



QR-новости

Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
МАРКЕТПЛЕЙС СТРЕССОВЫХ
АКТИВОВ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОСТАТКИ СЛАДКИ

стр. 3

ИНДУСТРИЯ:
БЕЗ ЛЫЖ НА ГОРНОЛЫЖКУ

стр. 7

LIFESTYLE:
ПОРА ВЗЯТЬСЯ ЗА МЕЛОДРАМЫ?

стр. 8

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Какие факторы ухудшают инфляционные ожидания населения?

Заякоренность инфляционных ожиданий населения в Казахстане ни разу не была достигнута. Это связано с тем, что население страны формирует свои ожидания в первую очередь исходя из обменного курса, слабо воспринимаемая или даже игнорируя другие экономические параметры и заявления Нацбанка РК.

Аскар МАШАЕВ

Зачем якорить инфляционные ожидания?

Инфляционные ожидания влияют на решения экономических агентов. Если люди будут считать, что в скором времени товары начнут дорожать, то они перестанут откладывать покупки. Высокие инфляционные ожидания также побуждают людей брать кредиты для крупных покупок. Поскольку на фоне высокой инфляции снижается реальная ставка. Таким образом, растет потребление, но снижаются сбережения.

Высокие инфляционные ожидания также влияют на решения бизнеса. Компании, прогнозируя увеличение издержек, заранее начнут повышать цены на свою продукцию. От инфляционных ожиданий банков зависят ставки по кредитам и депозитам. Госсектор индексирует свои расходы, опираясь на прогнозы по инфляции.

Высокие инфляционные ожидания различных экономических агентов в конечном счете становятся реальностью. Справедливо и обратное. Если люди посчитают, что завтра цены снизятся, то начнут откладывать покупки. Фирмы на фоне слабого спроса начнут сокращать производство, урезать зарплату и оптимизировать персонал. Тем самым низкие (дефляционные) ожидания могут затормозить экономику.

Для центробанков, придерживающихся режима инфляционного таргетирования, стабилизация ожиданий относительно роста цен является важнейшей задачей. В рамках этого режима регулятор объявляет цель по инфляции (таргет), к которой он будет стремиться в средне- и долгосрочной перспективе. Инфляционные ожидания экономических агентов считаются заякоренными, если они, во-первых, находятся вблизи объявленного таргета, а во-вторых, нечувствительны к кратковременным шокам.

> стр. 4



Фото: Илья Ким

Развлекались как могли В казахстанских ТРЦ вырос трафик

Казахстанцы стали чаще ходить в торгово-развлекательные центры и в городах-мегаполисах, и в регионах. По оценке участников рынка, этому способствуют растущий уровень урбанизации и качество самих ТРЦ, которое становится выше.

Анастасия МАРКОВА

Пристроить клиентов

У растущего трафика в торгово-развлекательных центрах две основные причины. Первая – внешняя – связана с активной жилой застройкой. «Мы видим увеличение плотности жилой застройки возле торговых центров: вокруг ТРЦ активно

строят новые жилые комплексы. Все это приводит к естественному росту посещаемости торговых центров», – считает Игорь Курносов, руководитель отдела маркетинга Colliers Kazakhstan.

Вторая причина – внутренняя – обновление торговых площадей и tenant-mix (сочетание арендаторов), запуски новых брендов и открытие новых ресторанов на территории торговых центров. «Одной из причин роста потока посетителей является реновация, которую мы провели в 2024 году и продолжим в ближайшие годы», – говорит Мадина Каирова, коммерческий директор ТРЦ Asia Park в Астане (входит в группу компаний ARCADA). В рамках модернизации Asia Park запустил галерею спортивных брендов и пополнил список ресторанов. По данным компании, количество по-

сетителей за год увеличилось на 11,7%, а обороты арендаторов – на 14,8%.

Обновление за 2,5 млрд тенге в этом году сделали и в MEGA Alma-Ata. «На рост числа посетителей современных ТРЦ, безусловно, влияют такие показатели, как комфорт, безопасность, особая атмосфера. Чтобы отвечать этим растущим потребностям гостей, в 2023–2024 годах мы провели масштабную реновацию в самом первом ТРЦ в сети – MEGA на Розыбакиева. (...) Регулярные инвестиции в модернизацию позволяют соответствовать требованиям времени, оставаться интересным посетителям и брендам», – объясняет рост потока посетителей пресс-служба сети ТРЦ MEGA.

> стр. 5

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+

Продавцы свежего воздуха

Цены на отдельные дома в горах Алматы выше, чем в Альпах

Стоимость самого дорогого дома близ горных курортов Алматинского горного кластера в текущем году на 35% выше прошлогоднего доморекордсмена – 5,34 млн тенге за «квадрат». Это дороже, чем шале на швейцарском Шампери.

Наталья КАЧАЛОВА

Рынок горных домов в Казахстане развит очень слабо, но цены на некоторые лоты не уступают альпийским.

«Курсив» второй год следит за предложением горных домов, чтобы составить рейтинг недвижимости Алматинского горного кластера, находящейся в открытой продаже.

В текущем году стоимость самого дорогого жилого дома близ горных курортов АГК на 35% выше, чем в 2023 году, – 5,34 млн тенге за квадратный

метр (9,9 тыс. евро). Однако рост цен не свидетельствует о том, что вырос спрос на горные дома. Риелторы по-прежнему говорят лишь о единичных интересующихся и о том, что цена предложения на большинство лотов завышена. Некоторые из прошлогодних объявлений до сих пор в продаже, а запрашиваемые цены на объекты либо не выросли, либо даже снизились.

> стр. 6

С НОВЫМ ГОДОМ!

2025

КУРСИВ



Маркетплейс стрессовых активов

Что уже продали на новой платформе DMAS

Третий месяц в Казахстане работает цифровая платформа по продаже стрессовых активов DMAS. Заявленная цель ее запуска – повысить ликвидность рынка стрессовых активов и ускорить их вовлечение в экономический оборот. По оценке АРРФР, объем стрессовых активов составлял 3 трлн тенге на середину 2024 года.

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА,
Татьяна НИКОЛАЕВА

Первый в 2025 году аукцион на площадке DMAS должен пройти 15 января, лот – двухэтажный дом в Каскелене. Продавец – «Центрально-Азиатская микрофинансовая организация», которая выдает под залог недвижимости кредиты на любые цели. Два последних аукциона в 2024 году назначены на 26 и 27 декабря. ВСС Project (управляет стрессовыми активами БЦК) реализует земельный участок в Астане, а Bank RBK – «двушку» в Алматы.

Первые продажи

Запуск DMAS – электронной площадки для торгов стрессовыми активами – состоялся в начале октября на Central Asia Fintech Summit. Но торги на платформе начались ближе к концу ноября. В Первом кредитном бюро (ПКБ), выступает оператором платформы DMAS пояснили: «Электронная торговая площадка DMAS была готова к проведению торгов с даты получения разрешения (Разрешение №1 от 07.10.2024 г.). Торги были назначены, когда были готовы участники торгов».

По данным ПКБ, с момента начала работы платформы было реализовано 18 активов, в том числе четыре беззалоговых портфеля и 14 балансовых объектов. Судя по расписанию торгов, самым активным участником платформы сейчас является Народный банк Казахстана, который в этом году через платформу продал залоговую недвижимость – квартиры, дома, нежилые помещения, административно-бытовой комплекс с земельными участками. Победителями этих аукционов становились только «дочки» Народного банка Казахстана – ТОО «Халык Актив» и ТОО «КУСА Халык». На вопрос «Курсива», почему банк передает проблемные активы своим

«дочкам» через аукционы на платформе DMAS, в Народном не ответили.

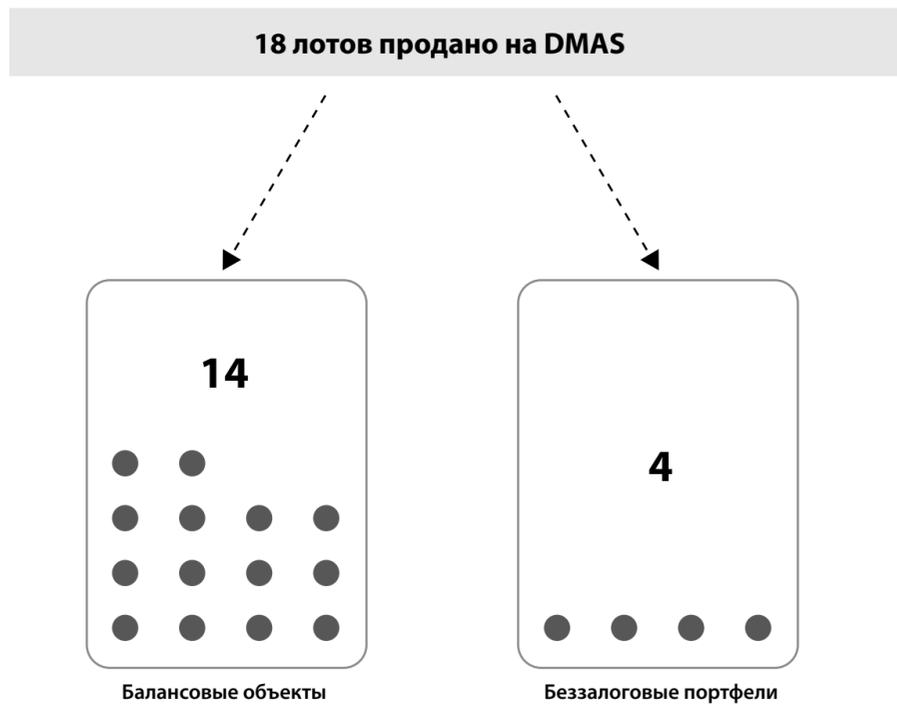
Беззалоговые портфели индивидуальных предпринимателей первым на площадке DMAS продал Банк Фридом Финанс Казахстан. В пресс-службе пояснили: «Банк решил изучить предложения по выкупу стрессовых активов от участников рынка путем участия в торгах на новой цифровой платформе для продажи стрессовых активов. По результатам торгов была видна заинтересованность участников в выкупе». Оба лота от Банка Фридом Финанс Казахстан купило коллекторское агентство FD Collection.

Исторический стресс

Значительный объем стрессовых активов сформировался в РК несколькими годами позже мирового финансового кризиса 2008 года (кризис и стал основной причиной их появления).

В 2011 году поправки в законы позволили банкам создавать дочерние организации по управлению стрессовыми активами (ОУСА) и повышать качество и стоимость проблемных активов путем сдачи в аренду залоговой недвижимости, ее ремонта или завершения строительства объекта. Первым ОУСА в 2012 году создал Народный банк Казахстана. В 2012-м же был создан Фонд проблемных кредитов (ФПК) для выкупа неработающих активов у банков, их оздоровления и последующей продажи.

Помимо ФПК стрессовые активы могли приобретать коллекторские агентства, БВУ, ОУСА, МФО, организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций. Проблемные кредиты и взысканное имущество (земельные участки, движимое и недвижимое имущество, производственные объекты) выстав-



лялись на нескольких частных и государственных цифровых площадках.

В 2021 году в своем ежегодном послании глава государства заявил о важности возвращения остающихся замороженными активов в оборот. Тогда же АРРФР с Нацбанком разработали законодательные поправки, касающиеся рынка стрессовых активов. Они в том числе предполагали появление новой электронной площадки, которая должна обеспечить рыночные механизмы продажи таких активов, минимальное участие государства, справедливое и прозрачное ценообразование – чтобы не допустить накопления критического уровня стрессовых активов.

Кроме того, поправки разрешили покупку стрессовых активов физлицами (им разрешено приобретать только займы юрлиц и индивидуальных предпринимателей) и предусматривают создание института сервисных компаний. Сервисные компании предоставляют услуги инвесторам по обслуживанию и управлению неработающими кредитами. Частные инвесторы

должны передавать в доверительное управление сервисным компаниям стрессовый актив, если это ссуды индивидуальных предпринимателей, и на займы юрлиц с задолженностью не более 16,5 тыс. МРП (50 млн). Активом юрлица стоимостью более 50 млн инвестор может управлять самостоятельно (инвестору-нерезиденту придется отдать актив под управление сервисной компании вне зависимости от стоимости).

Планировалось, что функциями сервисных агентств наделают коллекторские агентства и ОУСА в силу уже имеющихся у них соответствующих опыта и компетенций. АРРФР сообщило, что установит повышенные требования по размеру капитала, опыту работы на рынке, наличию безупречной деловой репутации и отсутствию надзорных мер и санкций к сервисным компаниям. На данный момент только одно коллекторское агентство стало сервисной компанией – «ФА Альянс Финанс», остальные 14 из числа ОУСА.

Поправки также сократили предельный срок нахождения

взысканного имущества на балансе банков, ОУСА и МФО – в течение трех лет это имущество необходимо реализовать.

БВУ, МФО и ОУСА могут продавать активы только на цифровых площадках. На сегодня это один DMAS. На конец декабря на площадке зарегистрировано около 100 клиентов, из них 12 банков и 12 МФО, сообщили в ПКБ.

Больше скидок

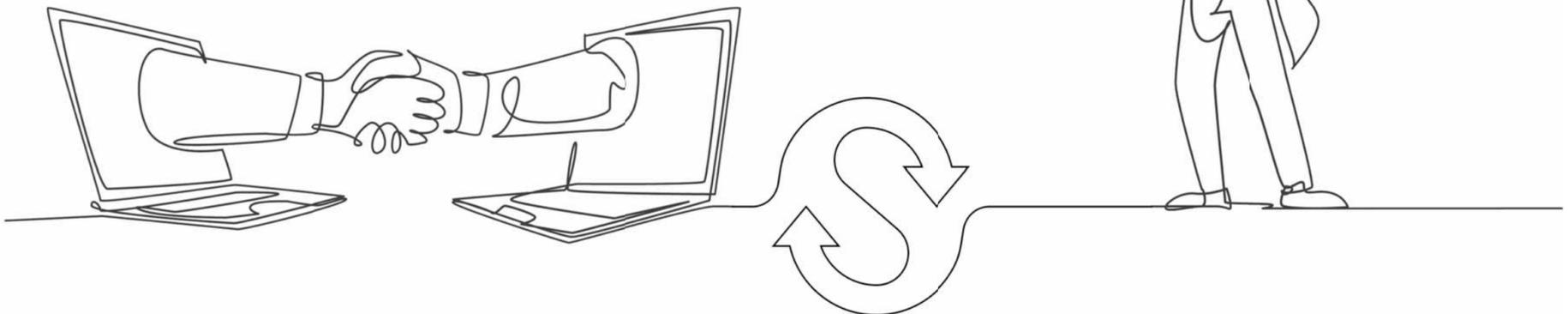
Финансовый консультант **Расул Рысмамбетов** считает, что появление новой электронной площадки как нового канала

продаж стрессовых активов – положительное изменение на рынке. В то же время он отмечает сохраняющуюся недоступность проблемных активов для выкупа инвесторами – по его мнению, банки используют свои дочерние организации, чтобы продлить у себя удержание стрессовых активов.

Рысмамбетов также полагает, что сокращения срока нахождения имущества на балансах ОУСА до трех лет недостаточно для должного развития рынка – хватит полутора. Он добавляет, что в целом «по крупным активам заемщики обладают достаточными полномочиями, чтобы противостоять продаже, мелкие же активы просто никому не интересны».

Ирина Кушнарера из Ассоциации финансистов Казахстана также ставит под сомнение приток желающих приобрести такие активы. «Технически для создания ликвидного рынка необходимо, чтобы выкуп прав требования осуществлялся по рыночной цене, предполагающей дисконт. Насколько на рынке найдутся инвесторы на такие активы, включая имущество, и будет ли возможность формирования рыночных цен, мало зависит от технического создания и регулирования торговых площадок», – считает она.

В АФК добавляют, что препятствия на пути к ликвидному рынку стрессовых активов сохраняются. Например, банк, который держит на балансе имущество физлица-банкрота, имеет приоритет перед другими кредиторами этого гражданина. Банку невыгодно продавать имущество, потому что в таком случае он потеряет приоритетность перед другими БВУ. Необходимо создавать стимулы для таких банков, предлагает Кушнарера.



У работающего в Казахстане крупного частного бизнеса есть масса вариантов кредитования без обращения к услугам местных универсальных банков. Поверхностный анализ показывает, что как минимум главные сырьевые компании находят для себя лучшее финансирование, чем им могут предложить отечественные БВУ.

Виктор АХРЭМУШКИН

В предыдущем номере «Курсив» опубликовал собственный рейтинг топ-100 крупнейших открытых компаний Казахстана, ранжированных по объему выручки (см. материал «Крупные и медленные» в №48 от 19.12.2024). В продолжение темы мы рассмотрели, где предпочитают кредитоваться игроки из верхней аудитории указанного списка.

В инфографике приведены данные по долговой нагрузке (в разрезе кредиторов) топ-20 крупнейших частных компаний реального сектора, работающих

в республике (в ряде из них миноритарная доля косвенно принадлежит государству, а в ТОО «Богатырь Комир» правительство РК имеет 50% контроля). Из перечня крупнейших частных нефинансовых предприятий «Курсив» исключил нефтегазовые компании в силу того, что бизнес-модель последних подразумевает фондирование в материнских структурах (что особенно выгодно для иностранных участников СРП).

В полученном топ-20 (после исключения квазигосударственных, нефтегазовых и финансовых организаций) пять мест досталось дочерним подразделениям Евразийской группы (ERG), столько же – предприятиям под контролем медного олигарха Владимира Кима (либо его младших партнеров), остальные десять принадлежат разным собственникам. В этот список должны были попасть компании «КаР-Тел» (№25 по объему выручки, миноритарная доля принад-

лежит Булату Утемурагову) и «Казахстанские коммунальные системы» (№33, контролируется семьей Динмухамета Идрисова), но эти предприятия не публикуют аудированную отчетность, поэтому структура их долговой нагрузки неизвестна.

Как видно из инфографики, казахстанские банки второго уровня играют далеко не самую главную роль в кредитовании крупного бизнеса. Например, предприятия Евразийской группы предпочитают иметь дело с большими российскими госбанками вроде Сбера и ВТБ (которые с начала войны в Украине находятся под жесткими западными санкциями). По информации ERG, группа «успешно завершила реструктуризацию кредитных соглашений со Сбербанком РФ и Банком ВТБ и планирует выполнять свои платежные обязательства в соответствии со всеми применимыми законами и правилами». В частности, компания ССГПО (№24 по выручке) сна-

чала (в 2022 году) договорилась со Сбером о переносе выплаты основного долга и процентов по займу на два года, а затем (в августе 2023-го) – об отсрочке выплаты основного долга с периода 2024–2027 годов на период 2028–2030 годов, зафиксировав прибыль от реструктуризации в размере 1,9 млрд тенге.

Отлучение главных российских банков от возможности работать с долларами заставляет их искать альтернативные решения того, как позволить заемщикам обслуживать долги, полученные в твердой валюте. Например, в отчетности компании «Казхром» (№10 по выручке) сказано, что в феврале 2024 года была изменена валюта «некоторых траншей» в рамках кредитной линии с Банком ВТБ на сумму \$669 млн (306 млрд тенге) с доллара США на китайский юань.

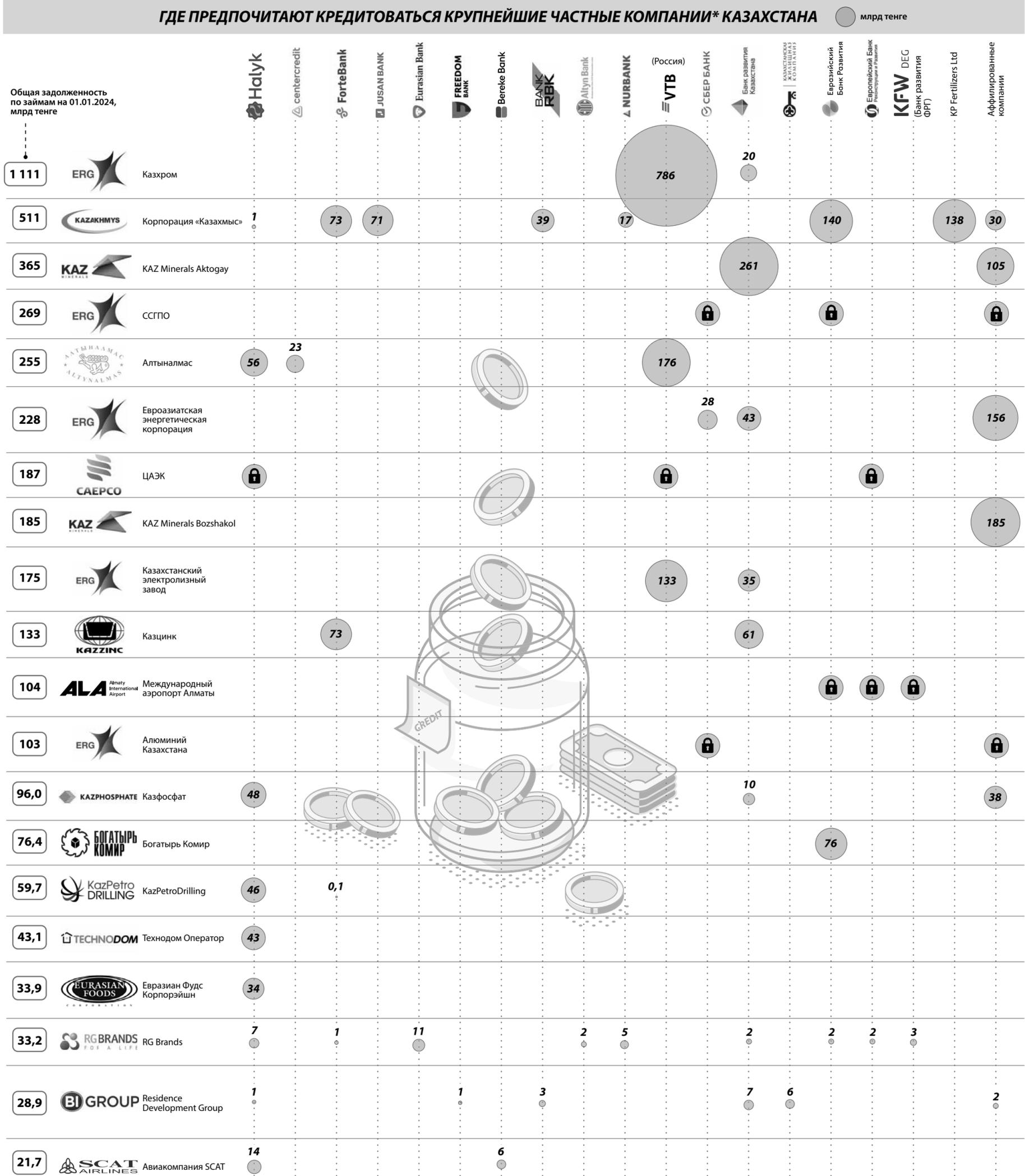
ВТБ также является основным кредитором компании «Алтыналмас», чей бенефициарный владелец скрыт под вывеской

сингапурской Trustee Pte, а лицом-миноритарием (с долей 22,5%) выступает топ-менеджер Kazakhmys Holding Владимир Джуманбаев (казахстанская штаб-квартира «Алтыналмас» находится там же, где и головной офис Bank RBK, принадлежащего Владимиру Киму). В отчетности «Алтыналмаса» есть познавательные сведения о том, как заемщики подсанкционных банков договаривались с Минфином США об избежании вторичных санкций. Там говорится, что компания не будет подвергнута санкциям, если она, во-первых, откажется от неизрасходованного лимита по кредиту от ВТБ и, во-вторых, погасит существующий долг «за счет собственных средств, используя российские рубли в качестве валюты для расчетов». В феврале и марте этого года «Алтыналмас» погасил задолженность перед ВТБ на сумму, эквивалентную 90 млрд тенге.

С большой долей вероятности можно предположить, что у

компаний Владимира Кима, о которых известно публично, тоже есть долги перед российским ВТБ. Например, у KAZ Minerals Aktogay и KAZ Minerals Bozshakol была (на начало 2024 года) задолженность перед связанными сторонами в размере 105 млрд и 185 млрд тенге соответственно. Однако эти связанные стороны должны были иметь свои источники финансирования. Из открытых документов известно, что в 2022 году KAZ Minerals Limited (одна из промежуточных родственных компаний в запутанной структуре собственников «Казхмыса») из-за антироссийских санкций не смогла выполнить свои обязательства перед ВТБ, после чего ВТБ «без согласия заемщика» передал эту задолженность новому кредитору в лице АО «СФО Сити Инвест 6» (СІ6; скорее всего, это специально созданная «дочка» ВТБ для проведения расчетов с контрагентами). Судя по главе «События после отчетной даты» в последней аудированной отчетности KAZ Minerals Aktogay, на момент ее подписания головные структуры KAZ Minerals продолжали обслуживать кредитные линии от СІ6.

ГДЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ КРЕДИТОВАТЬСЯ КРУПНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ* КАЗАХСТАНА



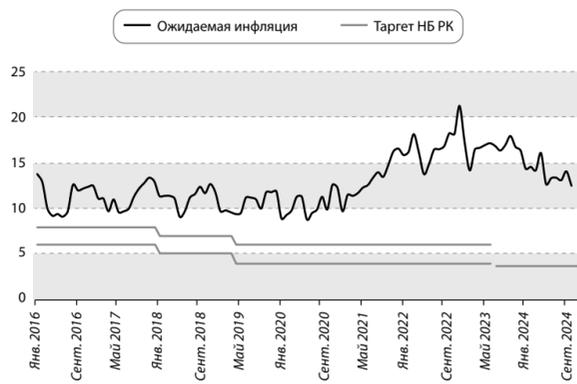
* За исключением нефтегазовых компаний и финансовых организаций.

Источник: аудированная консолидированная отчетность компаний, расчеты «Курсива». Сумма долгов перед отдельными кредиторами не всегда совпадает с размером общего долга из-за неполного раскрытия информации компаниями, а также из-за исключения «Курсивом» отдельных незначительных кредиторов

ЭКСПЕРТИЗА

Инфляционные ожидания населения остаются незаякоренными

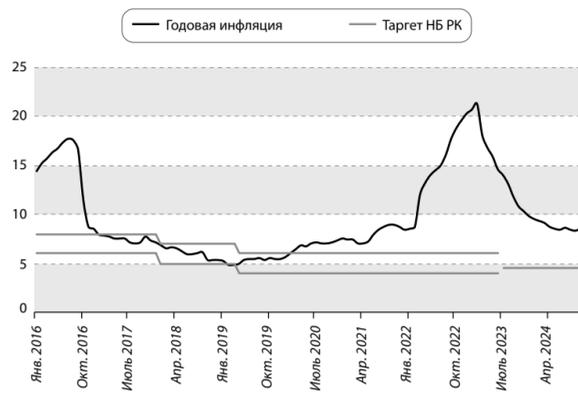
Инфляционные ожидания (медианная оценка в следующие 12 месяцев) населения и таргет НБ РК, %



Источник: НБ РК

Три года инфляция находилась в целевом коридоре

Годовая инфляция и таргет НБ РК, %



Источник: БНС АСПР РК, НБ РК

Максимальный разрыв между воспринимаемой и фактической инфляцией составил 11,2 п. п.

Воспринимаемая населением инфляция (медианная оценка за предыдущие 12 месяцев) и фактическая инфляция, %



Источник: НБ РК, БНС АСПР РК

Какие факторы ухудшают инфляционные ожидания населения?

> стр. 1

Если инфляционные ожидания закрепились вблизи таргета, то в случае краткосрочных колебаний макроэкономических параметров экономические агенты не станут кардинально перестраивать свои действия. Соответственно, регулятору нет необходимости реагировать на краткосрочные шоки дополнительным ужесточением ДКП.

Когда инфляционные ожидания минимально отклонялись от таргета?

Нацбанк перешел на режим инфляционного таргетирования (ИТ) в августе 2015 года. В новом режиме усилия регулятора были направлены на достижение объявленного среднесрочного таргета. На 2016–2017 годы целевой коридор по инфляции был установлен в пределах 6–8%. На 2018 год было запланировано снижение таргета до 5–7%, на 2019 год – до 4–6%, наконец, с 2020-го – до 4%.

Но в 2019 году регулятор ДКП решил не отказываться от целевого коридора в 4–6% до конца 2021-го. А в июле 2023 года Нацбанк установил среднесрочную цель по инфляции «вблизи 5%». Вместе со значением изменился формат – с интервальных значений на точечные.

Удалось ли регулятору добиться заякоренности инфляционных ожиданий казахстанцев? С 2016 года по заказу Нацбанка проводятся ежемесячные опросы 1,5 тыс. респондентов. Опрашивается взрослое население (от 18 лет и старше) по репрезентативной выборке, проживающее в городах республиканского значения и областных центрах РК. Результаты исследования – медианная оценка воспринимаемой инфляции (за прошедшие 12 месяцев) и ожидаемой инфляции (в следующие 12 месяцев) – регулятор публикует на своем сайте.

За все время наблюдений (с января 2016 по ноябрь 2024 года) инфляционные ожидания населения ни разу не совпали с таргетом Нацбанка (не оказались в целевом коридоре). То есть по этому формальному индикатору можно сказать, что за все время инфляционного таргетирования ожидания населения оставались незаякоренными. Однако фиксируется несколько периодов, когда инфляционные ожидания населения находились вблизи таргета (двигались в сторону заякоренности).

Ожидания населения дрейфовали вблизи таргета (отклонение в пределах 2 п. п. – такая амплитуда разрыва выбрана нами условно) всего два раза.

Первый раз – с марта 2016 по июль 2016 года. Причем в июне 2016-го разрыв с таргетом составил всего 1,1 п. п. И это рекордно низкое отклонение инфляционных ожиданий от таргета (верхней границы коридора) за все время действия режима ИТ.

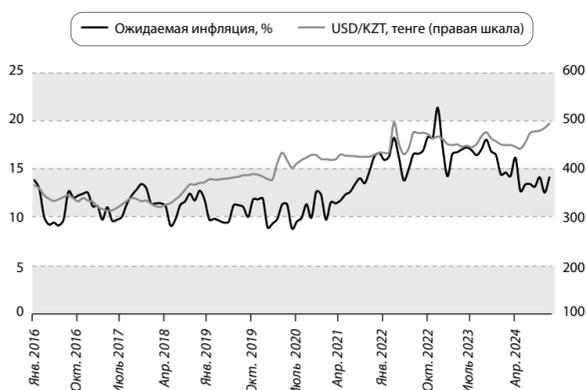
Одно из объяснений природы инфляционных ожиданий предполагает, что прогнозы домохозяйств могут быть «назад смотрящими»: люди формируют свои ожидания роста цен на личном опыте при ежедневных покупках. Однако как текущая, так и прошлая инфляция в РК в 2015–2016 годах была высокой. К примеру, годовая инфляция в



Фото: Shutterstock/vectorart

Инфляционные ожидания населения чувствительны к курсу валют

Ожидаемая инфляция и курс доллара к нацвалюте РК



Источник: НБ РК

декабре 2015-го достигла 13,6%. Среднее значение инфляции в марте – июле 2016 года составило 16,7%. Иначе говоря, население в тот период не ориентировалось на прошлые показатели инфляции.

Считается также, что воспринимаемая инфляция сильно влияет на инфляционные ожидания. Если люди воспринимают инфляцию как высокую, то склонны прогнозировать высокую инфляцию и в будущем. Однако в марте 2016-го воспринимаемая инфляция оставалась высокой. Ее среднее значение в тот период составило 19,9%. Почему тогда казахстанцы прогнозировали, что через год инфляция составит порядка 9,5%?

Есть альтернативное объяснение формирования инфляционных ожиданий: люди могут предвидеть экономические последствия и принимать соответствующие решения. Поэтому их ожидания рациональны, а прогнозы могут быть «вперед смотрящими». В этом смысле подсказку дает курс тенге к доллару.

Напомним, в середине 2015 года тенге был отправлен в свободное плавание. Как результат, нацвалюта резко обесценилась. Доллар в июне 2015 года стоил 186,8 тенге, а уже в январе 2016-го он обменивался по курсу 365,8 тенге. Но затем американская валюта начала дешеветь: до 336,5 тенге по итогам июня 2016-го. В этом месяце и был зафиксирован минимальный за весь период инфляционного таргетирования отрыв от целевого ориентира.

Валютный след проглядывает во втором случае, когда инфляционные ожидания также

дрейфовали вблизи таргета (не выше 2 п. п.). Это случилось в мае – июле 2017 года. Среднее значение инфляции в тот период составило 7,4% (в пределах таргета). Несмотря на это, среднее значение воспринимаемой инфляции было в 2 раза выше (15,6%).

Но в марте доллар заметно подешевел: 316,1 против 331,1 тенге по итогам января. И остался в этих значениях (±4 тенге) до июня. И как только доллар вновь начал дорожать (в августе уже 332,7 тенге), разрыв между инфляционными ожиданиями и таргетом превысил 2 п. п.

Почему инфляционные ожидания разъякорились в условиях стабильных цен?

Таргет по инфляции – это оптимальная динамика цен, при которой экономика растет без перегрева. Впервые Нацбанку удалось загнать инфляцию в целевой коридор в январе 2017-го. Годовая инфляция составила 7,9%, на тот момент был установлен целевой коридор в 6–8%. На протяжении следующих 37 месяцев инфляция находилась в целевом коридоре, который в январе 2018-го сократился до 5–7%.

Однако в период относительно стабильных цен были моменты, когда инфляционные ожидания значительно отклонялись от таргета. Например, в декабре 2019-го разрыв достиг 5,9 п. п. – на тот момент рекордное отклонение за все время действия режима ИТ. Почему ожидания ухудшились?

По одной из гипотез, на инфляционные ожидания населения влияют цены на товары-марке-

Как внешние шоки влияют на инфляционные ожидания?

Самое заметное расхождение между среднесрочными целями НБ РК по инфляции и ожиданиями населения наблюдалось после пандемии COVID-19. Если в самом начале это случилось из-за эффектов от борьбы с коронакризисом, умноженных на рост глобальной инфляции, то после февраля 2022-го отклонения были вызваны внешними геополитическими шоками.

В ноябре 2021-го разрыв между инфляционными ожиданиями населения и таргетом впервые с 2016 года достиг двузначного

за месяц; в марте средний курс составил 434,4 тенге). Краткосрочный шок для экономики РК отразился на инфляционных ожиданиях казахстанцев незаметно. В марте отклонение вышло на новый рекордный уровень – 12,2 п. п.

Следующий шок экономика Казахстана испытала осенью 2022 года. Напомним, в сентябре в России была объявлена частичная мобилизация. Несогласные с этим предпочли эмигрировать, одним из популярных направлений стал Казахстан. Из-за притока мигрантов в нашей стране подорожала арендная плата. СМИ, ссылаясь на наблюдения риелторов, писали о том, что в Алматы стоимость аренды квартир выросла на 200–300%. Официальная статистика фиксировала меньший рост. На этом фоне инфляционные ожидания резко отклонились от таргета. Если в октябре показатель вырос до 12,3 п. п., то в декабре был обновлен рекорд – разрыв достиг 15,3 п. п. Одновременно с этим курс тенге оставался стабильным, в октябре и ноябре нацвалюта по отношению к доллару даже укрепилась.

Что говорят экономисты об инфляционных ожиданиях в Казахстане

Нацбанк в начале 2023 года опубликовал исследование «Оценка заякоренности инфляционных ожиданий в Казахстане». В нем проанализированы результаты опросов с января 2016 по октябрь 2022 года. Основной вывод – «инфляционные ожидания населения являются незаякоренными и нерациональными». При этом отмечается, что «степень заякоренности снизилась в последние годы».

К этому выводу авторы пришли, протестировав чувствительность инфляционных ожиданий населения к различным показателям. Например, регрессионные уравнения показали, что инфляционные ожидания более чувствительны к динамике месячной инфляции, нежели годовой.

Было проанализировано также воздействие макроэкономических шоков на ожидания казахстанцев. В качестве переменных использовались в том числе данные по номинальному эффективному обменному курсу, разрыву выпуска, а также цены на нефть и инфляция в России.

«В результате значимыми в некоторые периоды времени оказались отклики инфляционных ожиданий на шоки номинального эффективного курса», – указано в исследовании. Проще говоря, инфляционные ожидания периодами сильно чувствительны к удорожанию иностранных валют.

«Причем чувствительность инфляционных ожиданий со временем повышается. Такая реакция ожиданий на шоки курса свидетельствует в пользу снижения степени заякоренности ожиданий населения», – добавляют авторы исследования.

Из этого вывода следует, что чем более продолжительный период колеблется курс, тем быстрее растут инфляционные ожидания казахстанцев. И тем дальше НБ РК от решения одной из своих главных задач – заякорения инфляционных ожиданий населения.

Какой таргет лучше?

На этом фоне запущенная недавно экспертная дискуссия о том, что Нацбанку для решения своих задач критически важно стабилизировать обменный курс (то есть таргетировать его в том или ином формате), уже не выглядит такой бесперспективной, как могло показаться экспертам вначале.

«Следует критически осмыслить тот режим денежно-кредитной политики и обменного курса, который мы внедряем вот уже девять лет, – отмечал в своей колонке в «Курсиве» Тимур Турлов, CEO и мажоритарный акционер Freedom Holding Corp. – Насколько оправдывает себя свободно плавающий курс? Удалось ли нам получить более низкую инфляцию после перехода к инфляционному таргетированию? Нет. Меньше ли обесценивалась наша национальная валюта? Тоже нет. Мы получили более дорогие кредиты за последние восемь лет и более высокие темпы ослабления при сопоставимом уровне инфляции, который никогда не достигал таргета».

Позиция регулятора противоположна. «Когда курс сильный, зачем производить свое, если можно купить за рубежом? (...) Отсутствие успеха первой и второй пятiletок индустриализации во многом связано с искусственно переукрепленным и фиксированным курсом тенге, – рассуждал в интервью Forbes.kz председатель Нацбанка РК Тимур Сулейменов. – При фиксированном курсе любые внутренние экономические решения перестают оказывать влияние, ведь придет Нацбанк и сделает курс таким, каким обещал. Это значит, что решения из национальной компетенции перетекают в компетенцию Федерального резерва США. Укрепится доллар к евро, скажем, на 10% – значит, и тенге нужно будет укреплять, чтобы сохранить привязку».

ры, изменения которых сильнее всего замечают потребители. Например, в августе 2019 года выросла доля респондентов, указавших на подорожание мяса, мясопродуктов, хлебопродуктов и круп. По итогам января – декабря 2019-го годовая инфляция составила 5,3%. В то же время продукты питания подорожали на 8,1%. Согласно отчету Нацбанка «Обзор инфляции» (декабрь 2019 года), подорожание продовольственных товаров оказало негативное влияние на восприятие инфляции населением.

уровня (10,3 п. п.). Ухудшение сопровождалось возросшим восприятием инфляции. В опросах домохозяйства отмечали особенно сильный рост цен на продукты питания (те самые товары-маркеры) – мясо, хлебобулочные изделия, растительное масло, плодоовощную продукцию. Респонденты фиксировали также удорожание ГСМ, услуг, ЖКХ, одежды и обуви.

В конце февраля 2022 года Россия вторглась на территорию Украины. На этом фоне доллар укрепился до 497,2 тенге (+14%

Развлекались как могли

В казахстанских ТРЦ вырос трафик

> стр. 1

В торговых центрах также открыли несколько новых брендов и провели ротацию в пуле ресторанов. За 11 месяцев 2024 года прирост посетителей сети составил 5% по сравнению с аналогичным периодом 2023-го.

Открывшийся в прошлом году и пока не нуждающийся в реновации Aport mall East увеличивает трафик на 8–10% ежемесячно. Трафик его старшего собрата – Aport mall West вырос на 7% за 11 месяцев. В числе причин роста в компании называют еще и регулярные акции и розыгрыши среди посетителей.

Наблюдения участников рынка подтверждают результаты опроса, который по заказу «Курсива» провела компания United Research Technologies Group. В опросе участвовал 1601 респондент из всех регионов Казахстана. Они поделились своим опытом посещения ТРЦ. Это уже второе исследование – первое проводилось больше года назад, и сравнение их результатов позволяет проследить, что меняется в поведении посетителей. Доля казахстанцев, которые не посещают ТРЦ, не изменилась. А доля тех, кто посещает ТРЦ как минимум два-три раза в месяц, увеличилась с 33% в 2023-м до 49% в 2024 году. И наоборот: процент тех, для кого поход в ТРЦ – это событие, случаемое раз в год или реже, сократился с 13,7 в 2023-м до 2,5% в 2024 году.

Региональные развлечения

Казахстанцы стали чаще ходить в ТРЦ не только в крупных городах, но и в регионах. Причем респонденты в региональных городах посещали торговые центры в этом году даже чаще, чем в Астане, Алматы и Шымкенте.

«Мы наблюдаем рост и на других объектах ГК ARCADA (помимо Астаны и Алматы их торговые центры работают в Костанаве и Караганде. – «Курсив»), и в регионах он интенсивнее, чем в крупных городах: в Костанаве – 12,5%, в Караганде – 13%. Это в первую очередь связано с низкой базой прошлых лет. Постковидный период сильнее отразился на регионах, восстановление шло медленнее. Кроме того, строительство торговых центров в регионах идет медленнее, и предложение не успевает за спросом», – комментирует Мадина Каирова. По ее словам, если объекты в Астане и Алматы вернулись к допандемийным показателям посещаемости еще осенью 2023-го, то в Караганде и Костанаве допандемийная посещаемость восстановилась только в I–II кварталах 2024 года.

«Если говорить о регионах Казахстана, то нужно отметить, что во многих городах на протяжении долгого времени отсутствовали современные и качественные ТРЦ, но в последнее время ситуация начала меняться. Например, в начале этого года в Атырау открылся крупный ТРЦ Infinity Mall, в котором имеются не только магазины известных мировых брендов, но также кинотеатр, фитнес-центр и детский развлекательный центр. А в Усть-Каменогорске идет строительство ТРЦ Maxi Mall, который по плану должен открыться уже в 2025 году. Подобные проекты приводят в регионы новые бренды одежды, которые ранее не были там представлены, и предлагают жителям этих

городов разнообразные варианты досуга, что также должно положительно сказаться на посещаемости торговых центров», – говорит Игорь Курносов.

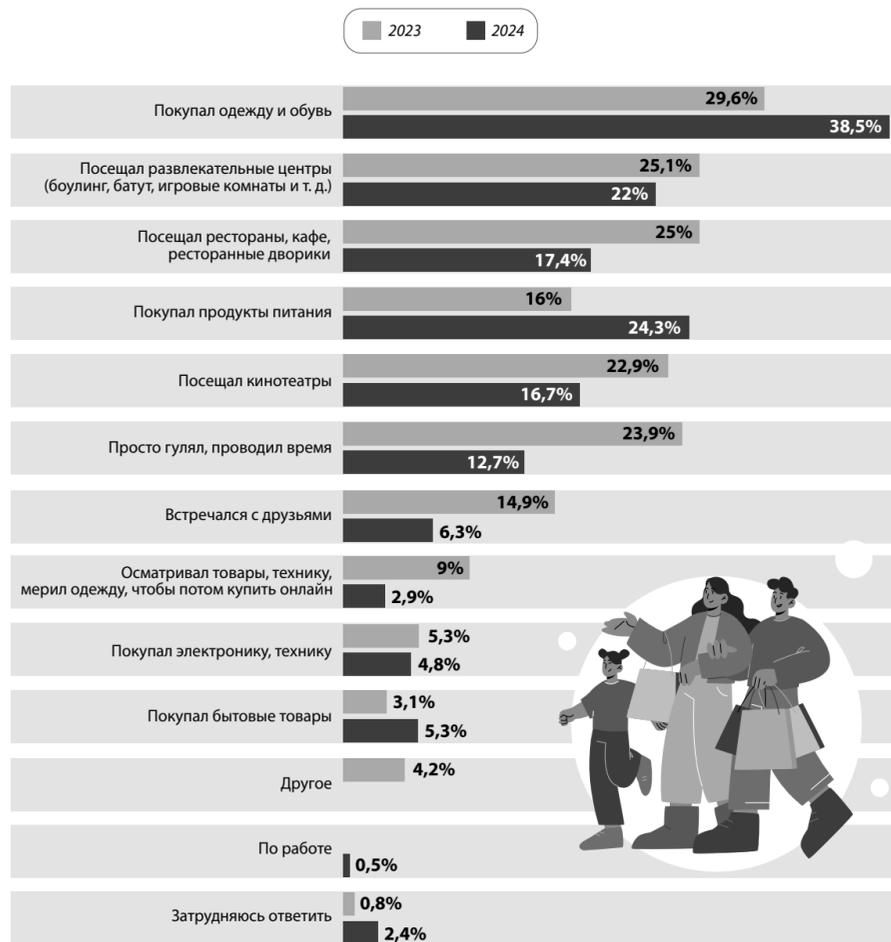
Больше хлеба, меньше зрелищ

И в регионах, и в крупных республиканских городах большинство респондентов отметило, что их последний визит в ТРЦ был связан с шопингом. Притом что респонденты могли выбирать сразу несколько вариантов среди целей своего визита (покупки, отдых и развлечения или посещение кафе и ресторанов), за год соотношение ответов заметно изменилось. Если в 2023-м больше половины опрошенных посещали ТРЦ с целью отдыха и развлечения (56,8%), то в 2024 году таких было 49,3%. И наоборот, тех, кто приходил за покупками, в 2024 году стало больше – 51,6% (в 2023-м их было 41%). «Наши торговые центры больше посещают с целью шо-



Фото: Илья Ким

Что из перечисленного вы делали в ТРЦ в последнее свое посещение?*



* Сумма долей ответов может превышать 100%, потому что респонденты могли выбирать несколько вариантов.

Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

пинга. Это особенность торговых центров, расположенных в центральных частях города либо на пересечении мощных транспортных развязок. Касательно текущего тренда мы подтверждаем, что развлекательная составляющая торговых центров теряет актуальность, и это мировой тренд», – говорит Мадина Каирова.

«MEGA придерживается мировой концепции «60/40», где 60% площадей составляет шопинг, а 40% – развлечения для всей семьи, – сообщает пресс-служба сети. – Что касается трафика, то примерно

80% посетителей приходят на шопинг, 20% – на развлечения. Эти показатели за последний год практически не изменились, есть изменения только внутри самих категорий. Например, в категории «развлечения» наблюдается рост потребления в части общепита и посещаемости кинотеатров».

Оба опроса показали, что во время посещения ТРЦ наибольшее число посетителей покупало одежду и обувь. В 2024 году в тройку популярных ответов также вошли покупка продуктов (+8,3 п.п) и посещение игровых комнат, боулинга и батутов

(–3 п.п.). Доля тех, кто просто гуляет по торговому центру или встречается там с друзьями, за год заметно сократилась – с 23,9 до 12,7%.

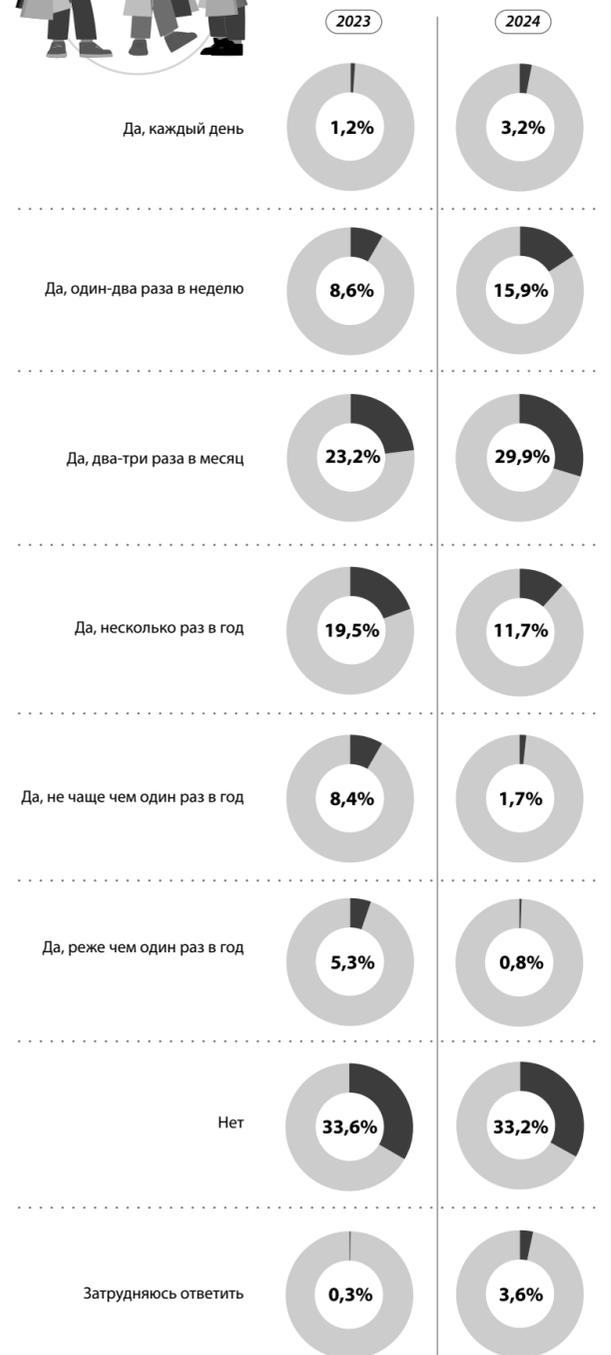
Снижение спроса на развлечения в ТРЦ характерно не для всех. В моллах Aport отмечают, что сегмент интертеймента развивается «очень активно» и растет в оборотах. Под развлечения в новом Aport mall East выделили 50% площадей.

Игорь Курносов отмечает, что соотношение развлечений и шопинга в торговых центрах отличается в зависимости от их позиционирования. «Семейные торговые центры, ориентирующиеся на родителей и детей, стремятся предложить своим посетителям кинотеатры, боулинг-аллеи и развлекательные центры, тогда как торговые центры, ориентирующиеся на платежеспособную аудиторию, наоборот, отказываются от размещения подобных развлечений в пользу магазинов брендовой одежды и премиальных ресторанов. Таким образом, некоторые торговые центры стремятся искусственно ограничивать посещаемость, поскольку для них важны не количество, а качество посетителей. Соответственно, в отдельно взятых ТРЦ посещаемость может не демонстрировать значительного роста», – объясняет руководитель отдела маркетинга Colliers Kazakhstan.



Да, каждый день

Посещаемость ТРЦ



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

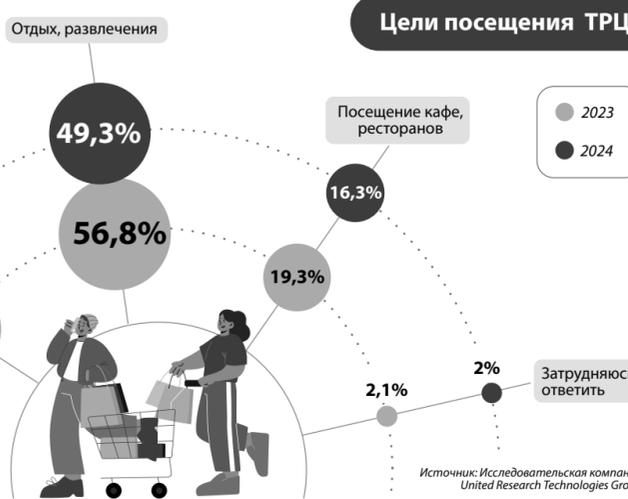
Какие еще тренды наблюдаются в ТРЦ

На рынке наметилась тенденция к изменению времени посещения ТРЦ. Участники рынка отмечают, что больше посетителей стало приходить в будние дни. Это может быть связано с тем, что все больше людей имеет гибридный формат работы или работает онлайн и может позволить себе посещение ТРЦ в удобное время. Например, в сети MEGA трафик в первой половине дня увеличился на 17% (причем как в будние, так и в выходные дни).

«Мы наблюдаем, что потребители стали более избирательно тратить деньги на шопинг в связи с тем, что в среднем у казахстанцев более 50% расходов уходит на продуктовую корзину. Вторая

причина связана с увеличением доли онлайн-покупок. Покупатель начал больше сравнивать цены в онлайн с офлайн», – поделились еще одним наблюдением в пресс-службе моллов Aport.

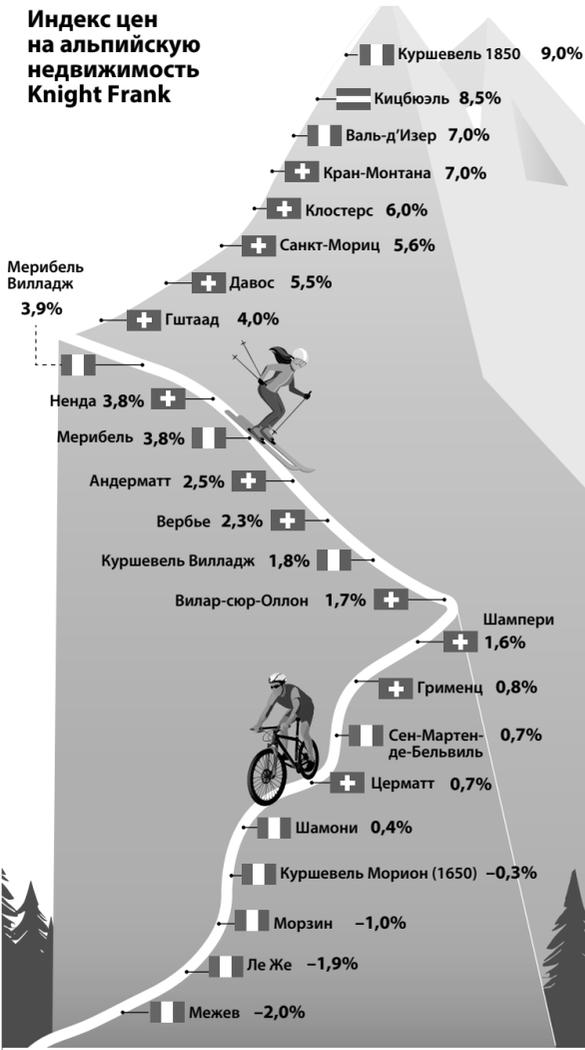
Также представители ТРЦ отмечают, что стало больше посетителей в ресторанах и кофейнях в торговых центрах. В Asia Park из-за этого решили выделить под рестораны больше площади. В сети MEGA годовой прирост доли посещений кафе и ресторанов в среднем составил 5%. «При этом во всех трех ТРЦ произошла существенная ротация ресторанов, и многие из них открылись лишь во второй половине года. В следующем году ожидаем еще больший прирост трафика в рестораны», – поделились в компании.



Источник: Исследовательская компания United Research Technologies Group

НЕДВИЖИМОСТЬ

Индекс цен на альпийскую недвижимость Knight Frank



Десять причин покупать дома в Альпах

- Красота природы, вид на горы и свежий воздух
 - Лыжи и зимние виды спорта мирового класса
 - Круглогодичные культурные и спортивные мероприятия
 - Хороший потенциал аренды и роста капитала
 - Стабильный рынок недвижимости
 - Хорошая транспортная доступность
 - Безопасная и приватная среда
 - Роскошные велнес-услуги
 - Низкие налоги на покупки и инвестиционные стимулы
 - База для отдыха нескольких поколений
- Источник: Knight Frank Research

приятий, возможность уединения на природе и роскошную инфраструктуру для оздоровления. Наибольшим спросом в Альпах пользуются дома с тремя-четырьмя спальнями, их предпочитают 52% респондентов, в то время как домами с одной-двумя спальнями интересуются менее трети опрошенных. Современные дома предпочитают 50% респондентов, а 28% ищут более старую недвижимость. Тем не менее большинство (58%) приобретают недвижимость на стадии строительства.

Лишь 36% респондентов ориентируются на недвижимость стоимостью менее 1 млн евро, а 54% – на недвижимость стоимостью от 1 до 5 млн евро.

Несмотря на повышенные процентные ставки по кредитам, 70% заинтересованы в получении ипотеки, 16% планируют купить дом за наличные, а 14% не определились с финансированием.

Половина респондентов намерены в будущем продать альпийский дом, 27% планируют оставить недвижимость своей семье, а 23% пока не определились с планами на будущее.

Как изменились цены на альпийскую недвижимость

В 2024 году рынок альпийской недвижимости демонстрировал неодинаковый рост на ведущих курортах мира в Швейцарии, Франции и Австрии.

В Куршевеле 1850 (Франция) цены выросли на 9% из-за ограниченного предложения. Сделки по покупке горных домов на этом курорте проходили по ценам 30–33,2 тыс. евро за квадратный метр.

Широкий диапазон цен и инфраструктуры во Франции привлекает самых разных покупателей. В то время как в Куршевеле 1850 средняя цена на дом составляет 31,6 тыс. евро за квадратный метр, в Морзине альпийское шале можно купить по цене втрое ниже – 9,4–10,4 тыс. евро за «квадрат».

Несмотря на то что по динамике роста цен на первом месте французский курорт, лучшую динамику в разбивке по странам показал альпийский рынок Швейцарии. Средний рост цен на 12 ключевых курортах составил 3,5% по сравнению с 1,5% во Франции.

По ценам на горные шале тоже лидируют швейцарские курорты. На курорте Гштаад цены на дома зафиксированы на уровне 39,4–43,6 тыс. евро за «квадрат» (рост за год на 4%), в Санкт-Морице – 31,6–34,9 тыс. евро (+5,6%). «Высокий международный спрос поддерживал конкурентоспособность на этих рынках благодаря уникальным зимним предложениям Швейцарии и стабильной экономике», – делают выводы в Knight Frank.

Австрийский курорт Кицбюэль (единственный горный курорт этой страны, представленный в рейтинге) показал стабильно высокие результаты. Цены на шале здесь за год выросли на 8,5%, в среднем до 20,8 тыс. евро за «квадрат».



Продавцы свежего воздуха

Цены на отдельные дома в горах Алматы выше, чем в Альпах

> стр. 1

Три миллиарда за тишину

Лидер рейтинга горных шале Заилийского Алатау в 2024 году – двухэтажный дом из деревянного бруса и теплблоков 2005 года постройки в районе курорта Shymbulak. Каждый из 545 жилых «квадратов» в «доме, в который вложена душа, кропотливый труд и любовь» (цитата из объявления), обойдется покупателю в 5,34 млн тенге за квадратный метр, или 9,9 тыс. евро. Стоимость лота с уставшим ремонтом и устаревшим дизайном – 2,916 млрд тенге. За такую цену премиальную недвижимость можно приобрести минимум на трех из 24 крупнейших альпийских курортов: французских Les Gets (цена за «квадрат» от 9,6 тыс. евро) и Morzine (от 9,4 тыс. евро), а также на швейцарском Champéry (от 9,1 тыс. евро).

Дом в предгорьях Заилийского Алатау меблирован, имеет крохотный участок в 2,3 сотки и асфальтированный подъезд. Среди прочих преимуществ лота, которые перечисляет продавец, захватывающий вид на горы, свежий воздух, тишина и приватность.

Минималистичный барнхаус

На втором месте рейтинга барнхаус с панорамными окнами в стиле минимализма. Дом построен в 2022 году на берегу горной реки в районе базовой станции курорта Shymbulak. Каждый жилой «квадрат» в этом барнхаусе площадью 300 квадратных метров обойдется покупателю в 3,7 млн тенге (6,9 тыс. евро). А общая стоимость лота – 1,125 млрд тенге. Этот дом также имеет небольшой участок 2,15 сотки, но в сравнении с предыдущим лотом отличается строгостью форм и полным отсутствием декора.

Год назад данный лот лидировал по цене квадратного метра в прошлогоднем рейтинге с ценой 8 тыс. евро за «квадрат». За год хозяевам так и не удалось его продать, несмотря на снижение цены в тенге на 6% (ранее лот выставлялся за 1,2 млрд тенге). С учетом изменения курса валют в эквиваленте евро дом за год потерял в цене почти 15%.

Финское шале на казахстанском Медеу

Траезе место у деревянного домика площадью 303 «квадрата»

в окружении елей с огороженным участком площадью 15 соток в районе базовой станции «Медеу». Это объект из серии типовых домов из клееного бруса финской компании HONKA.

Стоимость «квадрата» в двухэтажном особняке 2008 года постройки – 2,23 млн тенге (4,14 тыс. евро). Общая стоимость лота – 750 млн тенге.

Особняк в «Сказке»

Если предложение в районе курорта Shymbulak ограничено, то в районе Oi Qaragai и вовсе сложно найти достойные лоты. За редким исключением здесь в продаже лишь старенькие садовые дома.

Самый дорогой на сегодня лот в районе горного курорта Oi Qaragai – трехэтажный кирпичный дом с участком 80 соток в 500 метрах от «Старой сказки» (часть курорта Oi-Qaragai). Каждый из 330 «квадратов» курортной недвижимости с садом, газовым отоплением и септиком обойдется в 1,2 млн тенге (2,25 тыс. евро). А общая цена лота – 400 млн тенге.

Особняк с довольно скромной обстановкой продавец предлагает использовать потенциальным покупателям как бизнес – устроить там гостевой дом.

Этот лот тоже висит на krisha.kz с прошлого года, цену собственник за год не изменил.

Три курорта под боком

Локация, где продается сразу несколько домов, близких к горным курортам, – поселок Бескайнар. Отсюда за 5–15 минут можно доехать до горнолыжных баз «Табаган» и Pioneer, а также до курорта Oi Qaragai.

Самый дорогой на сегодня лот из имеющихся в открытой продаже в этой локации – трехэтажный 450 «квадратов» с витражными окнами и участком 45 соток. Квадратный метр в этом доме 2018 года постройки обойдется покупателю в 1,16 млн тенге (2,15 тыс. евро). Общая стоимость дома с участком – 520 млн тенге.

В этой же локации представлено еще несколько лотов, стоимость которых варьируется от 440 до 870 тыс. тенге за «квадрат». Почти все хозяева предлагают использовать их под коммерцию – для размещения туристов. Все вместе с домом «продают» близость к горным курортам, а также великолепные виды и свежий воздух.

Сколько стоит дом в Альпах

Дома на некоторых курортах в Альпах за год подорожали на 7–9%, а цены на них превышают 40 тыс. евро за квадратный метр. Способствуют этому рост числа богатых людей и тренд на здоровый образ жизни. Knight Frank в отчете Alpine Property 2025 рассказал, как меняется рынок альпийской недвижимости.

Наталья КАЧАЛОВА

На фоне высокого спроса и ограниченного предложения горные дома на 24 крупнейших курортах в Альпах за минувший год в среднем подорожали на 3%. Лидер продаж – французский курорт Куршевель 1850, здесь цены в среднем выросли на 9%. А лидер роскоши – швейцарский курорт Гштаад, где «квадрат» горной недвижимости в среднем оценивается в 41,5 тыс. евро. Это следует из отчета Alpine Property Report компании Knight Frank, которая уже 16 лет отслеживает состояние рынка премиальной горной недвижимости в Альпах.

С 2009 года рынок недвижимости в Альпах показывал высокую устойчивость, горные дома дорожали в среднем на 1,9% в год. В постпандемный период рост цен ускорился до 4%. В 2024 году цены выросли в среднем на 3%. Это, по мнению экспертов Knight Frank, говорит о том, что рынок адаптировался к основным вызовам: экономическим и экологическим.

Факторы спроса

Высокому спросу на альпийскую недвижимость способствуют увеличение числа состоятельных людей, рано выходящих на пенсию, и растущее внимание к здоровью и благополучию, считают эксперты Knight Frank.

Кроме того, на настроения покупателей влияет начавшееся недавно во Франции и Швейцарии снижение ставок по ипотечным кредитам. Вкупе с активностью покупателей с наличными это обеспечило рекордные цены на некоторых курортах. Так, в Шамони, где цена за «квадрат» в 2023–2024 годах находилась в диапазоне 13,5–14,9 тыс. евро, эксперты Knight Frank недавно зафиксировали сделку по цене выше 20 тыс. евро.

Спросу на альпийскую недвижимость со стороны покупателей из США способствовали запущен-

ные в 2024 году абонементы Ikon Pass (предоставляет доступ к 54 горнолыжным курортам в Америке, Европе, Австралии, Новой Зеландии и Японии) и Epic Pass американской сети Vail Resort (дает доступ к 39 курортам, которыми владеет и управляет Vail Resorts, а также к партнерским курортам по всему миру).

Роль госрегулирования на рынке альпийских домов, вероятно, будет расти на фоне ужесточения правил сдачи жилья в аренду, требований по энергоэффективности и налоговых изменений в отношении вторичного жилья, предупреждают в Knight Frank.

Зачем хайнетам дом в Альпах

Knight Frank провел опрос среди 730 состоятельных покупателей (HNWIs – high-net-worth individuals) из 13 стран, чтобы выяснить основные причины, побуждающие таких клиентов покупать альпийскую недвижимость.

Основной причиной приобретения недвижимости в Альпах

является желание иметь дом для отдыха. Этот аргумент в качестве главного указали большинство респондентов из Швеции и Норвегии.

Чуть более трети (36%) респондентов рассматривают свою покупку как инвестицию. Особенно много таких ответов у респондентов из ОАЭ, Нидерландов и Франции.

Покупатели из Великобритании и ОАЭ более других склонны к приобретению горного шале в качестве постоянного места жительства. А США и Германия имеют самую высокую долю респондентов, покупающих горные дома к пенсии.

Чаще всего в проживании в Альпах респондентов привлекают возможность вести здоровый образ жизни, свежий воздух и красота природы. На втором месте возможность кататься на лыжах и заниматься другими зимними видами спорта на курорте мирового класса. Кроме того, покупатели ценят наличие на курортах круглогодичных культурных и спортивных меро-

Премиальные ценовые диапазоны

€ за 1 кв. м

	Минимум	Максимум
Гштаад	39 400	43 600
Санкт-Мориц	31 600	34 900
Куршевель 1850	30 000	33 200
Верье	28 700	31 800
Церматт	23 200	25 600
Валь-д'Изер	22 400	24 700
Кицбюэль	19 800	21 800
Андерматт	18 900	20 900
Давос	18 800	20 800
Клостерс	18 700	20 600
Мерибель	16 300	18 000
Куршевель Вилладж (1550)	16 200	17 900
Куршевель Морион (1650)	16 000	17 600
Мерибель Вилладж	15 000	16 600
Межев	14 900	16 500
Кран-Монтана	14 800	16 300
Вилар-сюр-Оллон	14 500	16 100
Шамони	13 500	14 900
Ненда	13 300	14 700
Сен-Мартен-де-Бельвиль	12 900	14 300
Грименц	12 400	13 700
Ле Же	9 600	10 700
Морзин	9 400	10 400
Шампери	9 100	10 100

* 1 швейцарский франк = 1,0378 евро. Обменный курс по состоянию на 30 июня 2024 года.

Источник: Knight Frank Research

Без лыж на горнолыжку

Больше половины посетителей казахстанских горных курортов не катаются

Зимний сезон 2024/2025 стартовал на всех горных курортах Казахстана. К этому сезону курорты обновили оборудование и объявили об открытии новых зон катания.

Наталья КАЧАЛОВА

Опрос казахстанцев, как они проводят время на отечественных горнолыжных курортах, по заказу «Курсива» провела компания United Research Technologies Group (URTG). Судя по результатам опроса, только 14% казахстанцев хоть раз бывали на горнолыжных курортах страны. А регулярно, минимум раз в сезон, посещают курорты в среднем 9,8% респондентов (в опросе участвовали 1600 человек из всех регионов республики).

Казахстанцы бывают преимущественно на курортах Алматинского горного кластера (АГК): Shymbulak (63,8% из тех респондентов, кто хоть раз бывал на горных курортах), Oi-Qaragai (18,5%) и «Ак-Булак» (13%). В шестерку лидеров попали также туркестанский курорт «Тау Самалы» (8,5%), «Табаган» (5,8%) в АГК и «Алтайские Альпы» (4,3%) в ВКО.

Ожидается, что респонденты – жители регионов, где есть горные курорты, чаще туда выбегают. Хотя раз на горных курортах бывали 25,7% и 19,3% опрошенных из Алматы и Алматинской области, 16,1% из Шымкента, 12,1% из Туркестанской области и 17,7% – из ВКО. При этом количество респондентов из Павлодарской области, ВКО, ЗКО и области Абай, бывавших на горных курортах, не превысило 6%.

Катание на лыжах или сноуборде – не главная цель посещения курортов, показал опрос URTG. Больше половины опрошенных (59,9%) едут туда отдохнуть и подышать свежим горным воздухом. Катается на лыжах каждый третий, на сноуборде – каждый пятый из респондентов, которые хоть раз бывали на горных курортах. Любоваться природой едут 12,8% респондентов.

Тенденция, которая прослеживается в опросе URTG, соответствует общемировой. «Здоровье и оздоровление обогнали горные лыжи и сноуборд как основной альпийский образ жизни», – резюмирует Knight Frank в своем последнем отчете Alpine Property Report.

Алматинский горный кластер

Главный горный курорт страны – Shymbulak – к зимнему сезону 2024/2025 улучшил условия пребывания как раз для любителей насладиться горной атмосферой, а также для начинающих лыжников.

К десятку имеющихся ресторанов и баров добавился новый – ресторан-отель Le Mont на средней станции канатной дороги (высота 2850 н. у. м.) с панорамным видом на горы. В начале следующего года здесь же планируют открыть информационный центр и павильон для отдыха с фотослужбами, кафе и магазином фирменного мерча «Центр Высоты». А вот ресторан на «самой вышке», то есть на Талгарском перевале на высоте 3200 м, после пожара пока не восстановили.

Чтобы обеспечить стабильное освещение для детей и начинающих лыжников, на трассе «Белый Мишка» организовали систему искусственного оснежения. Для продолжающих справа от трассы «Профессор» появился новый подъемник, который должен разгрузить имеющийся бугель. Теперь трасса «Профессор» огорожена подъемниками справа и слева и задействована во всю ширину.

На трассе Комби-1 улучшено освещение. «Сейчас гости, приезжающие на ночные катания, не испытывают никаких трудностей на участках, которые ранее были плохо просматриваемыми», – говорит руководитель операционной службы Shymbulak Александр Руденко. Курорт обещает меньше камней на основных трассах. Для этого еще летом сотрудники курорта завезли на склоны черное и

засеяли травой площадь более тысячи квадратных метров. Кроме того, Shymbulak закупил более мощные снегоуплотнительные машины, 24 дополнительных мобильных снегогенератора и повысил требования к уровню снежного полотна. «По международным стандартам норма уплотненного снега составляет 30 см, но в этом году мы повысили для себя планку, сделали 40 см», – комментирует Руденко. По

ожидается роста ежегодного числа гостей до 1 млн.

Общая мечта, которую лелеют основные горные курорты АГК, – объединение своих горнолыжных трасс. За счет нескольких канатных дорог между курортами может быть создана единая зона катания с суммарной протяженностью трасс около 100 км. Этот проект поможет более равномерно распределить потоки туристов.



его словам, это поможет уберечь снежную подушку от сдирания. «Вы знаете, что ежедневно каждый сноубордист при катании смещает один куб снега? Чем больше у нас гостей, тем больше кубометров снега перемещается», – объясняет он.

Курорт, рассчитанный на 480 тыс. посещений, сейчас принимает 1,5 млн туристов в год. Половина из них приезжают на курорт летом, половина – зимой. Кроме прогулок и посиделок в кафе и ресторанах в зимний сезон любители экстрима могут испытать на курорте частичку альпинистских эмоций в откровенном в минувшем сезоне Alpine Park. Выбирайте: мостик, маятник, срыв, пощекотать нервы полетом на парашюте или отправиться на восхождение с командой shymbulak hiking. В следующем году на курорте планируют построить родеобан (сани, движущиеся по рельсовому треку).

Курорт Oi-Qaragai изначально развивался как семейный, поэтому варианты досуга здесь тоже не ограничиваются катанием на лыжах и сноуборде.

На курорте десяток атмосферных ресторанов и кафе, в том числе открывшийся в прошлом сезоне высокогорный видовой ресторан Eighteen twenty 1820. Зимой на курорте всей семьей можно совершить конную прогулку (или даже обучаться академической езде в конном центре). Любителей острых ощущений в Oi-Qaragai ждут самый протяженный в Азии троллейный маршрут «Дух Тянь-Шаня», катание на moonbike (электро-снегоходах), веревочный парк, стрельба из лука и пешие туры. Сейчас на курорте идет активная работа по подготовке новых зон катания на плато Aqta, которые по завершении проекта должны увеличить суммарную длину горнолыжных трасс Oi-Qaragai до 70 км. Часть этих трасс и новые подъемники обещают открыть уже в текущем сезоне. В этой локации появятся и новые отели с ресторанами.

За минувший год Oi-Qaragai посетили около 650 тыс. человек, из них 370 тыс. – зимой. С введением новых зон катания курорт

«Создана дорожная карта расширения курорта Shymbulak в рамках алматинского горного кластера с возможностью соединения с курортами Pioneer и Oi-Qaragai. Этот проект позволит увеличить количество одновременно катающихся до 19,5 тыс. человек, а общее количество туристов до 3,5 млн в год, – делится новостями PR-менеджер курорта Shymbulak Арина Мальковская. – В 2025 году пройдет процесс согласования документов, а на 2026 год намечено начало реализации проекта».

Горный кластер ВКО

В ВКО, по данным областного управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития, четыре основных горнолыжных комплекса. Самые крупные из них – «Нуртау» и «Алтайские Альпы» в Глубоковском районе недалеко от Усть-Каменогорска. В отличие от АГК, на курорты ВКО гости пока приезжают преимущественно зимой.

Крупнейший курорт ВКО – «Нуртау», ориентированный на состоятельных клиентов, до 2021-го принимал более трети горных туристов региона. Но после смены собственника (до середины 2021 года курорт принадлежал «БИПЭК АВТО – Азия Авто») два зимних сезона курорт не работал. Лыжные трассы вновь открылись для гостей в зимнем сезоне 2023/2024. Судя по Instagram-странице, в текущем сезоне курорт тоже работает. Хотя в местном акимате о планах «Нуртау» ничего не знают: «Горнолыжный курорт «Нуртау» функционировал в зимний сезон 2023/2024 годов. Информацией о его работе в предстоящем зимнем сезоне 2024/2025 годов не располагаем. Информация о текущем владении горнолыжного комплекса «Нуртау» отсутствует», – сообщили на запрос «Курсива» в местном отделе развития туризма.

«Алтайские Альпы» на сегодня самый популярный курорт ВКО. По данным опроса URTG, хоть раз его посетили 52,8% респондентов из ВКО («Нуртау» – 23,7%). На курорте 12 трасс общей протяженностью 15 км и пять под-

ъемников (три бугельных, два кресельных). Максимальная пропускная способность «Алтайских Альп» на порядок меньше, чем у Shymbulak – 1,6 тыс. человек в день. За год, по данным отдела развития туризма, курорт посещает около 40 тыс. человек. Это примерно столько же, сколько на Shymbulak приезжает за три-четыре дня в новогодние праздники. Особенность «Алтайских Альп» – много естественного снега. Среди негорнолыжных услуг курорта – пантолечение и русская баня с березовыми вениками.

В регионе уже более десяти лет обсуждают планы по открытию неподалеку от Риддера всесезонного курорта «Анатау» на высотах от 850 до 1860 м над уровнем моря. Здесь хотят построить до 70 км горнолыжных трасс, а также 10–30 км трасс для беговых лыж. По проекту пропускная способность трасс составит до 10 тыс. человек одновременно. Реализацию проекта собираются начать с создания базы «Ұлытау» с кресельными канатными дорогами, горнолыжными трассами различной сложности, лыжно-биатлонным стадионом, трамплином, санной трассой, гостиничным комплексом. Но пока проект находится на этапе вывоза земель, предназначен-

ных для горнолыжного курорта, из лесного фонда.

Туркестанский горный кластер

Самый популярный на сегодня горнолыжный курорт Туркестанской области – «Тау самалы» – расположен в предгорьях Талейского района выше села Нысанбек. Среди тех, кто хоть раз бывал на горнолыжных курортах, его посещали 29,9% респондентов из Шымкента и 28% опрошенных из Туркестанской области. Катание на лыжах и сноубордах здесь можно разбавить тюбингами и снегоходами, сходить в русскую баню или финскую сауу, поплавать в крытом бассейне.

В Туркестанской области есть горный курорт-долгострой – «Каскасу». Идея его строительства в одноименном ущелье в 65 километрах от Шымкента появилась в середине 2000-х. К проекту пытались привлечь иностранных инвесторов, однако за полтора десятилетия строить курорт так и не начали. Возобновить проект в конце 2010-х взялась шымкентская компания «Эристайл-KZ», учредителями которой тогда являлись депутат туркестанского областного маслихата Ойрат Мамиров и Вячеслав Бакиев (на тот момент – представитель президента ОАЭ

в Казахстане). «Эристайл-KZ» претендует на льготное финансирование от Банка развития Казахстана, но заявка до сих пор на рассмотрении. Схема реализации проекта – ГЧП через ТОО Kaskasu Resort. Учредителями этой компании сейчас являются СПК «Туркестан» и ТОО South Kazakhstan Construction Company. Несмотря на смену названия, основные акционеры негосударственного партнера все те же – Мамиров (на сегодня член региональной палаты «Атамекен») и Бакиев, но к ним добавились еще трое: Айгуль Нысанбекова, Тимур Момбеков и Нурата Айтбенбетов.

По данным акимата Талейского района, сейчас реализуется первый этап проекта Kaskasu Resort – строительство 15 лыжных трасс суммарной длиной 12,7 км, семи подъемников, отеля на 150 номеров и кемпинга на восемь номеров. В перспективе количество трасс должно удвоиться, их длина вырасти до 28,7 км, количество подъемников увеличиться до 12, а количество мест размещения – до 833 номеров. На сегодня, по данным районного акимата, в проект инвестировано 1 553,4 млн тенге, а общий ожидаемый объем инвестиций – 48,9 млрд тенге. Реализовать проект, при наличии финансирования, обещают за два года.

* В планах.

Пора взяться за мелодрамы?

Кассовые достижения мелодрамы Ерната Байузака «Нурикамал», которая продержалась в прокате шесть недель, заставили казахстанских продюсеров вновь взглянуть в сторону мелодрам. Лента «Нурикамал» почти без рекламы собрала больше 272 млн тенге (\$516 тыс. по текущему курсу). По сравнению со сборами комедий сумма скромная, но для мелодрамы – очень неплохая. Мелодрама – явно недооцененный и потенциально перспективный в Казахстане жанр.

Галия БАЙЖАНОВА



Кадр из фильма «Нурикамал»

Сейчас потребность казахстанцев в фильмах о любви закрывают турецкие сериалы (их смотрит взрослое поколение) и корейские драмы (смотрит молодежь). Турецкие и корейские сериалы на эту тему понятны нашему зрителю, но свое кино всегда будет ближе. Так почему казахстанские мелодрамы не пользуются таким же успехом?

История казахских мелодрам

Для современного казахстанского кино мелодрамы, особенно успешные – большая редкость. В чистом виде они практически не выходили, и встречаются преимущественно гибридные форматы, совмещающие жанры мелодрамы и комедии или мелодрамы и музыкального фильма.

Прорывным стал 2010 год. Тогда в апреле вышел совместный российско-казахстанский проект «Ирония любви» с Асель Сагатовой и российским



Постер фильма «Станция любви»

Но когда Орал спасет ребенка из горящего дома, героиня Баян влюбится в него окончательно и бесповоротно. Правда, от этой юношеской любви останутся лишь воспоминания: провода одной красивой девушки до дома и совместная встреча первого взрослого рассвета...

В 2018 году Баян Максатовна решила снять идейное продолжение фильма, прославившего ее на весь Казахстан. Новую мелодраму «Станция судьбы» с одним из самых талантливых казахстанских актеров Аскарком Ильясовым снял Ернар Нургалиев. По сюжету молодой красавчик Улан (Аскар Ильясов) знакомится в поезде с девушкой по имени Гульназ (Айгерим Максумова), а когда они сходят на одной станции, выясняется, что их родители знакомы. Мама и папа Аскара – Гульназ (Баян Алагузова) и Жан (Бопеш Жандаев), а отец девушки – тот самый Орал (Кубанычбек Адылов), в которого Гульназ была влюблена в картине 1993 года. Тогда героиня Баян выбрала бизнесмена, а Орал потом назвал свою дочь в ее честь. Лента вышла на экраны в январе 2019 года и стала кассово успешной – только за первые три дня проката собрала около 60 млн тенге (примерно \$160 тыс. по курсу того времени). Хотя мелодрама получилась довольно слабой, и ничем, кроме актерского класса Ильясова и одного из первых поцелуев в истории отечественного кино, не запомнилась.

Комедии с элементами мелодрамы или мелодрамы с элементами комедии?

Смешить у наших кинематографистов получается куда лучше, чем рассказывать любовные истории. Хороший пример – обе части кассово успешного «Таптым-ау сені». Первая «серия» этого фильма Анвара Матжанова и Дариги Бадьковой, вышедшая в 2023 году, собрала рекордные 2 млрд тенге. А сиквел картины, по последним данным, уже заработал больше 1 млрд тенге и пока еще находится в прокате. Это простая, немного специфическая, но довольно смешная история двух друзей детства, жителей аула – Сауле (Дарига Бадькова) и Жексена (Олжас Абай), которые продают кумыс. Хотя это комедия, она покорила зрителей прежде всего своей мелодраматической линией.

По сюжету близкие Жексена просили Сауле найти ему хорошую девушку для женитьбы, при этом мужеподобную Сауле, единственную кормилицу в своей семье, никто в расчет не брал. Но оказалось, она давно влюблена в своего друга и их чувства взаимны. Романтические взаимоотношения героев там чрезвычайно важны, неслучайно конкурентом Жексена за сердце девушки станет владелец турецкого кафе Юсуф (Рустам Саидходжаев). Он и ухаживать умеет, и «любить как в турецком кино», словом, галантный восточный мужчина, не чета нашему бездельнику Жексену. Но сердцу не прикажешь. Во второй части пара борется с бездетностью, и, видимо, пока они не вырастят и не женят

СПРАВКА

Голливуд сейчас снимает катастрофически мало фильмов о любви. Западные критики регулярно пишут статьи о кризисе мелодрам и ромкомов. Большинство таких лент выходят только на стримингах, кинотеатры их брать не рискуют. Прошлогодний хит «Кто угодно, кроме тебя» Уилла Глюка, который при бюджете \$25 млн собрал \$215 млн, стал скорее исключением из правил.

всех своих детей, эта казахская «Санта-Барбара» не закончится.

Вторым комедийным хитом с четкими мелодраматическими нотами стал фильм дебютанта Абдусаида Шайхислама «Маган назар аудар» («Обрати на меня внимание»), тоже вышедший в прошлом году. Комедия о взаимоотношениях заработала 819 млн тенге (\$1,8 млн по курсу на тот момент). По сюжету 35-летний Максат (Акболат Утебай) – не самый внимательный муж, отец трех детей и сценарист-неудачник, работающий на ТВ, но греющийся о карьере писателя, начинает видеть интересные сны. В них он – мечта любой женщины и у него начинается роман с молодой красавицей Саей (Акбота-Нур Сейтамагбет). Когда он просыпается, то его поджидает неприятная реальность: затюканная бытом жена (Мадина Оспан), орущая детвора и проблемы на работе. Поэтому единственное, что он хочет – это поскорее заснуть и не просыпаться. Разумеется, чем лучше у него идут дела во сне, тем хуже наяву. По-настоящему «проснуться» и изменить свою жизнь к

(Гульбахрам Байбосынова) и отец трех детей, мучается депрессией. Музыка не пишется, огонь в глазах не горит, с супругой они живут как соседи. Однажды начальство приглашает творческую пару на маевку – они хотят впечатлить прибывшую из города ревизоршу, женщину по имени Нурикамал. Только увидев девушку с томным взглядом и нежными речами, Турдыкылыш понимает, что пропал.

Приехав домой, мужчина впервые садится за инструмент и всю ночь пишет музыку. Тонко чувствующая Ханбиби тоже не спит – она сочиняет для своего мужа слова песни про его новую любовь – Нурикамал. А потом еще зачем-то настойчиво приглашает возлюбленную своего мужа в свой дом и стремится с ней подружиться. Такой поворот истории оценили далеко не все современные зрители (особенно зрительницы), авторов обвиняли в романтизации измены, пропаганде многоженства, провоцировании измен и даже в разрушении браков. Участникам проекта пришлось писать в соцсетях объясняющие посты о том, что в кино ходит не учиться, не получать воспитание и не решать свои проблемы. Для одних зрителей «Нурикамал» так и не вышла за рамки одного любовного треугольника и измены, а вот другие сумели разглядеть там мысль о том, что совместное творчество выше любви. Зато хейт, дискуссии на тему многоженства и его нормализации на экране поспособствовали кассе – на фильм покупали билеты как люди в возрасте, так и молодежь. Проект заработал 272 млн тенге.

Есть ли коммерческий потенциал у казахской мелодрамы

Безусловно. Зритель, похоже, устал просто смеяться, ему нужны настоящие истории о человеческих взаимоотношениях. И кассовые сборы тому подтверждение. Обе части рекордного собиравшего «Таптым-ау сені» берут зрителя как раз мелодраматической частью, ведь по сути – это всего лишь история о сильной казахской женщине, которая наконец влюбилась. «Маган назар аудар» – вообще образец жанра по части сценария, ведь именно там поднимается волнующая всех современных женщин тематика – помощь и внимание мужа к своей второй половине. История в «Нурикамал» – пусть и не модель для подражания, но она тоже задевает за живое, ведь любовных треугольников так много в обычной жизни.

И в конце концов, где еще можно проявить эмоции, как не при просмотре мелодрамы. Главное – живые, человеческие истории, ведь в таком кино не получится прикрыть сценарные огрехи зрелищными спецэффектами.



Кадр из фильма «Станция судьбы»

лучшему Максату поможет мысль о том, что счастье его женщины, которая с ним в реальной жизни, в его же руках. «Мужчины, помогайте своим женам, и они по-настоящему расцветут», – говорил этот фильм, и женщины были так благодарны за этот месседж, что сделали ему сумасшедшую кассу.

И наконец, третьей успешной комедией о взаимоотношениях в прошлом году стала Coco & Janbo Ернара Нургалиева. Хотя история была не самая правдоподобная – о том, как только что вышедший из тюрьмы домшник (Жанболат Найзабеков) влюбился в художницу (Салтанат Серкебаева) и она в него тоже, заработала в прокате 768 млн тенге (\$1,6 млн).

Новая казахская мелодрама «Нурикамал»: музыка, любовь и многоженство

Предположив, что истории о взаимоотношениях отчаянно не хватает нашему рынку, казахстанские кинематографисты на свой страх и риск выпустили в этом году камерный мелодраматический байопик о истории знаменитого казахского песни «Нурикамал». Оказывается, это не просто необычное женское имя, легшее в основу песни. Так звали музу знаменитого казахского композитора Турдыкылыша Изтаева (Олжас Далелхан) – молодую советскую чиновницу (Фариза Ескермес). По сюжету, талантливый композитор, по совместительству муж казахской поэтессы по имени Ханбиби



Коллаж: Игорь Юр



Новогодний вечер
г. Алматы, Almaty theatre, 28–30 декабря

MAGIC MAN грандиозное шоу иллюзий от Братьев Сафроновых
г. Алматы, Дворец Республики, 4 января

Спектакль «Маленький принц на льду»
г. Алматы, Almaty Arena, 7 января

Концерт пианистки Полины Осетинской
г. Алматы, театр им. Лермонтова, 10 января, 19:00

FREEDOM TICKETON
Наведи камеру телефона на QR-код и передай на страницу

Зимние хиты с Gaip tunes
г. Алматы, Студенческий театр Concordia, 11 января, 18:00