, – вспоминает Сергей. – Весь Лос-Анджелес был увешан огромными билбордами, они

были каждые 200 метров, можно представить, сколько такая реклама стоила – миллионы». «Говорят, что именно после этой ленты – а «Рому» спонсировал Netflix, конкуренция в категории Best International Feature Film стала еще напряженнее, ведь в игру вошли большие игроки в лице стримингов. Если на промоушн своих фильмов в основных категориях они могут вложить \$10–15 млн, то здесь это не меньше \$1–1,5 млн», – комментирует Диас Фельд.

Сергей Дворцевой полагает, что сильно тратиться на маркетинг до попадания в шорт-лист не обязательно, но если картина войдет в этот список – нужно делать все возможное, чтобы она оказалась в номинантах. «К сожалению, когда мы оказались в шорт-листе, мы не нашли средств для дальнейшего продвижения «Айки» и не встретили должного понимания ни у кого. То ли люди не верили, что у нас есть все шансы, то ли просто не понимают, как это все работает в Голливуде», – вспоминает режиссер. Он добавляет: если в шорт-листе или номинантах будут киноленты примерно одинакового уровня (а зачастую так и случается), то выходят в топ или побеждают те, у которых был больший промоушн.

Стоимость продвижения нашего кандидата на «Оскар» Диаса Фельд не озвучивает, в том числе и потому, что это пока не финальные расходы (если казахстанская картина попадет в шорт-лист, то они значительно вырастут). «Я могу назвать вам расценки одного из топовых голливудских пиарщиков, который работает очень выборочно и только с теми,



у кого, по его мнению, на самом деле есть потенциал. Минимальный бюджет пиар-кампании, которую он может устроить, оценивается в \$250–350 тыс. за весь период», – говорит продюсер. И напоминает, что бюджет картины «Бауырына салу» был \$200 тыс.

Кто занимается продвижением «Бауырына салу»?

Весь процесс, как мы уже упоминали, курирует продюсер фильма казахстанец Диас Фельд. Для Фельды «Бауырына салу» – это всего лишь второй проект в карьере. Интересно, что первая лента с его участием – драма из Ирландии под названием Кнеесар, где он выступил исполнительным продюсером, тоже принимает участие в оscarовской гонке в этом году. Более того, эта история – хулигана с ирландских окраин, превратившегося в исполнителя хип-хопа на родном языке, считается фаворитом. Известный киножурнал

Variety даже прогнозирует его попадание в первую пятёрку. Что касается шансов «Бауырына салу» попасть в 15 лучших картин, то уже сделано все возможное, чтобы о ленте узнало как можно большее количество голосующих. Тем более, что история мальчика, оторванного

от родной семьи и отданного по старинной казахской традиции на воспитание бабушке, оказалась достаточно универсальной и получила позитивные отзывы, в том числе и от американских критиков.

На данный момент интересы «Бауырына салу» в США представляют две американские компании. Так, права на мировую дистрибуцию приобрела Willa, а в качестве пиар-представителя на период оscarовской гонки нанята компания Dada Films во главе с Mj Peckos. Среди их клиентов, с которыми они дошли до шорт-листа: канадская картина «Это всего лишь конец света» от Ксавье Долана («Оскар-2017»), грузинская лента «Кукурузный остров» Георгия Овашвили («Оскар-2015») и другие проекты.

Механизм голосования в категории «Лучший международный фильм»

Судя по материалам, посвященным «Оскару» в американской прессе, в 2023 году академиком было больше 10 тыс., из них 9500 человек имели право голосовать. Если сравнить это количество с показателями десятилетней давности, окажется, что голосующих стало больше на 65%, рассказывает Vanity Fair. Точное количество людей, которые принимают участие в голосовании за номинацию Best International Feature Film, неизвестно. Диас Фельд объясняет, голосуют здесь на добровольной основе, эта номинация относится к той категории, где академики могут выбрать себе возможность голосовать. Best International Feature Film выбира-

ют или люди, заинтересованные в этой категории (потому что они представляют неамериканскую кинематографию), или настоящие ценители, которые устали от студийного кино с большими бюджетами и не прочь «найти скрытую жемчужину» в кинематографе других стран.

В этом году в номинации было подано 89 картин, из них четыре дисквалифицированы, и в лонг-лист попали 85 работ. Отсмотреть все невозможно, поэтому фильмы делятся на слоты по 15–16 работ, которые академик обязан просмотреть на специальной стриминговой платформе, где есть просмотрные комнаты. «Организаторы очень ответственно относятся к своей работе и ко всему процессу, – рассказывает режиссер Сергей Дворцевой. – Они напоминают академиком о том, что кино готово к просмотру, затем отслеживают, посмотрели вы его или нет. Если вы не смотрели работы, то вас не допускают к голосованию. В этом году мне прислали слот из 15–16 претендентов, но работы Асхата там нет, видимо, чтобы не было соблазна голосовать за своих». Если лента ранее просмотрена академиком на каком-то фестивале или на офлайн-показах в Лос-Анджелесе или Лондоне (там тоже иногда организуют просмотры), то академии нужно предоставить убедительные доказательства этого.

У кого самые большие шансы попасть в шорт-лист и в пятёрку номинантов

Есть ли у Казахстана шанс попасть в топ-15? Есть, но небольшой, ведь конкуренты очень серьезные. Различные киноиздания делают свои прогнозы, но уже сейчас понятно, что в шорт-листе и номинантах однозначно будет хит от Netflix – мюзикл Жака Одиара «Эмилия Перес», выдвигаемый от Франции (это история о наркоте, сменявшем пол), а также драма иранского режиссера Мохаммеда Расулофа «Семя священного инжира». История о семье одного иранского судьи, которая разворачивается в протестном Тегеране, неожиданно представляет Германию. «Курсив» писал об этих лентах в своих репортажах с Каннского кинофестиваля. «Скорее всего, у части иранцев, работающих на картине, немецкое гражданство, либо финансирование было из Германии, в любом случае, участие немцев там документально доказано, сейчас на «Оскаре» с этим строго», – комментирует Дворцевой. Также среди фаворитов довольно часто называют бразильскую драму «Я все еще здесь» Уолтера Салеса, датскую драму «Девушка с иглой» Магнуса фон Хорна и сенегальского кандидата – документальную ленту «Дагомья» Мати Диоп.

Новогодний фреймверк эмоций

Звезды мирового балета «Щелкунчик»
г. Алматы, Гостральная сцена ГАТОБ, 28 декабря

Концерт Sadraddin
г. Астана, Конгресс-центр, 22 декабря, 19:00

Концерт «Шаншар 30 жыл»
г. Астана – 16 декабря
г. Алматы – 22 декабря

Концерт «Новогодний вечер с Аланом Бурибаевым. Париж. Звуки города»
г. Алматы, Almaty theatre, 20, 22 декабря

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

Ne Prosto Orchestra – «Не Просто Новый год»
г. Алматы, Дворец Республики, 25 декабря, 19:30