

# КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:  
ДЕЙТИНГ, ФИНТЕХ И РОБОТЫ

стр. 4

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:  
ОГРАНИЧЕННАЯ ВИДИМОСТЬ

стр. 5

ИНДУСТРИЯ:  
РЕКОРД ДЛЯ ЭСКОРТА

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:  
МЯГКОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

стр. 9

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

## Дисконт национального благосостояния

Казахстанские госкомпании в свое время потеряли немало денег, неудачно размещенных в дефолтных отечественных банках. «Курсив» изучил, как изменились предпочтения игроков квазигоссектора по хранению свободной ликвидности после банкротств либо реструктуризации обязательств целого ряда БВУ.

Виктор АХРЁМУШКИН

Информация о том, кому доверяют свои деньги компании квазигосударственного сектора (КГС), является чувствительной как для самих компаний, так и для банков. Для КГС – потому что к ним могут (и должны) возникнуть вопросы в случае, если банк, в котором размещены средства, допустил дефолт. Для банков – потому что государство занимает большую долю в экономике РК и, как следствие, в фондировании банковского сектора. Высокая концентрация госсредств в том или ином банке может свидетельствовать не о его надежности, а о наличии у его акционеров сильного административного ресурса. Сами эти банки могут находиться в плачевном состоянии, как это было в случае с Bank RBK (осень 2017-го), Цеснабанком (осень 2018-го) и АТФ (2020 год).

Изучив отчетность портфельных компаний «Самрук-Казыны», «Курсив» не обнаружил у них единых стандартов прозрачности и раскрытия информации в отношении размещения временно свободной ликвидности. Шесть «дочек» ФНБ (QazaqGaz, «Казхателеком», «Самрук-Энерго», KEGOC, Samruk-Kazyna Construction, Samruk-Kazyna Ondeu) и две «внучки» (РД КМГ, «КазТрансОйл») раскрывают эту информацию в разрезе банков. Пять – никогда не раскрывали («Эйр Астана», «Казатомпром», КТЖ, Qazaq Air, «Казпочта»). «Тау-Кен Самрук» перестал раскрывать в 2021 году, «КазМунай-Газ» – после 2019 года. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе КМГ, против такой детализации выступили банки. «Изменение в 2020 году презентации кредитного риска связано с требованиями банков-контрагентов», – отметили в компании.

Поскольку в отношении как минимум восьми других госкомпаний банки такого требования не выдвигают, возможно, оно было инициировано каким-то уникальным институтом, с которым работает только КМГ. Из отчетности компании известно, что в 2019-м она разместила «краткосрочный» депозит в Нацбанке на сумму \$500 млн, срок которого затем продлевался, а сами деньги частично изымались.

&gt; стр. 6



Фото: akorda.kz

## Скоро заживем по-новому Из каких ингредиентов составлен идеологический концепт «Новый Казахстан»?

После январских событий власти РК предложили обществу идеологический конструкт «Новый Казахстан». Эта идеологема обрела новые очертания во время предвыборной гонки.

Аскар МАШАЕВ

Нынешнее политическое пространство Казахстана в целом деидеологизировано. На первый взгляд может показаться, что идеологический спектр парламентских партий разнообразен, а электорату есть из чего выбирать.

Народная партия Казахстана закрепила на левом фланге, демократическая «Ак жол» позиционирует себя как партия национальной буржуазии, а центр занимает партия «Аманат» (бывший «Нур Отан»). В прошлом «Нур Отан» менял форму, а не содержание, но всегда оставался партией власти. К слову, из-за апелляции ко всем стратам казахстанского общества контуры любого идеологического концепта «Нур Отана» оставались обычно размытыми.

Классический трехкомпонентный идеологический спектр в парламенте не итог бескомпро-

мисной борьбы между партиями, а результат моделирования Акордой партийного поля. Власть начала моделировать партийное поле на заре 2000-х, после двух стрессовых для нее ситуаций. Напомним, в 1998 году Акежан Кажегельдин, экс-премьер-министр РК, выдвинул свою кандидатуру на президентских выборах – 1998 и создал партию РНПК, а в 2002 году группа относительно молодых бизнесменов и чиновников объединилась и создала партию «Ак жол».

&gt; стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

## Разули на границе

Китай – главное направление, откуда в РК поступает контрабандная обувь

В 2021 году только по трем товарным позициям (повседневная обувь, обувь с верхом из текстильных материалов и кожаная обувь) контрабанда из Китая оценивается в \$667 млн.

Аскар МАШАЕВ

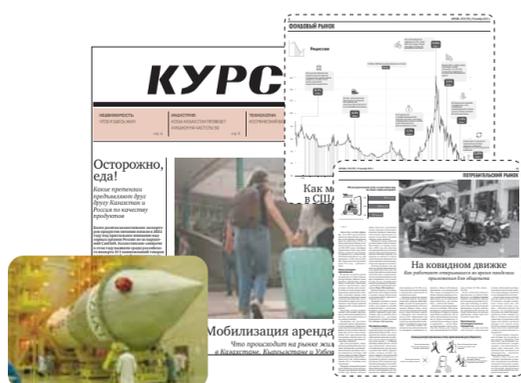
Аналитическое подразделение Kursiv Research продолжает серию материалов, посвященных обороту контрафактных товаров в РК. В первом

материале речь шла о контрафактных лекарствах, объем которых мы попытались оценить, проанализировав зеркальную таможенную статистику («Черные пилюли»). Результаты того исследования позволили нам утверждать, что правительство излишне оптимистично оценивает ситуацию, утверждая, что оборот контрафактных препаратов в РК колеблется в пределах 10–12%.

Текущий материал является вторым из этой серии, и он посвящен обувному рынку Ка-

захстана, который практически полностью зависит от импорта. Например, в 2021 году соотношение величины местного производства к реализованному объему на внутреннем рынке составило 2,8%. Таким образом, преобладающая доля импорта делает сравнение таможенных данных наиболее подходящим инструментом для оценки теневого оборота в этом сегменте.

&gt; стр. 10



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

> стр. 1

Ситуация схожа и во внепартийном политическом пространстве. Сегодня стройной идеологии нет. Политические фигуры, стремящиеся оппонировать власти, так и не переросли в серьезных игроков. В их активе вместо стройного идеологического концепта посты в соцсетях на злобу дня, а вместо многочисленных сторонников – несколько соратников в офлайне и неустойчивая масса виртуальных товарищей.

Но после январских событий, которые несколько дней потрясли нашу страну, идеологический полувакуум стали наполнять новыми идеологемами. Президент РК Касым-Жомарт Токаев свое выступление 11 января закончил словами «Вместе мы построим новый Казахстан!». Его слова были подхвачены лояльными власти экспертами и блогерами и возникла свежая идеологема – «Новый Казахстан», которая должна убедить в том, что казахстанское общество оставляет все плохое в прошлом, а лучшее из былого забирает в светлое будущее.

## Да здравствует Вторая республика

Идеологема в старом Казахстане, как правило, попадали в президентские спичи, а затем транслировались в документы более низкого уровня. В этом смысле новый Казахстан мало отличается от старого. В следующих после январского выступления президент начал предлагать общественности новые идеологические конструкции, которые, с одной стороны, расширяли смысловое содержание «Нового Казахстана», с другой – обеспечивали PR-наполнение политических инициатив второго президента РК.

Касым-Жомарт Токаев 16 марта 2022 года выступил с посланием народу Казахстана с красноречивым названием «Новый Казахстан: путь обновления и модернизации». Токаев тогда впервые и рассказал о том, как он сам понимает «Новый Казахстан». Оказалось, что это «образ будущего нашей суверенной страны», где соблюдаются конституционные права граждан, где политическая культура базируется на доверии между государством и обществом и где важные решения будут приниматься открыто, с участием граждан. Чтобы заложить фундамент нового Казахстана, президент РК предложил изменить более чем 30 статей Конституции и назначил референдум по этому поводу.

В своем следующем публичном выступлении, состоявшемся 22 марта на массовом праздновании Наурыз в Алматы, Токаев расширил уже прозвучавшую идеологему еще одной – «Вторая республика». «Мы

обязательно построим эту новую страну, Новый Казахстан, Вторую республику», – заявил президент РК.

Смысл новой идеологема пришло разьяснить Ерлану Карину (тогда госсекретарь РК). «Эти две идеологема имеют одну суть, различаясь лишь в акцентах», – написал он. По его словам, нельзя построить новый Казахстан «в один момент, в одночасье», поскольку «это глубокий и долгий процесс общественной трансформации».

Зато идеологема «Вторая республика» имеет практическое содержание и временной горизонт. Из слов Ералана Карина выясняется, что «Вторая республика» в политической практике означает «окончательный переход от суперпрезидентской формы правления к президентской республике с сильным парламентом». Как раз в этих целях были предложены конституционные изменения и назначен референдум. И еще одно уточнение от госсекретаря РК: «Вторая республика – это уже вполне близкая и осязаемая цель, поскольку реализация выдвинутых главой государства политических реформ планируется в течение этого года».

После прошедшего референдума идеологема «Вторая республика» вышла из пропагандистского оборота.

Добавим, что в политтехнологическом смысле концепт «Новый Казахстан» привлекателен в первую очередь для власти: речь открыто идет о процессе. Как и любой другой процесс, реализация «Нового Казахстана» не имеет дедлайна. Но отсутствие дедлайна – одновременно и слабая сторона, это вынуждает власть каждый раз предлагать обществу новые инициативы, приближающие к идеальному будущему.

## Новый «Новый Казахстан»

Самая последняя инициатива властей – внеочередные выборы президента РК, назначенные на 20 ноября 2022 года. Выборы укладываются в логику идеологического концепта: новому Казахстану требуется президент с обновленным мандатом и без обязательств перед старым политическим режимом.

Глава государства официально не заявлял о начале предвыборной кампании. Но, судя по подаче и содержанию последних рабочих поездок по регионам страны, предвыборная кампа-

ния началась в конце сентября. Произнесенные спичи во время этих поездок содержат новые идеологические меседжи, дополняющие концепт «Новый Казахстан».

Токаев начал предвыборные поездки по регионам РК с Туркестана (27 сентября). Выбор закономерен: власти последние годы позиционируют Туркестан как духовную столицу тюркского мира; в этом городе похоронены 21 хан, 8 султанов, 23 бия и 59 батыров. И лучше, чтобы путь в светлое будущее начинался с благословения святых предков.

«Будет правильным назвать этот священный город нашей духовно-исторической столицей. Поэтому думаю, что правительство в ближайшее время примет соответствующее решение по вопросу о предоставлении такого статуса Туркестану», – сказал Токаев на встрече с общественностью Туркестанской области. Это уже третья столица в дополнение к политической столице, Астане, и финансовой – Алматы.

На этой же встрече Токаев презентовал абаевскую концепцию «Совершенного человека». «Совершенный человек – это человек, которого отличает содержательное бытие, глубокое

мировоззрение, широкий кругозор и трудолюбие», – поделился Токаев своим пониманием нравственной парадигмы Абая.

В тот же день Токаев посетил Шымкент. Тут его выступление больше содержало проблемы насущного характера: развитие местного бизнеса и инфраструктуры, строительство жилья и школ. Также он коснулся геополитического позиционирования страны, и в этом смысле новый Казахстан ничем не отличается от старого. «Мы будем бороться за верховенство международного права и Устава ООН», – отметил он и добавил: «Наша внешняя политика по-прежнему будет сбалансированной, разнонаправленной и конструктивной».

## Олигархам тут не место

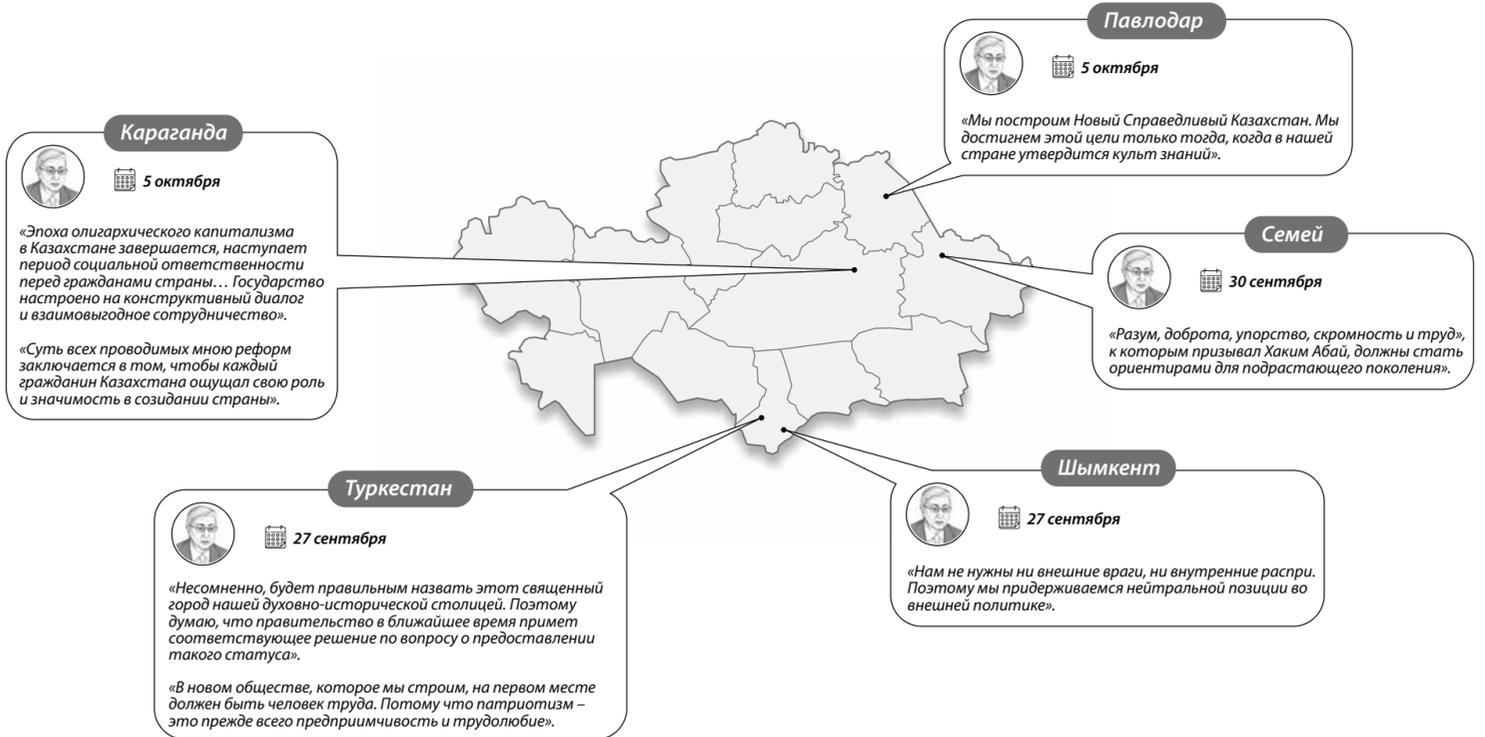
Семей – следующий город, перед общественностью которого выступил Токаев (30 сентября). Выбор вновь не случаен: Семей, как и Туркестан, в общественном сознании имеет собственную символику – это земля дала стране Абая, Шакарима и Мухтара Ауэзова, а также целую плеяду известных алашординцев. К сожалению, спич главы государства в Семей не содержал новых иде-

ологом, раскрывающих основной концепт «Новый Казахстан».

Караганда – четвертый город, куда приехал президент страны (5 октября). В экономике региона преобладает промышленность, значит, там много рабочих. Поэтому президентская речь в части строительства нового Казахстана содержала резонирующие с сознанием рабочего класса меседжи. «Эпоха олигархического капитала в Казахстане завершается, наступает период социальной ответственности перед гражданами страны», – возвестил Токаев.

В Караганде президент повторил предвыборные обещания, которые он давал во время президентских выборов-2019: «Перед нами стоит задача кардинального реформирования судебной системы и правоохранительных органов, в результате которой законность и правопорядок должны стать мерилом нашей жизни».

Павлодар – пятый город в электоральной географии Токаева (5 октября). Там кандидат в президенты Токаев пообещал построить Новый Справедливый Казахстан. Эта цель станет достижимой, по его мнению, только тогда, «когда в нашей стране утвердятся культ знаний».



# Скоро заживем по-новому

## Из каких ингредиентов составлен идеологический концепт «Новый Казахстан»?

# Информационное сообщение

**Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади для размещения предвыборных агитационных материалов в республиканской газете «Курсив» в рамках внеочередных выборов Президента Республики Казахстан, назначенных на 20 ноября 2022 года.**

ТОО «Altco Partners», собственник республиканской газеты «КУРСИВ» (далее – Издание), в соответствии с Конституционным законом Республики Казахстан «О выборах в Республике Казахстан» информирует о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площади в Издании для размещения материалов предвыборной агитации (далее – Предвыборные агитационные материалы) кандидатов в Президенты Республики Казахстан.

Предвыборная агитация кандидатов в Президенты Республики Казахстан начинается с 18:00 21 октября 2022 года до 00:00 18 ноября 2022 года, таким образом, размещение предвыборных агитационных материалов в Издании осуществляется в указанный период.

Издание предоставляет площадь на основании письменного заявления и договора, заключаемого между собственником Издания и Кандидатом либо с уполномоченным представителем Кандидата. Количество и период размещения предвыборных агитационных материалов указываются в письменном заявлении Кандидата либо его упол-

номоченного представителя, которые затем фиксируются в договоре.

Размещение предвыборных агитационных материалов сопровождается пометкой «Выборы» (эта пометка должна помещаться в пространстве рекламируемого материала). Все материалы, содержащие предвыборную агитацию, сопровождаются информацией об источниках финансирования.

Предвыборные агитационные материалы, предоставляемые Изданию в виде статей и модулей, должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора, за два дня до даты публикации.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопасности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культуры жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в

соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Издание устанавливается 100-процентная предоплата за размещение предвыборных агитационных материалов на основании счета в течение 3 (трех) банковских дней с даты выставления такого счета.

Письменные заявления на размещение в Издании предвыборных агитационных материалов кандидатов в Президенты Республики Казахстан принимаются от зарегистрированных кандидатов собственником Издания с 21 октября 2022 года по 15 ноября 2022 года включительно по адресу: Республика Казахстан, А15Р1М9, г. Алматы, улица Розыбакиева, 127. Телефон: +7 (727) 339 84 41. Заявления принимаются ежедневно в рабочие дни с 09 часов 00 минут до 18 часов 00 минут. Письменные заявления посредством факсимильной и интернет-связи не принимаются.

### Стоимость размещения предвыборных агитационных материалов в Издании

Формат публикации	Цена за 1 кв. см с учетом НДС
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста, на цветных полосах	2 230 тенге
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста, на черно-белых полосах	2 145 тенге
Модули на цветных полосах	2 230 тенге
Модули на черно-белых полосах	2 145 тенге

График выхода Издания – по четвергам

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

Газета издается с 24 июля 2002 г.  
Собственник: ТОО «Altco Partners»  
Адрес редакции: А15Р1М9, РК,  
г. Алматы, ул. Розыбакиева, 127.  
Тел./факс: +7 (727) 339 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:  
Меуерт СУЛТАНКУЛОВА  
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:  
Сергей ДОМИН  
s.domin@kursiv.kz

Редакционный директор:  
Александр ВОРОТИЛОВ  
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:  
Татьяна НИКОЛАЕВА  
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:  
Татьяна ТРУБАЧЕВА  
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:  
Виктор АХРЕМУШКИН  
v.akhremushkin@kursiv.kz

Обзоратель отдела «Финансы»:  
Ольга ФОМИНСКИХ

Редактор отдела «Недвижимость»:  
Наталья КАЧАЛОВА  
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор Kursiv Research:  
Аскар МАШАЕВ  
a.mashaev@kursiv.kz

Редакция:  
Ксения БЕЗКОРОВАЯ  
Ирина ОСИПОВА  
Жанболат МАМЫШЕВ  
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА  
Tel.: +7 (777) 257 49 88  
i.kurbanova@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:  
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Tel.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Tel.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство  
в Астане:  
РК, г. Астана, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водро-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203  
Tel.: +7 (7172) 28 00 42  
astana@kursiv.kz

Руководитель  
представительства  
в Астане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Tel.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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 РПСК «Джуль»  
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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



Фото: Shutterstock/vabn98

# Не выше, но гибче

## Монетарная политика Нацбанка не должна сводиться к повышению базовой ставки

**В условиях приближающейся рецессии в мировой экономике и высокой устойчивости национальной экономики и банковской системы Нацбанк РК может себе позволить снизить базовую ставку, даже несмотря на растущую инфляцию.**

Асылбек АМАЛБАЕВ

### Неопределенность – ставка вверх?

Текущий тренд роста значения базовой ставки стартовал прошлым летом. На фоне ускорившейся потребительской инфляции (с 7,5% в декабре 2020 года до 8,4% в июле 2021-го) за 12 месяцев – с июля прошлого по июль нынешнего года – регулятор поднял базовую ставку в общей сложности на 5,5 п. п., с 9,0 до 14,5%.

При этом с июня 2022 года дифференциал между базовой ставкой и значением потребительской инфляции (его еще называют реальной ставкой) стал отрицательным – инфляция превысила ставку НБ РК. Несмотря на ускоряющуюся инфляцию, в Нацбанке решили не повышать ставку в минувшем сентябре, ссылаясь на то, что зафиксировали «признаки замедления общей инфляции». Это указывает на то, что казахстанский ЦБ не склонен к прямолинейным решениям, например к повышению ставки при нарастании неопределенности.

Одно из таких решений – продолжать повышать ставку на фоне растущей инфляции – на минувшей неделе подсказали эксперты МВФ. Выступая на прошлой неделе с комментариями относительно будущего экономики РК, глава миссии Международного валютного фонда по Казахстану, руководитель отдела стран Центральной Азии в департаменте МВФ по Ближнему Востоку и Центральной Азии **Николя Бланше** порекомендовал казахстанским властям ужесточить монетарную политику.

«Это важно не только потому, что это поможет сдерживать инфляцию, обеспечить укрепление доверия к Национальному банку и монетарной политике, но также поможет бороться со вторичными эффектами давления на тенге. Если давление будет слишком высоким, то люди могут потерять доверие к тенге и конвертировать свои тенговые авуары в доллары. Это приведет к новому раунду долларизации, что станет еще одним риском для тенге, и это будет негативная петля между инфляцией и обменным курсом», – заявил эксперт на пресс-конференции в Астане.

Ничего принципиально нового эксперт МВФ казахстанским монетарным властям не предложил. К повышению ставки в ответ на возможный рост давления на тенговые депозиты они прибегали дважды в последние три года – в марте 2020-го и в феврале 2022-го. В последнем случае ставку повысили с 10,25 до 13,50%. «Денежно-кредитная политика НБ РК, проводимая в рамках инфляционного таргетирования, направлена на предупреждение распространения последствий внешнего шока на экономику страны, обеспечение макроэкономической стабильности и защиту тенговых активов», – объяснили тогда в регуляторе. Однако есть ли место для такой политики сейчас?

### С лета 2022 года Казахстан живет в условиях отрицательной реальной ставки

**Базовая ставка и потребительская инфляция в РК, %**



Источник: НБ РК, БНС АСПР РК

### «С» – стабильность

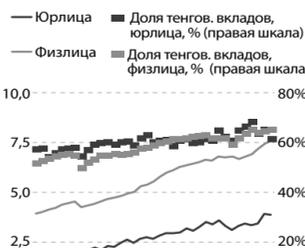
Нынешняя макроэкономическая ситуация и условия внешней среды кажутся более благоприятными, чем в минувшем феврале. Цены на нефть снижаются, но остаются на высоком уровне. Казахстан фиксирует рекордный за последние годы профицит платежного баланса и темпы роста госдоходов. Давление на тенге и рубль крайне умеренно.

Кроме того, перед мировой экономикой в полный рост встал риск рецессии в 2023 году. Выступая на прошлой неделе в Джорджтаунском университете, глава МВФ **Кристин Лагард** предсказала «сгущение тьмы» над мировой экономикой в следующем году, вызванное кумулятивным воздействием нескольких кризисов: ковидного, климатического и геополитического (последствия вторжения РФ на территорию Украины). На этой неделе МВФ должен опубликовать обновленный прогноз для мировой экономики, и Лагард предупредила, что этот прогноз будет хуже июльского, в котором эксперты международного института ожидали в 2023 году рост в пределах 2,9%.

Внутренние системные риски также не следует переоценивать. Долларизация вкладов населения и корпоративного сектора в последние несколько лет неуклонно снижается. Номинальный портфель инвалютных вкладов юрлиц с августа 2019-го по август 2022-го вырос вдвое – с 1,2 до 2,4 трлн тенге,

### Тенговые вклады за три года выросли вдвое

**Депозиты в тенге физлиц и юрлиц РК (портфель), трлн тенге**



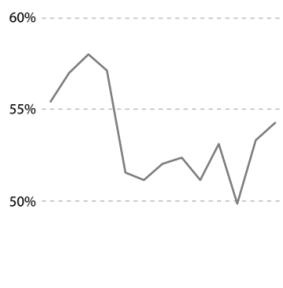
Источник: НБ РК

однако в относительном выражении сократился с 42 до 38% (от всего объема вкладов небанковских юрлиц). Вклады населения за это время выросли лишь на 10% – с 3,7 до 4,0 трлн, а уровень их долларизации сократился с 48 до 34%. Редкие всплески уровня инвалютных вкладов связаны, как правило, с коррекцией обменного курса. Слабый интерес к инвалютным вкладкам объясняется низкими процентными ставками, предлагаемыми БВУ депозиторами (в пределах 1,0%), которые не покрывают текущую долларовую инфляцию.

На этом фоне тенговый портфель населения и компаний демонстрирует уверенный рост. Совокупный портфель депозитов в тенге вырос за три года вдвое, до 11,5 трлн тенге, в том числе 3,9 трлн – вклады бизнеса и 7,6 трлн – населения. Эта динамика в том числе результат устойчиво растущей базовой ставки НБ РК: рекомендованные Казахстанским фондом гарантирования депозитов ставки по депозитам физлиц (фактически предельные ставки по вкладам) на октябрь – ноябрь находятся на отметке 14,0% по срочным вкладам, 14,0–14,5% по срочным и до 15,7% по сберегательным.

### Казахстан оплачивает в долларах около 54% импорта

**Доля долларов в платежах за импорт товаров и услуг РК, %**



Источник: расчеты по данным ЕЭК

Данный уровень ставок ниже текущей годовой инфляции (17,7% по итогам сентября), но выше усредненной накопленной инфляции в январе – сентябре 2022 года (13,4%). Для сравнения: в РФ при инфляции в 14,3% (по итогам августа) ставки по рублевым срочным депозитам основных коммерческих банков не превышают 8%. В Турции при инфляции в 80,2% ставки по срочным депозитам в лире в крупных банках находятся в пределах 15%.

Не грозит долларизация и кредитному рынку. В последние три года портфель кредитования экономики в долларах неуклонно сокращался, даже в номинале просев на 27% – с 2,3 до 1,7 трлн тенге. Если в августе 2019 года долларовые ссуды составляли 18% всего кредитного портфеля БВУ, то к августу 2022-го их доля сократилась до 8%. Ключевым фактором такой динамики стали ограничения на привлечение займов в инвалюте физлицами РК, которые не могут подтвердить наличие инвалютного дохода, меры НБ РК по снижению объема долларовых ипотечных ссуд, а также ужесточение требований банков к заемщикам.

Динамика импорта остается ком- фортной: по итогам первых семи

### Долларизация депозитов физлиц за три года сократилась с 48 до 34%

**Депозиты в иностранной валюте физлиц и юрлиц РК (портфель), трлн тенге**



Источник: НБ РК

месяцев этого года объем импорта товаров в денежном выражении вырос на 14,0% при росте экспорта на 52,9% и положительном торговом балансе в \$23,6 млрд. Стабильной остается и доля доллара в расчетах РК за импорт товаров и услуг. По данным ЕЭК, в I квартале 2022 года в долларах было оплачено 54,3% закуленных резидентами РК из-за рубежа товаров и услуг. Для сравнения: в аналогичный период прошлого года – 51,2%, в 2019-м – 55,4%.

Кроме того, история изменений обменного курса тенге в последние 10–15 лет показывает, что изменению уровня долларизации способствовала не коррективная ставка. Рост долларовых депозитов и кредитов в экономике происходил в 2007–2009 годах на фоне укрепления тенге к доллару. Максимальный уровень долларизации был достигнут, когда тренд сменился – в течение 2014–2015 годов, когда тенге ослабился, но в управляемом режиме и на фоне серьезного ухудшения внешних факторов. Все эти события происходили до перехода РК к инфляционному таргетированию и запуска операции на открытом рынке в формате РЕПО-овернайт.

Насколько в этих условиях высокая ставка является адекватным инструментом ДКП? Следует ли удерживать базовую ставку на высоком уровне? Принимаем во внимание перечисленные факторы внутренней и внешней среды, ответы на эти вопросы не могут быть однозначными.

### Доля кредитования в инвалюте упала с 18 до 8%

**Кредитование экономики РК в инвалюте (портфель)**



Источник: НБ РК

# Маркировка пустоты

## Система прослеживаемости лекарств не готова к полноценному внедрению



Назгуль КАБДРАХМАНОВА, директор департамента медицинских услуг НПП «Атамекен»

С 1 июля 2022 года в Казахстане начался первый этап маркировки 90 лекарственных средств, в которой участвуют отечественные производители лекарств, импортеры, дистрибьюторы и аптеки. Сегодня мы уже видим множество проблем, причем одной из основных является недостаток времени.

Бизнесу просто не дали подготовиться к введению маркировки ввиду того, что, в соответствии с требованиями законодательства, маркировка должна быть введена с июля этого года. Хотя последние нормативные правовые акты, регламентирующие правила маркировки и стоимость кодов, вступают в силу только в октябре. Выходит, что бизнес еще до утверждения правил игры вступил в игру, закупив дорогостоящее оборудование и программное обеспечение.

НПП неоднократно на всех площадках говорила о том, что на подготовку к введению маркировки бизнесу необходимо минимум 12 месяцев со дня утверждения последнего НПА. Но госорганы не слышат.

Во-первых, у небольших отечественных производителей лекарств сохраняются сложности с закупкой маркировочного оборудования. Природа этой проблемы проста и очевидна: финансовая нагрузка на бизнес, связанная с введением маркировки значительна. По нашим усредненным подсчетам, оснащение одной линии производства лекарств маркировочным оборудованием обойдется предприятию примерно в 500 тыс. евро.

Изыскать эти средства непросто. В Казахстане на рынке медикаментов действует полное ценовое регулирование на препараты, приобретаемые по госзаказу и реализуемые оптом и в розницу. Есть формулы расчета предельных цен на те или иные препараты, в которых инвестиции предприятий в линии по маркировке не учитываются. То есть фармацевтические заводы не могут просто переложить свои расходы на маркировочное оборудование в цену реализуемых препаратов. Примечательно, что в похожих нормах для локальных производителей обуви затраты на маркировочное оборудование отражены, а в случае с фармацевтическими производствами – нет.

Во-вторых, не могут начать маркировку своих изделий иностранные производители, поскольку у них нет электронных цифровых подписей и они не могут приобрести коды у казахстанского оператора системы прослеживаемости товаров, «Центра развития цифровой экономики» («дочка» «Казахтелекома»). Здесь важно напомнить, что фармацевтический рынок РК на 80% состоит из импорта. Несложно представить масштаб проблемы, если бы речь шла не о 90 наименованиях лекарств, а обо всем объеме импорта.

В-третьих, не готовы к внедрению маркировки и оставшиеся участники процесса – дистрибьюторы и аптечная сеть. Их системы не интегрированы с единой системой прослеживаемости лекарственных средств. Не закуплено соответствующее оборудование, которое также стоит немалых денег. В то же время возмещение не предусмотрено, и в стоимость товара расходы невозможно заложить ввиду полного ценового регулирования рынка.

В итоге мы оказываемся в положении, когда готовы работать в новых условиях только те локальные производители, которые закупили маркировочное оборудование для экспорта. Однако промаркированную продукцию они не могут запустить в реализацию, потому что дистрибьюторы не могут принимать эту продукцию и перенаправлять в аптечную сеть.

Что касается аптек, то многие игроки этого рынка даже не в курсе, что начал действовать пилотный проект и введена маркировка. Об аптеках на селе речь вообще не идет, так как там нет интернета.

Оставим за скобками, что сама необходимость введения маркировки лекарств видится избыточной. Рынок зарегулирован: даже для разового ввоза препарата требуется получать отдельное разрешение. Регулярно импортируемые препараты проходят тщательный контроль. Казахских производителей тоже постоянно проверяют, приезжая с фарминспекциями.

Единственный вывод, который напрашивается в данной ситуации: сейчас введение маркировки лекарств преждевременно.

При этом позиция Министерства здравоохранения РК категорична: ведомство настаивает на внедрении маркировки. После участия в ряде совещаний, проводимых по этой проблеме Минздравом, складывается впечатление, что бизнес там не слышат. Более того, на сегодняшний день рассматривается вопрос о введении административной ответственности за реализацию немаркированного товара.

НПП продолжает настаивать на том, что предприниматели не должны нести ответственность за работу в условиях, когда госорганы запустили неотлаженную систему. Мы настаиваем на том, что не следует торопиться с внедрением системы прослеживаемости, ведь речь идет не об одежде, обуви или сигаретах, а о лекарствах – фактически о национальной безопасности.

Несложно понять, что в оставшиеся несколько месяцев ситуация вряд ли радикально изменится. Если чиновники все же не прислушаются к бизнесу, то казахстанцы должны быть готовы к пустым полкам в аптеках либо к наплыву не зарегистрированных и не промаркированных лекарственных средств, импортированных в РК разовым ввозом.

# ИНВЕСТИЦИИ

В начале этого октября CEO финансового Freedom Holding Corp. Тимур Турлов купил долю в онлайн-сервисе по заказу почасовых работников в магазины и рестораны EasyTap. Эта сделка далеко не первая инвестиция бизнесмена, недавно получившего казахстанский паспорт, в отечественные стартапы. Высокую активность показывают и его коллеги по цеху, вкладывая средства, заработанные в традиционных индустриях, в новые технологии. «Курсив» изучил открытые источники и выяснил, в какие стартапы инвестируют наиболее известные казахстанские предприниматели.

Ольга ТОНКОНОГ



## Дейтинг, финтех и роботы

В какие стартапы инвестируют известные казахстанские бизнесмены?



Тимур ТУРЛОВ

### Медтех, финтех и geek-экономика

На Турлова основатели проекта Магзум Толеш и Темирлан Кабылбеков вышли благодаря конкурсу Startup Bolashaq, казахстанского проекта бизнес-идей, реализуемого по инициативе Ассоциации «Болашақ» с 2015 года. «Сумма инвестиций, которую мы планировали получить от Тимура, была в разы больше, чем та сумма, которая озвучивается в рамках Startup Bolashaq. На конкурсе сумма порядка 10 млн тенге, это для нас слишком мало, ее отдали другим ребятам. В июне мы с Турловым продолжили коммуникации. Сейчас мы привлекли раунд инвестиций», – рассказал Толеш «Курсиву». Детали сделки он раскрыть пока не может по условиям договора.

Толеш уверен, что они привлекли Турлова стремительно растущей аудиторией geek-экономики (работающая молодежь от 23 лет), которая составляет 90% пользователей приложения. По словам Толеша, эта аудитория очень интересна Турлову как стратегию: он обогащает свой холдинг интересными проектами, которые потенциально могут усилить другие его продукты.

Сейчас главная задача стартапа – масштабировать бизнес по всему Казахстану (пока компания работает в восьми городах) и стать компанией номер один с точки зрения сервиса по заказу почасовых работников, а затем выйти на рынок США. Долгосрочные планы у основателей тоже грандиозные: Толеш планирует, что проект будет стоить от полумиллиарда до миллиарда долларов и войдет в топ-10 американских компаний по заказу почасовых работников.

Отметим, что это не первые венчурные инвестиции Турлова. Остановимся только на самых ярких историях.

В июне 2019 года Турлов инвестировал в Arbus.kz \$500 тыс. Это произошло, когда проект поменял акционеров – его купила команда интернет-предпринимателя Алексея Ли. Привлеченный капитал команда Arbus.kz планировала направить на построение нового фулфилмент-центра, пополнение автопарка, расширение ассортимента, а также на дальнейшую разработку собственных ИТ-систем. В начале апреля 2022 года CEO Arbus Group Алексей Ли сообщил об успешном запуске их онлайн-супермаркета в США.

В 2020 году в составе группы инвесторов Турлов выкупил долю сервиса BI Group Naimi.kz и вло-

жил в проект \$1 млн «на развитие платформы и маркетинг».

В декабре 2021-го он вошел в состав инвесторов казахстанской ИТ-компании Relog, которая занимается разработкой облачных решений в сфере логистики. Бизнесмен инвестировал в проект \$700 тыс., из которых \$350 тыс. вложены в капитал Relog, а на \$350 тыс. подписан опцион на покупку доли в компании при ее оценке в \$10 млн.

В июне 2021 года холдинг Турлова вложил \$1 млн в казахстанский стартап Cerebra, который вошел в десятку лучших медтехпроектов мира в конкурсе Medtronic и был признан лучшим инновационным стартапом по версии EY. Cerebra – программное обеспечение по диагностированию раннего инсульта.

В масштабах Freedom Holding Corp. одной из наиболее успешных инвестиций стал сервис PayVox. Компания специализировалась в области платежных решений для онлайн-бизнеса, в частности по приему оплаты на сайтах всеми востребованными методами и по выплатам клиентам.

В декабре 2021 года на отчетной пресс-конференции Тимур Турлов заявил, что его холдинг планирует купить PayVox. Информации о том, когда именно Freedom Holding Corp. купил сервис и за какую сумму, в открытых источниках нет, но объявление сервиса PayVox о ребрендинге появилось в СМИ в июне. Тогда же генеральный директор группы компаний PayVox.money Роман Миникеев говорил изданию Economist.kg, что ребрендинг занял три месяца. Исходя из этого можно предположить, что сделка прошла в начале 2022-го.

После этого название сайта изменили на Freedom Pay, обновили личный кабинет, платежные формы и клиентские материалы. Турлов говорил, что интеграция платежного сервиса даст толчок росту продуктовой линейки в интернет-эквайринге, рассрочке, кредитовании и прочих услугах. По состоянию на июнь 2022 года Freedom Pay занимал 25% рынка интернет-эквайринга Казахстана.



Нурлан СМАУЛОВ

### Онлайн-автотрейдинг и финтех

Собственник Astana Group Нурлан Смагулов в последние 20 лет последовательно строил диверсифицированный бизнес. К основному направлению деятельности (продажа автомобилей) последовательно прибавлялись

как проекты горизонтальной диверсификации – например, в сфере коммерческой недвижимости (наиболее известные – ТРЦ Mega) и даже в агропроме, так и вертикальной: в структуре активов Смагулова на сегодняшний день несколько заводов по производству автомобилей.

В феврале 2021 года Смагулов инвестировал в Mусar.kz – стартап, позволяющий через мобильное приложение купить подержанный автомобиль. Сегодня там размещено около 10 тыс. объявлений. При старте также работает микрофинансовая организация Mусar Finance, которая выдает кредиты на покупку авто. Идею стартапа Mусar.kz придумали молодые сотрудники компании Astana Motors.

Команда Mусar.kz разработала и внедряет системы автоматизации бизнеса Mусar Pro, выдает кредиты через Mусar Finance. Кроме того, был запущен первый маркетплейс новых автомобилей в Казахстане.

Спустя 10 месяцев Смагулов и Mусar.kz запустили собственный венчурный фонд MyVentures, который инвестирует в стартапы \$20 млн. Сейчас фонд является аккредитованным инвестором в США и партнером американского венчурного фонда 500 Global. Смагулов уверен, что таким образом можно передавать опыт зарубежных коллег отечественным стартапам.

MyVentures заинтересован в поддержке технологичных проектов, внедряющих инновации для цифровой трансформации разных отраслей экономики. В частности, это финтех, медтех, электронная коммерция, корпоративное программное обеспечение на базе искусственного интеллекта. При этом фонд рассматривает и другие перспективные направления. В ближайшие два года фонд планирует закрыть от 10 до 20 сделок. Средний чек по каждому из проектов составит от \$100 тыс. до \$2 млн.

Осенью 2022 года Смагулов заявил, что подает заявку на регистрацию виртуального неонабанка Mybank. По его словам, микрофинансовая организация Mусar успешно развивается и этот шаг должен способствовать органичному росту группы компаний. Mybank, по плану Смагулова, будет неклассическим банком, который займется кредитованием автолюбителей на покупку авто, аксессуаров, запасных частей.

Летом 2022 года Смагулов и Mусar.kz инвестировали \$300 тыс. в стартап Bank4Me – web-сервис, позволяющий клиенту самостоятельно приобрести товар в кредит или рассрочку на выгодных условиях. Bank4Me является четвертым проектом в портфеле MyVentures, в июне 2022-го фонд инвестировал \$275 тыс. в стартап Solai – логистический проект на основе искусственного интеллекта.

Основные потребители продукта – почтовые компании, дистрибьюторы бытовых товаров и фармацевтики, онлайн-доставка продуктов, компании из сектора электронной коммерции и инкассация банкоматов.

В портфеле фонда также зарегистрированы два медтехпроекта: Impress – производитель ортодонтических продуктов и Vitara – разработчик биокапсул для недоношенных детей.



Маргулан СЕЙСЕМБАЕВ

### Маркетплейс

В конце 2016 года Маргулан Сейсембаев, некогда председатель совета директоров Альянс Банка, а ныне управляющий партнер Asadel Partners PEF Pte Ltd., инвестировал в Smart Satu – бизнес-платформу для магазинов, заказчиков и поставщиков товаров. При общей оценке компании в \$10 млн сумма его инвестиций составила \$3,3 млн.

Проект Smart Satu был запущен в 2015 году. Это бизнес-платформа для магазинов, дистрибьюторов и производителей на глобальном рынке FMCG. Система предназначена для автоматизации процесса товарооборота между поставщиками товаров и их клиентами. В апреле этого года основатель проекта Болатбек Оспанов рассказал «Forbes Казахстан», что они взяли большой курс на усиление команды молодежью с фокусом на трансакциональное развитие компании.



Серик ТОЛУКПАЕВ

### Онлайн-супермаркет

В 2020 году основатель Aitas KZ Серик Толукпаев инвестировал в Arbus.kz \$2 млн. Предприниматель, сделавший состояние на яичной индустрии, расценил этот проект как успешного стратегического партнера на рынке онлайн-фуд-ритейла.

«Казахстанские онлайн-сервисы развиваются стремительно, к этому подтолкнула и пандемия. Она же выявила сильнейших на рынке. Мы искали сильного партнера для развития нашего онлайн-направления и видим, что у Arbus.kz большое будущее. Мы считаем сделку взаимовыгод-

ной и уверены, что у нас сложится отличный тандем», – говорил Толукпаев деловому изданию Kapital.kz.

Цель Толукпаева – диверсификация бизнеса. По словам CEO Arbus.kz Алексея Ли, Толукпаев присоединяется в качестве «активного партнера и ментора, привнося свой опыт и знания». Инвестиции команда направила на дальнейшую разработку цифровой платформы, развитие операционного блока в онлайн-супермаркете и улучшение сервиса и клиентского опыта.



Динмухамет ИДРИСОВ

### Рекрутинг

Naimi.kz в 2015 году основали Улан Кайрбеков, Магжан Мадиев, Ерлан Есимсеитов (участник рейтинга «30 моложе 30») и Даурен Рахимжанов с целью создать площадку для поиска и найма профессионалов в сфере бытовых услуг.

Основатели подсчитали, что проект Naimi.kz за все время существования потратил почти \$3 млн инвестиций.

Среди инвесторов проекта был Динмухамет Идрисов, казахстанский предприниматель, владеющий контролем или крупными долями в ряде казахстанских промышленных предприятий. Наиболее крупным его активом является вертикально интегрированный энергетический холдинг «Казахстанские коммунальные системы», представленный в четырех регионах РК. В 2016 году фонд Идрисова Ordabasy Ventures вложил \$1 млн в Naimi.kz. Это были первые инвестиции сервиса по поиску и найму персонала.

В 2018 году команда Naimi.kz выиграла конкурс от BI Group на создание уберизированной платформы по ремонту квартир. В феврале 2019 года была закрыта инвестиционная сделка между BelnTech (подразделение BI Group) и Naimi.kz на сумму \$5 млн.



Кенес РАКИШЕВ

### От такси до геофильтров

Миллиардера, владельца холдинга Fincraft Group и члена совета директоров промышлен-

ной компании Fincraft Resources Кенеса Ракишева можно назвать самым активным инвестором РК. За последние 10 лет миллиардер основал несколько венчурных фондов с капиталом в миллионы долларов.

Бизнесмена интересует сфера мобильных технологий, робототехники, финансов, интернета и инноваций в традиционной интернет-индустрии. Причем он вкладывается не только в казахстанские, но и в американские и израильские стартапы.

На сегодняшний день фонды Ракишева проинвестировали порядка 50 проектов в области искусственного интеллекта, робототехники, телекоммуникаций, нанотехнологий, энергетики и так далее. За последние годы Кенес Ракишев вложил свыше \$90 млн в различные высокотехнологичные проекты, по данным «Интерфакс-Казахстан».

В 2012 году Ракишев инвестировал \$20 млн в стартап Mobli – приложение, позволяющее делиться фото- и видеоконтентом. Позже корпорация Snap, создатель мобильного приложения Snapchat, приобрела за \$7,7 млн патент на геофильтр стартапа Mobli. В том же году Израильско-американская Net Element официально объявила о том, что Ракишев вошел в состав совета директоров компании, в которую в начале года вложил \$2 млн, а в апреле – еще \$30 млн. Затем предприниматель вложил \$5 млн в израильско-американский стартап Ttriply.

Самым известным экзитом Ракишева стала продажа Gett за \$200 млн нью-йоркского сервиса такси Juno, в который казахстанский предприниматель с партнерами инвестировал \$25 млн.

Медицинский стартап из портфеля Ракишева GeneSort, специализирующийся на молекулярной диагностике в области борьбы с раковыми заболеваниями, был продан гонконгскому инвестиционному фонду AID Partners за \$23 млн. Первоначальные инвестиции Кенеса Ракишева и его партнеров составили \$2,2 млн.

Ракишев также был соинвестором российского фонда Fastlane Ventures и вложил туда \$13 млн. Fastlane был одним из первых инвесторов службы знакомств «Мамба».

В 2018 году Ракишев инвестировал в создание беспилотных дозправщиков Space Drone \$6–8 млн. Их разработкой занимается израильская Effective Space, в которой фонду казахстанского бизнесмена принадлежит 30%. Другой яркой историей стали инвестиции \$2 млн в производство боевых роботов израильской компании General Robotics.

# Быстрее, выше, авторитетнее

**В рейтинге мировых финансовых центров Астана обогнала Москву, а в репутационном подрейтинге – Цюрих.**

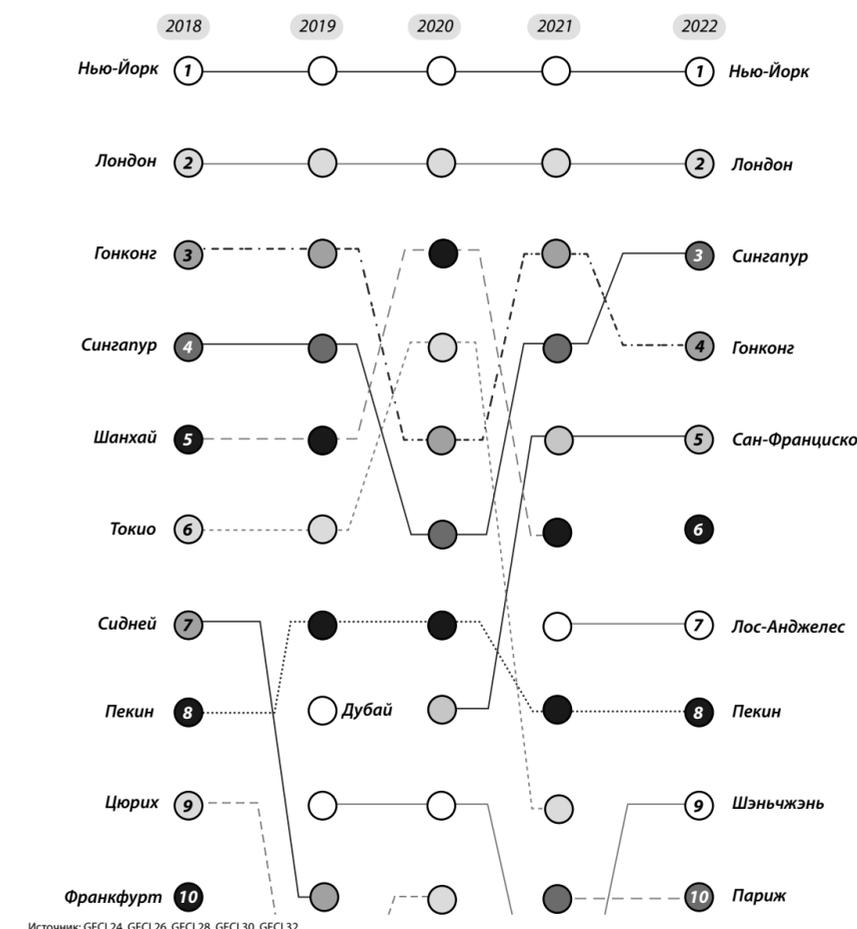
**Денис КАШИРСКИЙ**

Британская консалтинговая компания Z/Yen Group Limited совместно с Институтом развития Китая опубликовала 32-й по счету Индекс мировых финансовых центров (GFCI 32). Этот своего рода рейтинг мировых финансовых центров впервые был опубликован в 2007 году и с тех пор обновляется каждые полгода (в марте и сентябре).

GFCI 32 составлен на основании оценок более чем 11 тыс. респондентов, которые те составляли глобальным финансовым центром, и на основании анализа 151 фактора, объединенного в пять групп. Это деловая среда (налоговый режим, верховенство закона, политическая стабильность, макроэкономическая ситуация и т. д.); человеческий капитал (доступность квалифицированного персонала, гибкость рынка труда, уровень профильного образования, его доступность и т. п.); инфраструктура (транспортная инфраструктура, телекоммуникации, цифровая инфраструктура, устойчивость развития инфраструктуры и т. д.); развитие финансового сектора (доступность капитала, ликвидность рынка, экономический потенциал); репутация (имидж города, уровень развития инноваций, культурное разнообразие и культурная привлекательность). Все эти показатели составители индекса берут из оценок сторонних организаций, в их числе, например, Всемирный банк, компания The Economist Intelligence Unit, ОЭСР и ООН.

В GFCI 32 исследователи проанализировали 128 финансовых центров. 119 из них попадают в основной индекс GFCI. Еще девяти центрам (в том числе Ташкенту) только предстоит получить 150 оценок, необходимых для включения в основной индекс GFCI. До достижения этой заветной цифры они попадают в категорию «ассоциированные центры». И если Миннеаполису осталось получить всего одну оценку, то Ташкенту – еще 137.

В рейтинге мировых финансовых центров лидирует Нью-Йорк. Лондон занимает второе место. На третьем месте Сингапур, на четвертом – Гонконг. В топ-10 рейтинга вернулся Париж, потеснив Токио, который опустился на 16-е место, возможно, из-за сравнительно медленного восстановления по-



Источник: GFCI 24, GFCI 26, GFCI 28, GFCI 30, GFCI 32

ребительского спроса в стране после пандемии COVID-19. Выводы отчета показывают, что пандемия не повлияла на тенденции по смещению мировой финансовой активности из Северной Америки и Европы в Азию. В топ-10 крупнейших мировых финансовых центров сейчас входят Гонконг, Шанхай, Пекин и Шэньчжэнь.

В GFCI 32 конкурентоспособность финансовых центров рассматривается не только в глобальном, но и в региональном аспекте. Казахстанские финансовые центры составители рейтинга отнесли к региону Восточной Европы и Центральной Азии. В этом регионе лидирующие позиции сейчас у Праги, Варшавы и Астаны. Они обогнали Москву, которая, как и Санкт-Петербург, резко «провалилась» в рейтинге.

Астана (GFCI 32 фигурирует еще как Нур-Султан) входит в топ-15 мировых финансовых центров, обладающих наибольшим репутационным преимуществом. Средневзвешенная оценка, данная финансовому центру, отражает средний балл, который центр получает от финансовых специалистов по всему миру (с поправкой на время – у более поздних оценок

## Ассоциированные центры

Город	Кол-во оценок за последние 2 года	Среднее значение оценок
Миннеаполис/Сент-Пол	149	601
Карачи	113	580
Теркс и Каикос	101	539
Кишинев	83	541
Андорра	76	543
Гетеборг	72	636
Майами	65	682
Каунас	46	548
Ташкент	13	562

## Топ-15 мировых финансовых центров, обладающих репутационным преимуществом

Город	Средневзвешенная оценка от экспертов	Рейтинг GFCI 32	Репутационное преимущество GFCI 32
Рейкьявик	721	593	128
Циндао	809	693	116
Лихтенштейн	712	613	99
Гуджарат	711	612	99
Чэнду	788	695	93
Нанкин	697	604	93
Шэньчжэнь	812	720	92
Далянь	692	607	85
Гуанчжоу	777	704	73
Сингапур	798	726	72
Лондон	802	731	71
Милан	748	680	68
Астана	684	621	63
Цюрих	769	707	62
Кигали	647	587	60

большой вес). Общий рейтинг в индексе представляет собой оценки, скорректированные с учетом инструментальных факторов.

Если средняя оценка центра выше, чем его рейтинг GFCI, значит, респонденты воспринимают этот конкретный финансовый центр в более позитивном ключе по сравнению с теми выводами, которые можно сделать только из количественных показателей. Высокое репутационное преимущество может быть обусловлено мощным маркетингом или осведомленностью о существующих или формирующихся сильных сторонах финансового центра.

Репутационное преимущество может стать и слабостью. Центры с высоким репутационным преимуществом должны поддерживать свой успешный маркетинг повышением своей базовой конкурентоспособности. Рейкьявик и Циндао явно нуждаются в решении этой проблемы – у них самое высокое репутационное преимущество из всех финансовых центров – 128 и 116 баллов соответственно. У Астаны этот показатель 63.



# Ограниченная видимость

**Британский акционер прокомментировал IPO авиаперевозчика Air Astana**

Согласен ли иностранный владелец 49% акций Air Astana, чтобы компания вышла на биржу? Это ключевой вопрос, ответ на который определит будущее перевозчика. Казахстанский собственник компании – «Самрук-Казына» – сообщил, что договоренности с BAE Systems достигнуты. Пресс-служба британского акционера ответила на запрос «Курсива», так ли это на самом деле.

**Татьяна ТРУБАЧЕВА**

В 2001 году, когда правительство Казахстана и британская оборонная компания BAE Systems создали Air Astana, каждому из собственников принадлежало по половине акций авиаперевозчика. Теперь Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (от имени правительства) владеет 51% акций, а BAE Systems – 49%. Последнему это дает возможность заблокировать любое решение другого акционера, в том числе попытку вывести бумаги компании на биржу.

Переговоры со вторым акционером о листинге длятся с 2011 года – с того момента, когда Air Astana внесли в приватизационный список. В 2012 году заместитель главы «Самрук-Казыны» Куандык Бишимбаев говорил, что частный акционер еще не дал согласия на размещение бумаг компании.

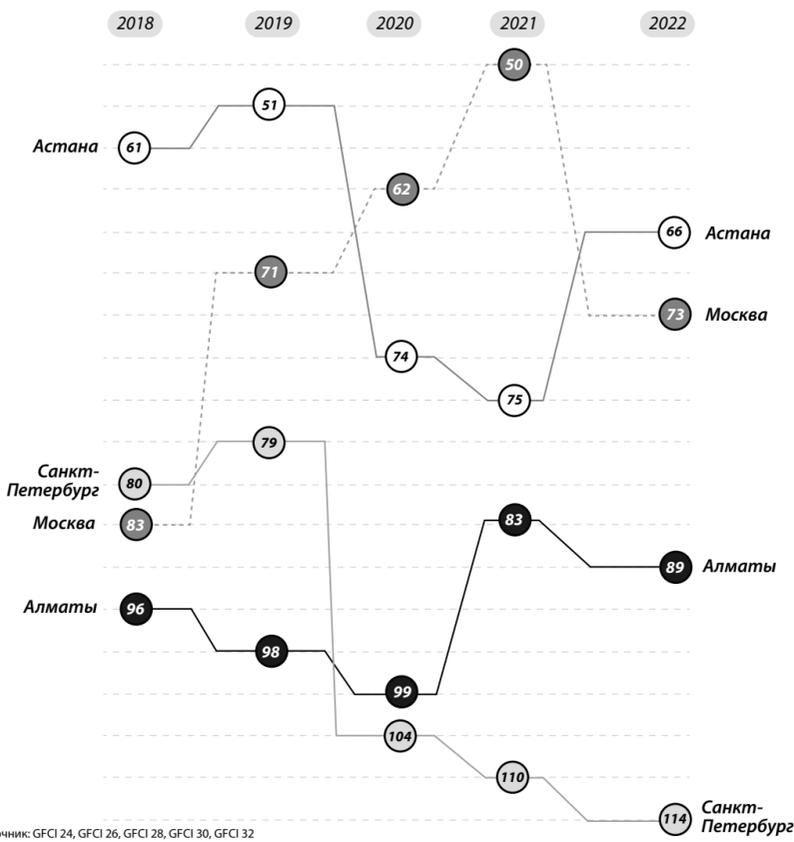
Позже власти Казахстана озвучивали информацию, что BAE Systems готов вывести часть своего пакета на листинг. «Для нас очень принципиальна координация со вторым акционером, то есть от них в настоящий момент мы уже получили предварительное согласие на такое же размещение части своего пакета акций», – говорил в 2019 году Алмасадан Саткалиев, работавший тогда руководителем дирекции по управлению активами АО «Самрук-Казына».

«Курсив» направил запрос в ФНБ с просьбой сообщить, действует ли до сих пор эта договоренность. Эрнар Жанадил, управляющий директор по развитию и приватизации «Самрук-Казына», уклонился от прямого ответа. Он отметил, что компания имеет высокую степень готовности к IPO с точки зрения предпродажной подготовки и подготовки соответствующей документации.

«На сегодняшний день не приняты соответствующие решения по структуре сделки, что ожидается осуществить ближе к сроку проведения IPO в установленном порядке», – прокомментировал Эрнар Жанадил. – Вместе с тем, принимая во внимание, что в соответствии с международной практикой для эмитента и акционеров установлены соответствующие ограничения на любое публичное разглашение информации о перспективах развития авиакомпания и структуре сделки до официального сообщения о выходе компании на фондовый рынок, в настоящее время пояснение больших деталей не представляется возможным».

Ранее казахстанская сторона обнародовала несколько схем размещения. Например, в 2012 году «Самрук-Казына» собирался продать 10–15% акций, предварительно выкупив весь «британский» пакет, чтобы сохранить за собой контроль над компанией. Но эта сделка не состоялась. Позже появилась идея вывести по 50% от доли каждого акционера. В таком случае у BAE Systems останется 24%, у госфонда – 26%, у казахстанцев в руках (если это будет «Народное IPO») должно оказаться 25%, остальные – у любых других инвесторов. В 2019-м «написали» еще один сценарий первичного размещения – с дополнительной эмиссией акций.

Пресс-секретарь BAE Systems при ответе на запрос «Курсива», давал ли британский акционер согласие на IPO, был предельно лаконичен: «Мы не комментируем спекуляции относительно возможных будущих опций для любого нашего бизнеса».



Источник: GFCI 24, GFCI 26, GFCI 28, GFCI 30, GFCI 32

Компания-кандидаты, включенные в список «Народного IPO» в 2011 году	Согласно начальному плану, IPO должно состояться	Состоялось IPO
air astana	После 2015 года	✗
KazTransOil	IV квартал 2012 года	✓ 2012 год
KEGOC	2014–2015 годы	✓ 2014 год
QAZAQGAZ	После 2015 года	✗
KAZMORTTRANSFLOT	После 2015 года	✗ (в 2013 году было преобразовано в ТОО)
SAMRUK ENERGY	2014–2015 годы	✗
КазМунайГаз	После 2015 года	✗
KAZATOMPROM	После 2015 года	✓ 2018 год
QAZTEMIRTRANS	После 2015 года	✗
КАЗАКСТАН ТЕМИР ЖОЛЫ	После 2015 года	✗

Источник: Программа вывода пакетов акций дочерних и зависимых организаций ФНБ «Самрук-Казына» на рынок ценных бумаг (сентябрь 2011 года), открытые данные

# БАНКИ И ФИНАНСЫ

## Дисконт национального благосостояния

> стр. 1

К концу 2021-го размер этого вклада сократился до \$200 млн. В КМГ отказались раскрывать причины такого оригинального способа размещения и условия вклада, сославшись на конфиденциальность, но сообщили, что в настоящее время депозитов в Нацбанке у компании нет.

В Нацбанке «Курсиву» рассказали, что депозит КМГ «сроком до 1 года» был привлечен в рамках исполнения дорожной карты по координации мер макроэкономической политики между правительством и Нацбанком. Действительно, в дорожной карте, одобренной в мае 2019-го (за месяц до выборов нового президента после ухода Назарбаева в отставку), есть пункт о переводе временно свободных валютных средств КГС на счета в Нацбанке. Это была одна из мер по обеспечению стабильности валютного рынка. В Нацбанке не стали уточнять, почему вклад КМГ пролежал у них дольше, чем планировалось, но сообщили, что на сегодня депозит изъят компанией полностью.

Сам фонд «Самрук-Казына» тоже не раскрывает информацию о размещении свободной ликвидности в разрезе банков. На вопрос «Курсива» о том, почему ФНБ и его «дочки» неодинаково прозрачны, в «Самрук-Казыне» не ответили.

По состоянию на начало года ФНБ, согласно неконсолидированной отчетности, держал на текущих банковских счетах и депозитах около 340 млрд тенге, а еще 330 млрд «инвестировал» в долговые бумаги БВУ. В сумме это ровно 2% от долговой нагрузки всего банковского сектора РК на 1 января, которые приходились именно на материнский фонд, без учета обязательств БВУ перед портфельными компаниями.

В марте этого года стало известно (не из уст ФНБ, а из отчетности Jusan, которая была обнародована с опозданием почти на 9 месяцев), что в конце 2020-го ФНБ купил облигации Jusan Bank на 100 млрд тенге. Скорее всего, эмитент перенаправил эти деньги на докапитализацию АТФБанка в размере 97 млрд тенге, которая была произведена через 5 дней после продажи облигаций. Ставка по бумагам была ниже рыночной (9% годовых), в результате доход Jusan от этой сделки составил 16,6 млрд тенге. Как сообщили тогда «Курсиву» в ФНБ, бумаги Jusan были приобретены «по решению единственного акционера для оказания позитивного влияния на стабильность финансовой системы страны», при этом «на текущий момент ведутся работы по пересмотру условий» (подробнее см. материал «Чисто неорганически» в № 11-12 от 31.03.2022).

Текущий статус «работ по пересмотру условий» неизвестен. В конце июня недавно назначенный председатель правления Jusan Bank Нурдаулет Айдосов заявлял, что банк намерен поэтапно вернуть часть господдержки, «оказанной в свое время Цеснабанку и АТФ». Это заявление прозвучало сразу после собрания акционеров Jusan, где было принято решение не выплачивать дивиденды за 2021 год. Однако на днях выяснилось (из сообщения на KASE), что мажоритарный акционер Jusan в лице компании First Heartland Securities (FHS) передумал и хочет получить от банка дивиденды в размере 1042 тенге на акцию.

Арифметические расчеты показывают, что общая сумма дивидендов составит 171 млрд тенге, из них на долю FHS приходится 135 млрд, а на долю экс-владельца АТФ и нынешнего миноритария Jusan Галимжана Есенова (которого СМИ называют бывшим зятем Ахметжана Есимова, возглавлявшего ФНБ с декабря 2017-го по март 2021-го) – около 34 млрд (при условии, что ему причитается вся сумма без каких-либо ограничений). Решение о выплате дивидендов должно быть принято 24 октября на внеочередном собрании акционеров Jusan. Уместно вспомнить, что в течение двух предыдущих лет Jusan четырежды радовал своих владельцев дивидендами на общую сумму 229 млрд тенге, что эквивалентно \$541 млн.

В случае дефолта АТФБанка госфонд мог потерять как ми-

нимум 36 млрд тенге – столько денег в конце 2020 года держала в АТФ портфельная Samruk-Kazyna Construction (в прошлом – АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына»). Ранее группа ФНБ фиксировала консолидированные убытки в размере 36,7 млрд тенге от конвертации требований к Цеснабанку, в результате которой 55 млрд тенге, лежавшие на счетах и депозитах, превратились в по сути бесплатные (0,1% годовых) облигации с погашением в далеком 2034 году.

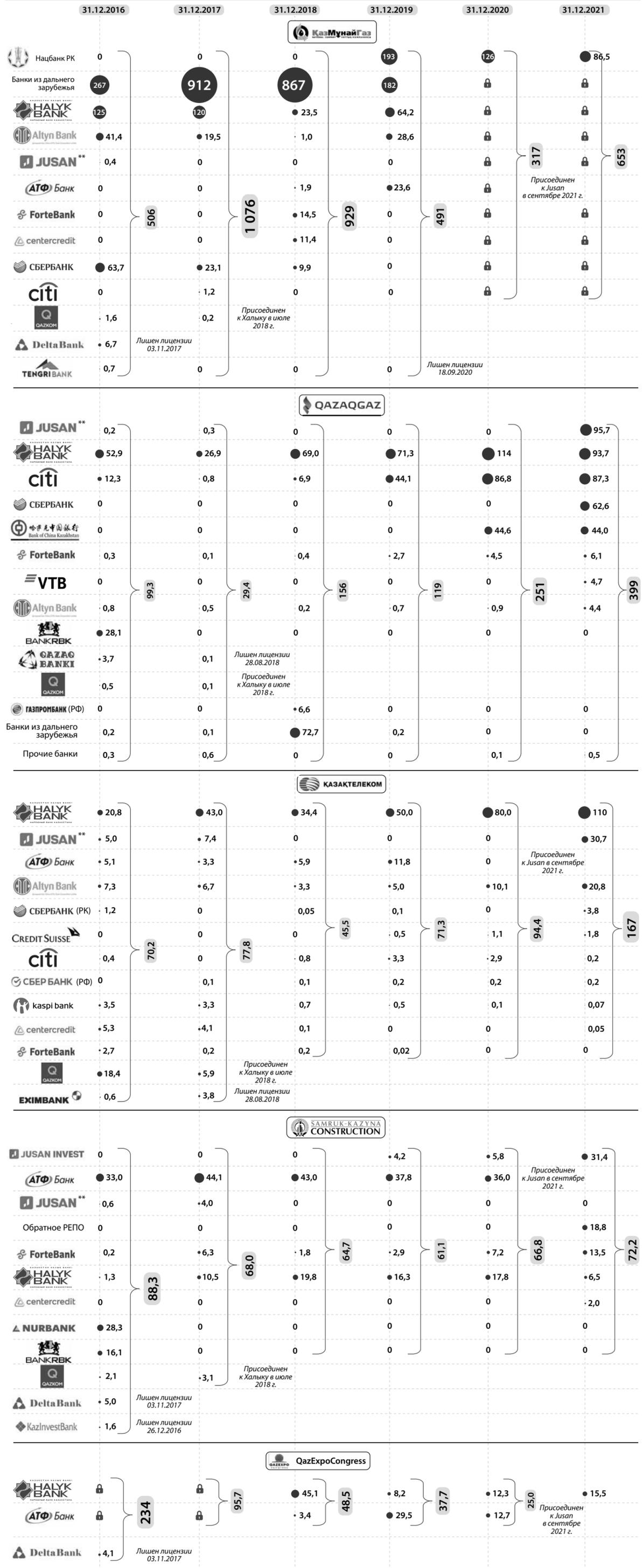
Еще раньше, осенью 2017-го, почти такая же участь постигла 42 млрд тенге, доверенные Bank RBK, вместо которых ФНБ и его «дочки» получили 15-летние облигации DSFK (коллекторская компания, принадлежащая Владимиру Киму) с символической ставкой 0,01%. Разница в том, что во втором случае бумаги обеспечены частичной гарантией аффилированной с банком «Корпорации Казхмыс» (на сумму 50 млрд тенге совокупно для ФНБ, Нацбанка и «Байтерека»). В декабре этого года срок гарантии истекает, и кредиторы вправе забрать у «Казхмыса» причитающиеся им компенсации. Например, для «КазТрансОйла», державшего в Bank RBK 5 млрд тенге накануне дефолта, размер гарантии составляет 1,4 млрд тенге, и компания намерена «незамедлительно воспользоваться правом ее требования». Примечательно, что наибольший ущерб от реструктуризации обязательств Bank RBK понес QazaqGaz (тогда еще «КазТрансГаз»), хранивший там 14 млрд тенге. Дело в том, что примерно до середины 2016-го одним из акционеров Bank RBK был Кайрат Шарипбаев, который в то время курировал направление транспортировки и продажи газа в КМГ, а позднее, до 14 января 2022 года, возглавлял QazaqGaz в качестве председателя правления.

Однако дисконты «Самрук-Казыны» применялись в отношении не только банков, оказавшихся на грани разорения (или покупателей таких банков), но и в отношении внешне вполне благополучных игроков. Осенью 2018-го ФНБ конвертировал депозит объемом 220 млрд тенге, размещенный в ForteBank, в облигации того же банка с погашением через 6 лет, в декабре 2024-го. На 1 сентября 2018 года общий объем средств юрлиц в Forte составлял 651 млрд тенге, то есть депозит отдельно взятого ФНБ занимал 34% в этой сумме. Средняя ставка по вкладам ФНБ на конец 2018-го составляла 9,8%, при этом доходность по облигациям Forte была установлена на уровне лишь 4% годовых. Дисконт ФНБ по данной сделке составил 46 млрд тенге и был отражен в отчетности как «финансовые расходы». Вся эта информация раскрыта в неконсолидированной отчетности ФНБ за 2018 год.

В отчетности Forte за 2018 год утверждается, что условия старого депозита «Самрук-Казыны» и полученных фондом новых облигаций являются «схожими» (в последующих отчетностях «схожие» условия превратились в «аналогичные»), при этом банк зафиксировал доход от сделки в размере 9 млрд тенге, а балансовую стоимость этих бумаг на конец года оценил в 138 млрд. В свою очередь сам банк осенью 2018-го купил облигации ФНБ, КТЖ и «Казатомпрома», справедливая стоимость которых составила 75 млрд, 75 млрд и 71 млрд тенге соответственно (номинальная стоимость и размер ставки в отчетности не указаны). По информации банка, бумаги Forte, которые ФНБ получил взамен депозита, выступают в качестве обеспечения обязательств ФНБ перед Forte по тем облигациям, которые приобрел банк.

Доходность по квазигосударственным бумагам, купленным Forte, можно узнать (и сравнить ее с доходностью бумаг Forte, купленных «Самрук-Казыной») из отчетности эмитентов. В документах ФНБ сказано, что 28 сентября 2018 года фонд разместил облигации на сумму 75 млрд тенге с купонным вознаграждением 9,25%. 25 сентября размещение с точно такими же параметрами осуществила компания КТЖ. Облигации «Казатомпрома» на сумму 70 млрд тенге, выпущенные 11 октября, имели не столь высокую ставку (4,6%), зато обладали такой привлекательной опцией, как индексация к доллару.

### Где крупные госкомпании размещают свободные деньги\*, млрд тенге



\* Объем средств на текущих банковских счетах и депозитах.

\*\* До апреля 2019 года – Цеснабанк.

🔒 нет информации

Источник: годовая аудированная отчетность компаний

# Народ пошел

## Покупатели вернулись в казахстанские ТРЦ, посещаемость некоторых бьет рекорды



Фото: Shutterstock/Alexey Pevnev

Отечественные торговые центры сообщают о рекордах посещаемости и товарооборота. И это несмотря на продолжающиеся сложности с логистикой. Рассказываем, как изменились цепочки поставок и на каких «дрожжах» в Казахстане растет организованная торговля.

Наталья КАЧАЛОВА

«На прошлой неделе вывозили из Казахстана варочную панель, TV, холодильник, «стиралку». «Стиралка» процентов на 40 дешевле, плюс бренды, которые ушли из России, есть в РК».

«Мы полностью обновили гардероб себе и ребенку. В 2–3 раза дешевле вышло».

Похожие сообщения не редкость в российских чатах в 2022 году. Россияне охотно делятся опытом покупок в Казахстане одежды, бытовой техники, продукции Apple, даже шин и квадроциклов. А релоанты «второй волны», избегающие мобилизации, постят в соцсетях фотографии из кофеен и ресторанов казахстанских торговых центров.

Однако в отечественных ТРЦ рекордные показатели товарооборота не связывают с шопинг-турами россиян. Главную причину восстановления рынка управляющие ТРЦ видят в отложенном спросе, улучшении собственного сервиса и активной работе сетевых ретейлеров.

### Санкционный север и болезненный восток

Из-за карантинных ограничений и ухода из России многих брендов ряд казахстанских ретейлеров в начале 2022 года столкнулись с логистическими трудностями при поставке товаров.

Операторам, чьи товары поступали в Казахстан из Европы через Россию, пришлось практически полностью менять цепочки поставок.

«Логистика изменилась кардинально. Товары, которые поставляли сухопутно через РФ, стали завозить через сложные логистические схемы иными путями», — рассказывает руководитель подразделения по аренде и развитию TSPM (компания управляет ТРЦ Dostyk Plaza и ТРЦ Shymkent Plaza) Марина Шишкина.

«Это (поставка по новым схемам. — «Курсив») дороже, дороже, много сил и времени уходит на дополнительные доказательства чистоты поставки на таможне, — поясняет председатель правления Ассоциации владельцев региональной торговой недвижимости Руслан Шаекин, а также приводит варианты перестройки бизнес-схем: — Здесь и переход на прямые контракты, и отказ от некоторых направлений поставок с компенсацией заказами из основных локаций производств, переход на крупных перевозчиков по суше и воде. Авиа почти полностью исключен».

В результате некоторые торговые центры лишились потенциальных «якорей».

«Контракт с польским брендом массмаркет у нас был практически на стадии подписания. Товар предполагалось поставлять в Казахстан из Европы через российские распределительные центры. Но на фоне санкций бренд закрыл большое количество магазинов и штаб-квартиру в России, а также приостановил все новые проекты», — рассказывает коммерческий директор BOTAI Development (управляет ТРЦ «РИО» и ТЦ «Керуен», Кошкештау) Арман Ташенов.

Кроме северного направления у казахстанских ретейлеров продолжается сложность с поставками товара от восточного соседа. «Граница с Китаем закрыта на карантин по причине очередной вспышки COVID-19 до сих пор», — объясняет Марина Шишкина. «Из Китая идет большой поток грузов. Последствия ограничительных мер и продолжающиеся проблемы с поставкой товаров из Китая для нашего региона, пожалуй, даже большая проблема, чем та, которая связана с геополитической ситуацией», — сетует Ташенов.

В этой ситуации в выигрыше оказались казахстанские ретейлеры с внутренним производством и те, кто получает товар из стран Центральной Азии, Турции, отмечают представители ТРЦ. «Продажи этих магазинов устойчивы», — подтверждает Руслан Шаекин.

Несмотря на усложнившуюся логистику, массовых проблем с поставкой товара у казахстанских ретейлеров все же не возникло — большинство удалось

приспособиться к новым реалиям. Представители отрасли говорят лишь об отдельных случаях сбоя графика поставок. При этом продажи в ТРЦ вернулись к допандемийным показателям и даже превысили их.

«С коллекциями у большинства проблем нет — их удалось привезти к сезону, — подтверждает учредитель Retail Space.kz, компании, специализирующейся на управлении торговой недвижимостью, Ержан Уразбаев. — В целом торговля в Казахстане сейчас идет хорошо, у многих пророст».

«Посещаемость по обоим проектам — ТРЦ Dostyk Plaza и ТРЦ Shymkent Plaza — восстановилась до уровня 2019 года. Более того, в Dostyk Plaza этим летом были зафиксированы рекордные пики посещаемости за весь срок работы ТРЦ», — поделилась с «Курсивом» руководитель подразделения по аренде и развитию TSPM Марина Шишкина.

Даже в региональных ТРЦ, где покупательская активность традиционно ниже, чем в мегаполисах, «самочувствие ретейлеров, учитывая сложившуюся ситуацию, неплохое», говорят в Ассоциации владельцев региональной торговой недвижимости.

«С весны по посещаемости и товарообороту мы начали выходить на показатели допандемийного 2019 года, а затем, хотя и незначительно, превысили их. У тех арендаторов, которые делятся с нами данными по товарообороту, мы видим рекордные показатели», — рассказывает Арман Ташенов.

На вопрос о причинах восстановления отрасли в Dostyk Plaza «Курсиву» ответили, что количество покупателей выросло из-за «внешнеэкономической и геополитической ситуации», а также из-за «высокой активности флагманов».

Коммерческий директор BOTAI Development считает, что рост посещаемости и товарооборота спровоцировал отложенный спрос. «Мы в первую очередь связываем это с отложенным спросом после пандемии. У людей на руках скопилось много денег, и

они идут тратить их в ТРЦ — покупают вещи, закрывают основные потребности, — поясняет Арман Ташенов. — Кроме того, во время кризиса наш владелец активно вкладывал деньги в реконструкцию и развитие торгового центра. Пиковые значения по трафику и товарообороту — это в том числе и следствие интенсивных вложений, улучшения объектов».

Что касается шопинга со стороны россиян, то существенную роль, по мнению участников рынка, они сыграли лишь в приграничных городах.

«В Петропавловске, Костанайе это очень сильно заметно. Россияне много работают в кофейнях, ресторанах, на фудкортах. Верхнюю одежду покупают потому, что приехали в межсезонье не совсем готовые. Предметы быта покупают, чтобы обустроить арендованные квартиры», — рассказывает представитель региональных ТРЦ.

В костанайском ТРЦ Mart и петропавловском ТРЦ City Mall «Курсиву» подтвердили сентябрьский рост трафика и товарооборота за счет россиян, отметив, что наибольшим спросом пользуется бытовая техника.

В казахстанских мегаполисах российский шопинг стал лишь одним из факторов, поддерживающих торговлю, сходятся во мнениях участники рынка. Впрочем, инструментов подсчета степени влияния у компаний, управляющих торговыми центрами, нет. «Вести статистику по странам происхождения покупателей невозможно», — признает руководитель подразделения по аренде и развитию TSPM Марина Шишкина.

Говоря о тенденциях, в Ассоциации владельцев региональной торговой недвижимости отмечают, что есть небольшая активность среди российских и турецких марок. Это Lime, Sokolov, «Золотое яблоко», Chicken Chester, ряд других операторов. «Но, как обычно, фокус на Алматы и Астане», — сетует Руслан Шаекин.

Долгосрочные прогнозы участники рынка давать не берутся.

# Нет формата

## Дефицит новых торговых форматов делает отраслевой кризис для региональных ТРЦ болезненнее



Руслан ШАЕКИН, председатель правления ОЮЛИП «Ассоциация владельцев региональной торговой недвижимости в РК»

Последствия пандемии со все более обостряющейся геополитической ситуацией и санкционной лихорадкой — это новые реалии, в которых приходится выстраивать свою экономику казахстанским торговым центрам. В отличие от мегаполисов с крупными объемами продаж в ТРЦ, а соответственно, и более активным интересом инвесторов, в региональных проблемных задачах с каждым днем становится больше.

Для консолидации и поддержки участников этого сегмента рынка собственники крупных торговых объектов в Караганде в феврале 2021 года создали Ассоциацию владельцев региональной торговой недвижимости в РК. География участников ассоциации на данный момент включает девять областей Казахстана. Ассоциация аккредитована в НПП «Атамекен» и обладает правом голоса в Комитете торговли Минторга РК.

В период ковидных рестрикций ассоциация продвигала в госорганах необходимые отрасли меры поддержки. Мы предложили включить в программу Ashyq крупные торговые объекты в разгар коронавирусного локдауна, что позволило вывести ТЦ из тотального карантинного закрытия, грозящего разорением, потерей тысяч рабочих мест и ростом социальной напряженности. После январских событий совместно с 20 другими инициаторами (ассоциация, сети ресторанов, объединения и отдельные субъекты бизнеса) мы подготовили поддержанную последствием президентом Касым-Жомарт Токаевым петицию о пересмотре критериев при введении карантинных ограничений для бизнеса.

Сейчас для защиты предпринимателей ассоциация вносит предложения в различные нормативные акты, долгосрочную концепцию налоговой политики, в сотрудничестве с НПП добивается включения представителя в группу разработчиков нового Налогового кодекса.

На особом контроле — поддержание уровня рентабельности бизнеса. Массовый исход международных ретейлеров с российского рынка не привел к ожидаемому наполнению этими ретейлерами региональных ТРЦ Казахстана. Пустующие торговые площади по-прежнему увеличиваются. Поставлены «на стоп» открытия новых магазинов. Из-за полной перестройки и подорожания логистических цепочек, необходимости 100%-ной предоплаты коллекций к новым сезонам, изменения курса валют арендаторы ТРЦ настаивают на уменьшении арендных платежей или вовсе выходят из договоров аренды. Но, учитывая предоставленные в период пандемии скидки, дальнейшее снижение ставок делает бессмысленным ведение арендного бизнеса.

Чтобы помочь торговым центрам, ассоциация ищет новых партнеров в сегменте продаж одежды, обуви и товаров для дома. Предложения готовы рассмотреть китайские и турецкие компании, есть ряд интересных брендов из Узбекистана и местных казахстанских брендов. Они готовы сотрудничать, но только со значительным дисконтом от существующих арендных ставок.

Усугубляет ситуацию отсутствие в регионах современных торговых форматов. Это отпугивает крупных ретейлеров и ведет к отсутствию конкурентного окружения, активность продаж падает.

Для поддержания и развития сферы торговой недвижимости ассоциация на всех возможных уровнях поднимает вопросы снижения стоимости кредитования строительства современных торговых площадей или модернизации торговых центров. Ассоциация также предлагает варианты синергии бизнеса и государства, когда за счет предоставления приемлемых ставок по банковским кредитам значительная часть площадей в строящихся ТРЦ будет отводиться для размещения объектов культуры, отдыха, социальной направленности, образовательно-развлекательного сектора для детей и взрослых, что освободит государство от затрат на строительство и значительно снизит нагрузку на бюджет.

# Инвестиции в торговую недвижимость в Казахстане встали на паузу

С допандемийного 2019 года предложение современных торговых площадей в двух мегаполисах практически не изменилось. Аналитики Scot Holland | CBRE рассказали, какие новые ТРЦ за три минувших года появились в двух главных мегаполисах страны, а какие проекты так и не удалось реализовать.

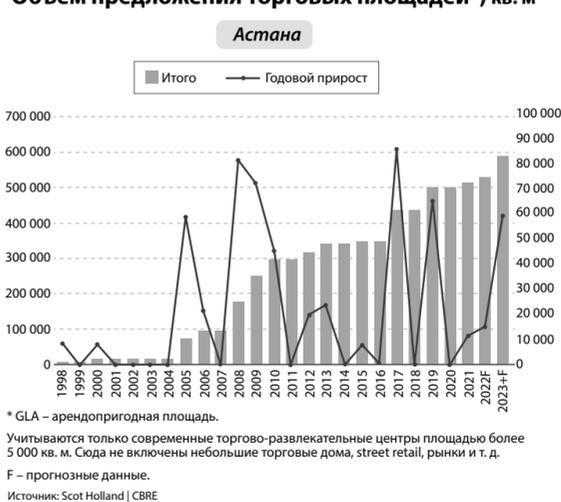
Наталья КАЧАЛОВА

На каждую тысячу жителей Алматы приходится 510 квадратных метров современных торговых-развлекательных площадей. В Астане показатель немного скромнее — 430 тыс. «квадратов» на тысячу человек. Такие данные приводят аналитики Scot Holland | CBRE. Для сравнения: в Москве на тысячу жителей приходится 575 кв. м, в Самаре — 765 кв. м, а в Варшаве и Мадриде — около 850 и 750 торговых «квадратов» соответственно.

Несмотря на относительно невысокие значения обеспеченности торговыми площадями, объем их предложения в Алматы не растет с допандемийного 2019 года, а в Астане за три года предложение выросло менее чем на 5%.

Из крупных столичных открытий за этот период — запуск торгового центра Talan

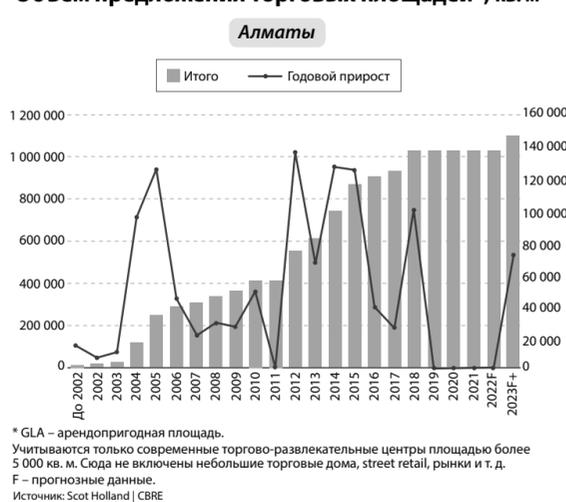
Объем предложения торговых площадей\*, кв. м



\* GLA — арендопригодная площадь.

Учитываются только современные торговые-развлекательные центры площадью более 5 000 кв. м. Сюда не включены небольшие торговые дома, street retail, рынки и т. д. F — прогнозные данные. Источник: Scot Holland | CBRE

Объем предложения торговых площадей\*, кв. м



\* GLA — арендопригодная площадь.

Учитываются только современные торговые-развлекательные центры площадью более 5 000 кв. м. Сюда не включены небольшие торговые дома, street retail, рынки и т. д. F — прогнозные данные. Источник: Scot Holland | CBRE

Towers (8,3 тыс. кв. м) и расширение фудкорта Abu Dhabi Plaza (47 тыс. кв. м) в конце 2019 года. Но есть и обратные примеры: в начале 2022 года из числа торговых площадей выбыл ТД Sine Tempore (бывший ЦУМ, 51,1 тыс. кв. м) — акимат Астаны выкупил его для размещения там ЦОНа.

В перспективе столица ждет открытия ТРЦ «Республика Плаза» (100 тыс. кв. м) в центре правобережья. Правда, это ожидание затянется на пять лет. ТРЦ начали строить в 2015 году, а запустить его изначально планировали в 2017-м. Строительство еще двух столичных объектов — ТРЦ Keruen II (51 тыс. кв. м)

и Asia Park II (78 тыс. кв. м) — на сегодняшний день заморожено.

В Алматы за последние три года новые торговые центры не появились (речь о ТРЦ площадью более 5 тыс. кв. м). Так и не открыл свои двери Almaty Grand Mall (110 тыс. кв. м) — тор-

гово-развлекательный центр, строившийся на углу проспекта Абая и улицы Розыбакиева, по данным Scot Holland | CBRE, снесен. Из перспективных проектов в южной столице — открытие после реконструкции и восстановительных работ

торгового центра Almaty на площади Республики (ТРЦ был поврежден во время январских событий) и строящегося в районе Кульджинки молла Aport East (открытие запланировано на весну 2023 года).

Среди действующих крупнейших игроков столичного рынка в Scot Holland | CBRE называют Mega SilkWay, «Хан Шатыр», «Керуен», KeruenCity, «Сарыарка» и Asia Park.

В Алматы список «крупнейших» почти в два раза длиннее: Mega Alma-Ata, Aport Mall, Dostyk Plaza, Mega Park, Grand Park, ADK, Esentai Mall, Mart, Asia Park и Forum.

Обеспеченность торговыми площадями\*, кв. м



\* На 1 000 жителей.

## ИНДУСТРИЯ

## Таможенный мототриал

Геополитика может перекрыть дорогу развитию моторынка Казахстана



Фото: Depositphotos/Wywidream

После обострения геополитической ситуации казахстанские импортеры мотоциклов столкнулись с проблемой сертификата транспортного средства в Таможенном союзе выдавали только в России. Но из-за войны России и Украины и введенных санкций европейские компании ушли с рынка северного соседа. Теперь ввозить транспортные средства по закону становится сложнее, предприниматели вынуждены повышать цену на 50% или искать серые схемы.

Ольга ТОНКОНОГ

### Защита сработала против

Поставщики мотоциклов в Казахстане жалуются на сложности с сертификацией. По нормам ТС помимо заводского сертификата производителя, который всегда выдается с транспортными средствами основному дилеру, на этапе растаможки груза также необходим сертификат ОТТС. Это правило начало действовать с 2015 года. Оно распространяется как на юридических, так и на физических лиц. Испытательная база и сертификационный орган находятся в России.

Чтобы разобраться в ситуации, «Курсив» побеседовал с дистрибьютором мотоциклов Ducati в Казахстане. Гендиректор и совладелец компании Italia Motors, официальный дистрибьютор мотоциклов Ducati Денис Старостенко подтвердил, что все это время казахстанские мотопоставщики пользовались российскими сертификатами.

«В нашем случае заявитель и правообладатель этого сертификата в РК – Volkswagen.ru и его подразделение Ducati.ru. Они проводят сертификацию и свои дополнительные испытания, дают нам право использовать эти сертификаты. Особенность заключается в том, что, если на данную продукцию уже есть некий заявитель (Volkswagen.ru), мы отдельно не имеем права и не можем получить ни в каком другом органе этот сертификат. Исключительным правом обладает только эта компания», – говорит Старостенко.

После начала войны России и Украины главный регламент, который должен был защищать мотопоставщиков, превратился в барьер. Из-за санкций в отношении РФ крупные авто- и мотопроизводители покинули рынок. У россиянина пропала необходимость проводить сертификацию, так как это дорого и занимает много времени.

«РФ и Беларусь находятся под эмбарго. Нам в эти страны тоже запрещено поставлять продукцию. У нас есть распорядительное письмо, где говорится о том, что нам нельзя такое делать. Испытания не проводят, сертификатов нет, они заканчиваются. До этого у нас было несколько моментов, когда на некоторые модели мы продлевали ОТТС по нашей просьбе, заплатив завышенную цену. Буквально с 1 января у меня заканчивается действие всех сертификатов, и официальным путем будет практически невозможно привезти транспортные средства. Кроме того, итальянцы перестали производить мотоциклы, ориентированные на российский (и соответственно казахстанский) рынок», – отмечает Старостенко.

### Игра по-серому

Конечно, признают участники рынка, существует серая схема, но она очень ограниченная и вынуждает искать физлиц. В итоге это влияет на конечную стоимость товара.

«Ввиду того, что у меня контракт напрямую с Volkswagen, они на физлицо отгружать не могут, они отгружают мне на компанию, я здесь делаю продажу до таможенной очистки, в итоге это приводит к двойному налогообложению, двойной уплате НДС, и себестоимость товара сильно возрастает. Это серая схема, которая вынуждает искать каких-то физлиц, что-то непонятное устраивать. К примеру, если я хочу продавать 250 мотоциклов в год, мне нужно как минимум 250 физлиц. Это будет бардак», – уверен предприниматель.

Самое логичное предложение, по его мнению, – отказаться от ОТТС. Денис Старостенко приводит в пример российские власти. Они легко изменили нормы в одностороннем порядке, отказавшись в производстве авто от блоков ABS, подушек безопасности, электронных систем в ремнях безопасности. Потому что этого потребовали рынок и ситуация. А европейский сертификат происхождения, по большому счету, отвечает всем требованиям казахстанских НПД.

«В нашем случае, я думаю, в поддержку предпринимателей и этой отрасли нужно какое-то подобное действие. С другой стороны, мера, связанная с этими сертификатами, была призвана поддержать рынок и защитить его от серых дилеров. Если ее совсем убрать, то у нас начнутся серые поставки, там есть вопрос с качеством, безопасностью, демпингом рынка. Либо должна быть какая-то упрощенная бумага, что мы предоставили в таможенно наш дистрибьюторский контракт и сертификат происхождения», – считает бизнесмен.

Геополитическая ситуация и трудности с ОТТС могут дать резкий толчок ценам на мотоциклы. Помимо традиционного ежегодного роста в Италии себестоимость повысилась на 20%. Соответственно, в Казахстане после таможенной очистки и доставки себестоимость про-

дукции вырастет минимум на 30–32%. Если сюда добавить еще и двойное налогообложение, связанное с серыми схемами, то это будет 40–50%, прогнозирует официальный дистрибьютор мотоциклов Ducati.

«Это никак не помогает экономике. Товар становится менее доступен для потребителя. Все наши усилия, связанные с маркетингом, уменьшением нормы прибыли, чтобы местный потребитель мог использовать качественную продукцию и двигался в ногу со временем, – они напрасны. Конечный потребитель в итоге получит продукцию на n-ное количество процентов дороже. Если мы где-то бьемся за уменьшение стоимости на 2–3%, тут на ровном месте она вырастет на 40%», – сказал Старостенко.

### Вопрос «высокого уровня»

Если проблема не решится, то Ducati ждет банкротство либо существенное снижение оборотов бизнеса. «В кулуарах мы разговаривали с автопоставщиками, у них такая же проблема с сертификацией. Также я разговаривал с депутатами. Разговор такой: все логично, все понятно, да, надо отменить, но слишком высокого уровня вопрос политический, и никто не готов его поднимать», – заявил бизнесмен.

Автоэксперт Алексей Алексеев подтвердил, что проблема сертификатов коснулась не только мототранспорта, но и машин в том числе. «Раньше сертифицировали в России, а теперь эти компании оттуда ушли, и это стало проблемой. Казахстану сертификацию организовать трудно, у нас попросту нет экспертов. Их же научить где-то надо. А где их теперь учить?» – задается вопросом Алексеев.

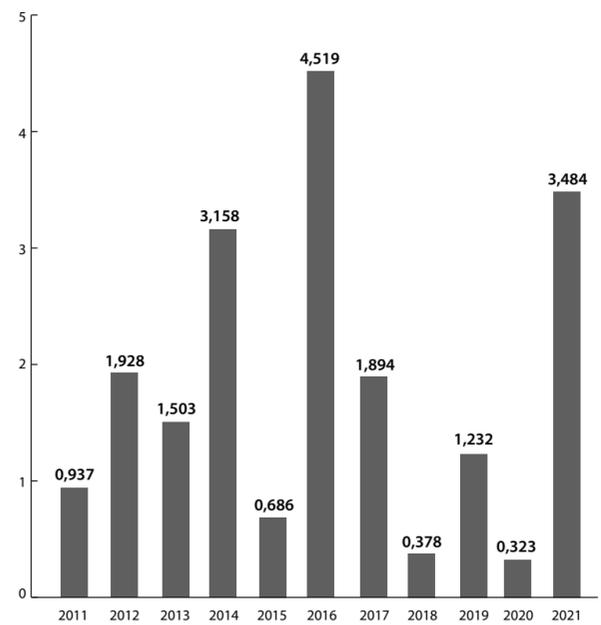
Казахстану необходимо создавать свой сертификационный сервис, уверен Алексеев, мы от этого никак не денемся. По мнению эксперта, за это могут взяться крупные игроки авторынка страны. Но о таких планах он не слышал.

«Насчет Ducati, у них небольшие продажи, и у нас еще официально был Harley и минские мотоциклы, но Harley закрылся, про минские не слышно, так что Ducati в гордом одиночестве. Им придется ждать, когда что-то решится», – заключил Алексей Алексеев.

«Курсив» также обратился в НПП «Атамекен», чтобы узнать, как часто авто- и мотопоставщики обращались с подобными запросами. Там ответили, что таких жалоб не поступало. Они порекомендовали Старостенко обратиться в НПП в частном порядке.

Кроме того, «Курсив» направил официальный запрос в уполномоченный госорган – Минторговли РК о том, какие меры принимаются Минторговли для решения данной проблемы и возможно ли Казахстану отказаться от ОТТС. Однако на момент сдачи материала в печать ответ нам не предоставили.

### Объем оказанных эскорт-услуг, млрд тенге



Источник: Бюро национальной статистики РК

## Рекорд для эскорта

### Статистики обнародовали расходы казахстанцев на эскорт-услуги

Официальные доходы казахстанцев, оказывающих эскорт-услуги, за прошлый год достигли почти 3,5 млрд тенге. Это в десять раз больше, чем годом ранее. «Курсив» узнал, о каких именно услугах в этой категории идет речь и какие факторы влияют на рост финансовых показателей в этом сегменте экономики.

Ирина ОСИПОВА

В национальном классификаторе видов экономической деятельности (ОКЭД) эскорт относится к подклассу прочих индивидуальных услуг и имеет свой специальный код (96.09). В справочнике указывается, что в эту категорию включены такие виды социального сервиса, как услуги служб знакомств, брачных агентств и непосредственно эскорт (именно как сопровождение). Компании и индивидуальные предприниматели, зарегистрированные под кодом 96.09, ежемесячно сдают отчеты в БНС АСПР РК о полученных доходах.

За прошлый год предприниматели, оказывающие эскорт-услуги или помогающие людям знакомиться, заработали 3,484 млрд тенге – эти данные включают ненаблюдаемый сектор экономики. Итоговая сумма оказалась в 10,7 раза больше, чем в 2020-м, когда новым знакомствам мешали карантинные меры из-за пандемии COVID-19. Наибольшая часть всей заработной платы и эскортницами сумми (98%) отошла индивидуальным предпринимателям, юри-

лица получили 2%. Статистика дает также общее представление о том, кто «заказывает музыку»: 90% от общего дохода в 2021-м получено эскорт-предпринимателями от населения (3,138 млрд тенге), оставшиеся 10% обеспечили заказы от юридических лиц.

На фоне других индивидуальных услуг доходы эскорта выглядят довольно скромно. Например, только за дрессировку и передержку домашних питомцев за прошлый год казахстанцы заплатили почти вдвое больше – 5,8 млрд тенге, а за простые игры в автоматах за монетки – более 4,5 млрд тенге.

Данные информационно-аналитической системы «Талдау» БНС АСПР РК за последние десять лет показывают, как сильно с годами менялась сумма общего дохода за эскорт-услуги. В течение нескольких лет показатель мог сначала вырасти в три раза, а потом настолько же и упасть. Причина таких резких перепадов – неполнота данных, нерегулярные отчеты регионов по этому виду сервиса. Например, жители столицы, зарабатывающие эскортом, в 2017 году выручили более 1 млрд тенге, а в последние три года прибыль у них была «по нулям». Жители Мангистауской области, напротив, в 2018–2020 годах ни разу не заказывали услуги сопровождения и не обращались в службы знакомств, а в 2021 году что-то изменилось – их общая сумма расходов на эскорт превысила 3 млрд тенге. Аналогичная ситуация складывается и в других регионах. Исключительным постоянством отличается только Алматы, где оборот эскорт-сопровождения и помощь брачных агентств стабильны вот уже несколько лет.

### Объявления

● ТОО «ТРЕЙД-АС», БИН 151040003819, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Есиль, ЖМ «Тельман», ул. Жайсан, б. ● ТОО «Kaz-Центр Астана», БИН 131240002051, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Туран, 19/1, кв. 10. Тел. +7 771 909 84 24. ● ТОО «Образовательно-методический центр «Asu», БИН 160140023628, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, мкр. Аль-Фараби, ул. Г. Мустафина, д. 9. Тел. +77018338866 ● ТОО «Rita Raw», БИН 171040021905, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, ул. Ержанова, 63. ● ТОО «Bolatti Group», БИН 220640049366, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в

течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «Baiterek Export», БИН 161140020261, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «Burger Asia», БИН 200640003176, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «Global Education School», БИН 171040038805, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «Global Consulting Solutions», БИН 171040038904, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «Глобальная Консалтинговая Компания», БИН 171040037807, сооб-

щает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 5.

● ТОО «RANZ lite», БИН 150240029500, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Мынбаева, д. 93, кв. 65. Тел. +7 702 498 82 90.

● ТОО «ALBAN», БИН 171140003261, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ЖМ «Юго-Восток» (правая сторона), ул. Таскескен, д. 43. Тел. +7 747 105 18 24.

● ТОО «МИР COMPANI KZ», БИН 170740019663, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Язева, д. 21, кв. 69. Тел. +7 707 828 55 80.

● ОСИ «EXPO NEW LIFE 346», БИН 210640012226, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня

публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Туркестан, 346, кв. 27. Тел. +7 701 707 20 07.

● ТОО «Агайындылар-20», БИН 201140007956, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Жаксынский р-н, Жанакинский с.о., с. Жана Киима, ул. Тайпак, 6. Тел. +7 701 459 94 71.

● ТОО «Safe kz», БИН 091240019274, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кенесары, д. 15. Тел. +7 701 569 22 21.

● ПКСК «Болат», БИН 900440000071, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Жетысу-2, д. 10, кв. 21. Тел. +7 705 740 41 10.

● ПКСК «Сымбат», БИН 900440000081, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. Жетысу-2, д. 18. Тел. +7 708 534 83 24.

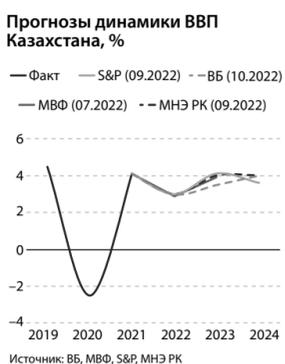
● ТОО «Даулет-2021», БИН 210340029844, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ЖМ «Тельман», ул. Мугалжар, д. 2. Тел. +7707 705 02 42.

● Утеранный договор купли-продажи от 04.02.2020 г. жилого дома с земельным участком, кадастровый номер 21:318:074:761:35/2/a1, расположенных на неделимом участке по адресу: г. Астана, р-н Алматы, мкр. VIP-городок, д. 35/2, на имя Игенбердиной Г.К. считать недействительным. Тел. +7 705 449 60 48.

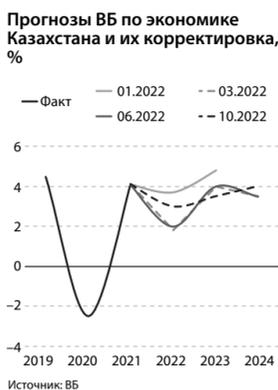
● ТОО «Start Met», БИН 171040029003, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, мкр. Айгерим-2, ул. Бугыты, д. 61.

● ТОО «Orken-Service», БИН 180240021827, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 35, кв. (офис) 23. Тел. +7 777 886 55 99.

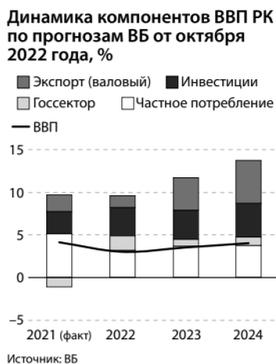
**Основные экспертные структуры сходятся в оценках среднесрочных перспектив экономики РК**



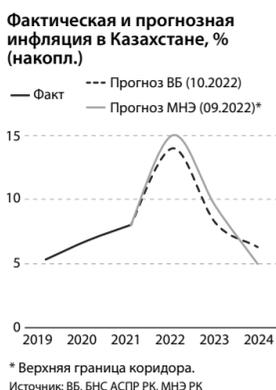
**Осенний прогноз ВБ оптимистичнее весеннего и летнего**



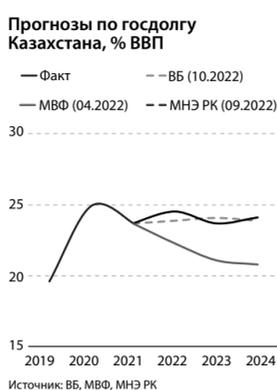
**Ускорение экономики будет обеспечено растущими темпами инвестиций и экспорта**



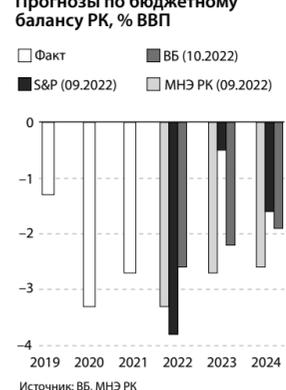
**Замедления инфляции ждут уже в следующем году**



**Госдолг РК будет стабильным в ближайшие 2 года**



**Дефицит бюджета удержат в пределах 3%**



На фоне растущих рисков рецессии в мировой экономике Всемирный банк повысил прогноз по росту ВВП РК в текущем году с 2,0 до 3,0%. Правда, лучшие результаты в этом году обернутся потерей темпа в 2023-м.

Сергей ДОМНИН

**Оптимизм преобладает**

Всемирный банк корректирует свой прогноз по динамике экономики РК вот уже четвертый раз в этом году. По первому – наиболее оптимистичному – январскому прогнозу Казахстан должен был вырасти в 2022 году на 3,7%, в 2023-м – на 4,8%. Февральское вторжение РФ на территорию Украины и введенные в ответ на это западные санкции (прежде всего со стороны США и ЕС) против российской экономики обрушили и радужные перспективы казахстанской экономики, тесно связанной как с РФ, так и с Евросоюзом. В мартовском апдейте прогноза роста на этот год был снижен до 1,8%, в июне последовало повышение до 2,0%. Обратной стороной улучшения прогноза на 2022 год стало ухудшение ожиданий на 2023-й: военная фаза конфликта затягивается, растет количество пакетов антироссийских санкций, однако и экономика РФ показывает высокую устойчивость к разрушению, по крайней мере в краткосрочном периоде. В итоге спад в экономике РФ растягивается на два года и оборачивается замедлением в РК: если в марте рост ВВП РК в 2023 году оценивался в 4,0%, то в октябре – 3,5%. Лишь к 2024-му экономика Казахстана разгонится до 4,0%.

очередь, подрывает возможности правительства управлять социально-экономической ситуацией в стране. Второй фактор – ужесточающиеся условия в глобальных финансах (рост ставок в развитых странах, прежде всего в США), снижающие привлекательность инвестирования на развивающихся рынках и в конечном счете создающие давление на обменный курс тенге. Третий фактор – высокая инфляция. В ВБ ожидают, что по итогам года она составит 15,0% (накопленная). Пока фиксируемые официальной статистикой РК показатели чуть ниже – 13,4% по итогам января – сентября 2022 года. Среднесрочный прогноз ВБ исходит из того, что в 2023–2024 годах влияние этих факторов должно постепенно спадать. Экономика РФ адаптируется к новым условиям, угрозы для КТК уйдут в прошлое, а инфляция замедлится до 8,2, а затем до 6,3%.

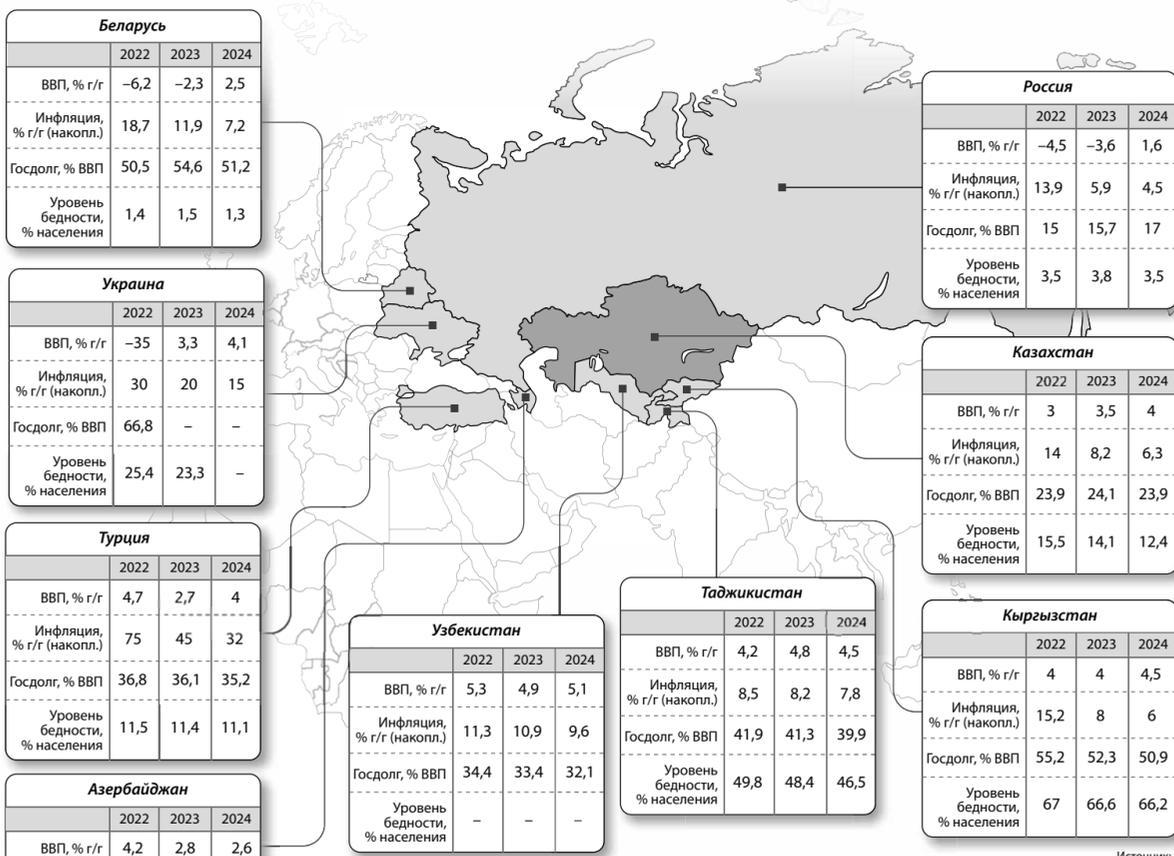
# Мягкое торможение

## Плохая геополитика замедлит экономический рост РК в среднесрочной перспективе



**Экономика Казахстана на фоне региона: прогноз ВБ от октября 2022 года**

Уровень бедности рассчитан для стран со средним уровнем дохода – \$6,85 2017 года по ППП



**Экспорт и инвестиции**

В отчете эксперты ВБ отмечают серию рисков для роста экономики РК. Первый, и основной, – влияние войны на территории Украины на работу Каспийского трубопроводного консорциума, по которому экспортируется около 80% казахстанской нефти: в течение этого года на фоне обострившегося энергетического кризиса нефтеналивной терминал несколько раз прекращал работу по техническим причинам. Нестабильная работа этого канала логистика означает угрозу доходам РК, что, в свою

опартии. Кроме того, ограничения свободы слова значительны, а уровень восприятия коррупции в Казахстане оценивается как высокий: страна занимает 102-е место в Индексе восприятия коррупции Transparency International», – отмечают эксперты S&P. По их ожиданиям, рост в ближайшие три года будет ограничен 4,0%. «Основным фактором, поддерживающим рост экономики, станет расширение Тенгизского нефтяного месторождения, которое должно способствовать значительному увеличению объемов добычи нефти. В отсутствие сбоев в цепочке экспорта казахстанской нефти мы ожидаем, что объем добычи нефти может достичь более 100

млн тонн в год к 2025 году по сравнению с 85,8 млн тонн в 2021 году. Текущие инвестиционные проекты и меры по привлечению иностранных инвестиций также должны способствовать высокому росту в нефтяном секторе», – подчеркивают в S&P.

Острова позитива Перспективы Казахстана в масштабах региона Европа и Центральная Азия (ВБ включает в него страны Восточной Европы, включая постсоветские, Кавказ и ЦА) выглядят неплохо. Несмотря на небольшое замедление, РК в ближайшие годы останется одним из лидеров роста. Сразу у трех стран, чья экономика тесно связана с РК – РФ, Беларуси и Украины, – в этом

году намечается спад. Наиболее глубокий провал будет у Украины – около 35%. ВВП Беларуси сократится на 6,2%, России – на 4,5%. В РФ и РБ спад продлится и в 2023 году. При этом в странах ЦА будет сохраняться рост. Чемпионом в регионе останется Узбекистан, который в 2022-м вырастет на 5,3% и на 4,9% – в 2023 году. Темпами выше уровня 4,0% будут в ближайшие три года расти и экономики Кыргызстана и Таджикистана. Особняком стоит экономика Турции: высочайшая инфляция (прогноз на 2022-й – 75,0%, на 2023-й – 45,0%) не мешает экономике расти – на 4,7% в нынешнем году и на 2,7% – в следующем.

По части анализируемых экономик-эксперты ВБ приводят прогноз уровня бедности, представленного как среднесуточные расходы в долларах 2017 года по паритету покупательной способности. Для стран с верхним средним уровнем дохода (Казахстан в этой группе) данное значение составляет \$6,85. Если подходить с этой меркой, то уровень бедности в РК будет постепенно снижаться с 15,5% населения в 2022-м до 12,4% в 2024-м. Более низкие показатели в РФ и Беларуси: 3,5 и 1,4% соответственно (2022). В случае с Украиной это 25,4% в 2022 году. Эта страна также является чемпионом по соотношению госдолга к ВВП – 66,8% в 2022-м, а на дальнейшие периоды эксперты ВБ покажут безразлично не рассчитывают.

**Оценки перспектив экономики РК**

**Национальный банк РК, сентябрь 2022 года:**

«Прогнозы Национального банка касательно роста экономики в Казахстане в 2022 году пересмотрены на фоне замедления деловой активности. По итогам текущего года на фоне ожидаемых плановых ремонтов на крупных месторождениях и сохраняющейся неопределенности на КТК динамика ВВП замедлится до 2,5–3,5%. [...] В 2023 году прогнозируется ускорение темпов роста ВВП до 4–5%. В 2024 году рост ВВП будет находиться на тех же уровнях».

**Рейтинговое агентство S&P, сентябрь 2022 года:**

«Мы ожидаем, что темпы экономического роста замедлятся с 4,1% в 2021 году до 3,0% в этом году в основном вследствие стагнации объемов добычи нефти и влияния высокой инфляции на потребление».

**Азиатский банк развития, сентябрь 2022 года:**

«Прогноз роста ВВП Казахстана снижен до 3,0% на 2022 год и до 3,7% на 2023 год с 3,2% и 3,9%, прогнозирувавшихся в апреле, на фоне постепенной адаптации экономики к сбоям в цепочке поставок, волатильности обменного курса и глобальной инфляции, что усугубляется российским вторжением в Украину».

**Глава миссии МВФ в Казахстане Николай Бланше, октябрь 2022 года:**

«Мы прогнозируем рост ВВП в 2022 году на уровне 2,5–2,8%. В среднесрочной перспективе стабилизируется на уровне 3,5% в ближайшие годы».

**Премьер-министр РК Алихан Смаилов, октябрь 2022 года:**

«Реальный рост ВВП в 2022 году составит не менее 3,0%, а в 2023 году данный показатель достигнет 4,0%».

## ЭКСПЕРТИЗА



Фото: Shutterstock/melissam3

## В Казахстане преобладающая доля импортной обуви

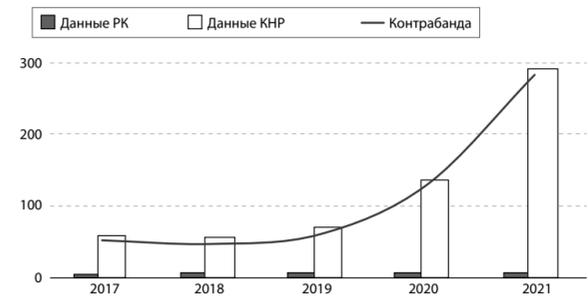
Соотношение местного производства обуви (кроме спортивной, защитной и ортопедической) к реализованному объему на внутреннем рынке, %



Источник: БНС АСПР РК

## За пять лет контрабанда обуви из текстильных материалов выросла более чем в 5 раз

Поставки прочей обуви (с верхом из резины или пластмассы) из КНР в РК, по данным двух стран, и объем с признаком контрабанды, \$млн



Источник: расчеты Kursiv Research

&gt; стр. 1

## Бардак на границе

Китай, который за счет эффекта от масштаба и дешевой рабочей силы является крупнейшим в мире производителем обуви, закономерно выступает для нас ключевым поставщиком этих товаров. Согласно данным РК, у Поднебесной первое место по поставкам повседневной обуви (\$363 млн из \$398 млн всего импорта обуви этой категории), второе место по отгрузке кожаной обуви (\$11 млн из \$78 млн) и обуви с верхом из текстильных материалов (почти \$6 млн из \$39 млн).

Плохая новость в том, что большие легальные объемы маскируют чрезвычайно огромный поток контрабанды. Главной причиной этого, как известно, является коррупция на казахстанско-китайской границе, о масштабах которой трудно судить, но которая разрослась до таких пределов, что вслед за экспертами, уже несколько лет бьющими в набат по этому поводу, в январе 2022-го на проблему обратил внимание президент РК Касым-Жомарт Токаев.

Он потребовал навести порядок на таможне, особенно на границе с Китаем: «Самый настоящий бардак, творящийся там, общеизвестен. Машины не досматриваются, налоги и пошлины не платятся. Расхождение в «зеркальной» статистике с таможенными органами КНР достигают миллиардов долларов. Существуют некие «уполномоченные операторы», имеющие статус неприкасаемых. Страна теряет десятки миллиардов тенге в виде налогов».

Чуть позже, в феврале 2022-го, президент РК, выступая на пра-

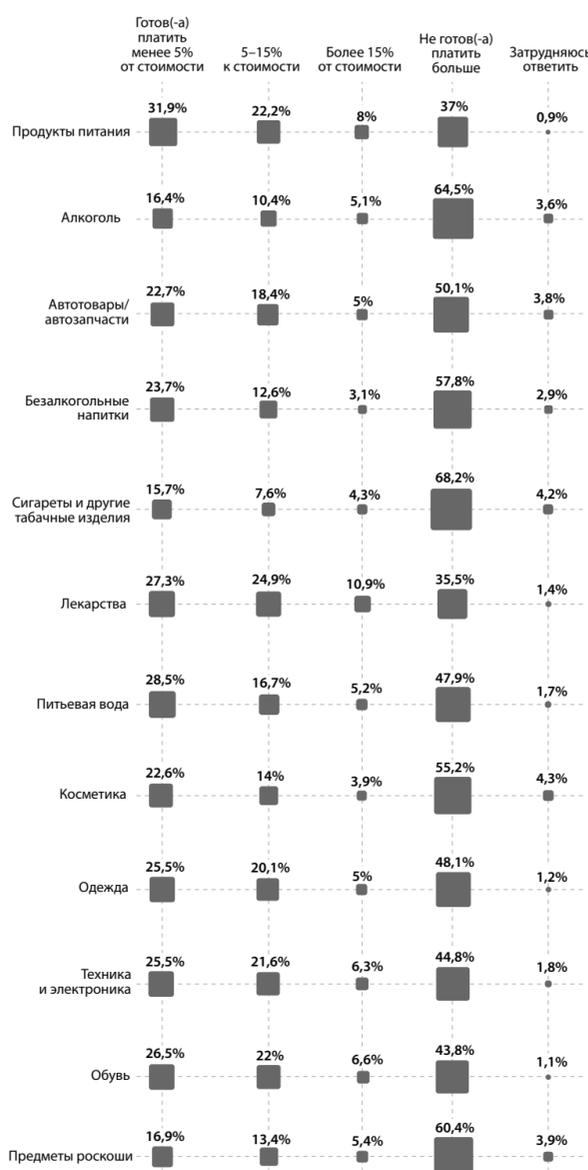
# Разули на границе

## Китай – главное направление, откуда в РК поступает контрабандная обувь



Фото: Shutterstock/Alexander Chizhenok

### Готовность респондентов переплатить за маркировку как за гарантию подлинности и качества товара



вительственном совещании по вопросам борьбы с коррупцией, заявил о том, что статистика взаимной торговли двух стран, Казахстана и Китая, сильно различается. «Разница составляет миллиарды долларов. Никто не может объяснить, как возникла такая большая разница. Откровенно говоря, это контрабанда», – заключил тогда Токаев.

Глава государства в своем спиче привел также результаты анонимного Google-опроса, проведенного НПП «Атамекен» в мае 2021-го. Из него следует, что 90% людей, ведущих торговлю с другими странами, сталкиваются с коррупцией, из них 45% были вынуждены давать взятки таможенникам. Чаще всего взятки на таможне предлагаются за освобождение от досмотра и проверки документов по стоимости, весу и классификации провозимых товаров.

## Китайская обувка

Что показывает детализированное сопоставление таможенной статистики Казахстана и Китая за последние пять лет? В 2021 году Поднебесная, согласно данным РК, отгрузила нам повседневной обуви на \$363 млн (четырёхзначный код по ТН ВЭД 6402: «Прочая обувь с подошвой и с верхом из резины и пластмассы»).

Между тем китайская таможенная служба в 2021 году зафиксировала экспорт в РК на сумму, превышающую казахстанские данные более чем в 2 раза, и это почти \$780 млн. Таким образом, казахстанские данные не отразили отгрузку повседневной обуви из Китая на сумму \$417 млн.

Нельзя всю эту разницу считать контрабандой. Согласно нашей методологии, расхождение между статистикой двух стран, превышающее 50%, свидетельствует о наличии в таможенных органах признаков коррупции (см. «Как считали?»). И только

в этом случае мы говорим о контрабандном потоке, где могут быть как подделка, так и оригинальное изделие, но которое попало на рынок нелегальным способом.

Таким образом, по оценке Kursiv Research, в 2021 году контрабанда повседневной обуви из Китая зафиксировалась на отметке \$236 млн. Сумма внушительная, но в ретроспективе пяти лет самая минимальная. Например, в 2019 году расхождение, превышающее 50% между данными РК и КНР, составило более \$568 млн. Но критическая ситуация сложилась в 2017-м, когда денежный поток с признаками контрабанды пробил отметку в \$1,3 млрд. И это, заметим, почти в 5 раз превышает величину официального импорта обуви из всех стран в Казахстан в 2017-м.

Ситуация по другим категориям обуви схожа. Китай в 2021 году, согласно данным РК, отгрузил нам кожаной обуви на \$11 млн (четырёхзначный код по ТН ВЭД 6403: «Обувь с подошвой из резины, пластмассы, натуральной или композиционной кожи и с верхом из натуральной кожи»).

Цифры китайской таможенной службы значительно превышают наши. По ее данным, в 2021 году Поднебесная экспортировала кожаную обувь почти на \$165 млн (разница в 14,6 раза). Стоимость импорта с признаками контрабанды, по расчетам Kursiv Research, составила около \$148 млн – и это максимальный уровень за последние пять лет.

В минувшем году, опять же по данным казахстанских таможенников, Китай отгрузил нам обувь с верхом из текстильных материалов на \$6 млн (ТН ВЭД 6404: «Обувь с подошвой из резины, пластмассы, натуральной или композиционной кожи и с верхом из текстильных материалов»). Между тем таможенники

### Товары-копии каких известных брендов/марок обуви вам приходилось покупать?

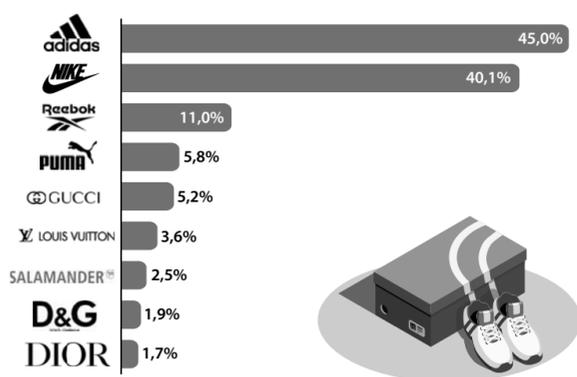


Фото: Shutterstock/melissam3

КНР зафиксировали экспорт обуви этой категории на \$292 млн. Сумма, заметим, больше казахстанских данных в 49 раз. Из них признаки контрабанды присутствуют у импортного потока на \$283 млн.

## Made in EU

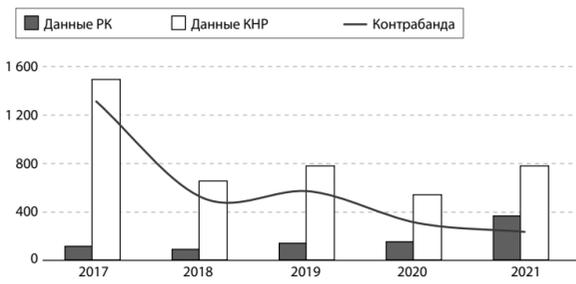
Китайское направление не единственное, откуда за последние пять лет поступает контра-

бандная обувь. Расхождения в пределах \$1 млн зафиксированы в немецком направлении по таким категориям, как повседневная обувь и обувь с верхом из текстильных материалов (в 2017–2020 годах).

Устойчивое расхождение в импорте кожаной обуви обнаружены в трех европейских направлениях – немецком, итальянском и французском.

**В 2021 году контрабанда повседневной обуви из КНР составила \$236 млн**

Поставки прочей обуви (с верхом из резины или пластмассы) из КНР в РК, по данным двух стран, и неучтенный таможенной РК объем с признаком контрабанды, \$млн



Источник: расчеты Kursiv Research

Максимальный за последние пять лет объем импорта с признаком контрабанды прослеживается в 2017-м: казахстанские таможенники зарегистрировали импорт почти на \$11 млн, их коллеги из Италии зафиксировали у себя экспорт в РК почти на \$25 млн. Таким образом,

только в 2017 году, по оценке Kursiv Research, по итальянскому направлению контрабанда составила почти \$9 млн.

По итогам 2021 года вся контрабанда повседневной обуви (с учетом китайского и других направлений), по нашим оценкам, составила \$237 млн, или

**В 2021 году импорт обуви составил более \$550 млн**

Импорт обуви в разрезе товарных позиций (\$ млн) и общая динамика, % (правая шкала)



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

59% к отраженному казахстанской таможенной импорту по этой категории. Вся контрабанда кожаной обуви в аналогичном году оценивается в \$154 млн, а это почти вдвое больше официальных данных РК. Наконец, обувь из текстильных материалов: контрабанда в 2021 году до-

стигла \$284 млн, что превышает официальные данные импорта более чем в 7 раз.

Эти цифры говорят о том, что оценки правительства теневое оборота намного скромнее наших. Для сравнения: в феврале 2022 года премьер-министр РК Аликсан Смаилов говорил о том, что «теневой рынок обуви составляет 48,5%». Добавим, что ранее в СМИ звучали оценки теневого оборота от отечественного бизнеса, они утверждали, что объем контрафакта и контрабанды обуви в РК могут достигать 95%.

**Adidas vs Abibas**

Наше исследование подтвердило интуитивно очевидный факт: огромный поток контрабандной обуви поступает из Поднебесной. Но зеркальное сопоставление таможенной статистики обеих стран не позволяет оценить, какая часть контрабанды является открытой подделкой, какая часть – дешевой китайской продукцией сегмента по name, а какая часть – оригинальными изделиями, которые были завезены в страну нелегально.

Добавим, что Китай считается страной, где производят огромное количество контрафактной обуви. Согласно интерполовскому отчету Intellectual Property Crime Threat Assessment – 2022, Китай остается основной страной происхождения подделок одежды, обуви, солнцезащитных очков, сумок, часов и ювелирных изделий, которые были изъяты на таможенной границе Евросоюза. В докладе Global Trade in Fakes – 2021 приводятся данные глобальных таможенных изъятий из-за нарушения прав интеллектуальной собственности. Оказалось, что в 2017–2019 годах из всех изъятых из оборота поддельной обуви 79% объема (по стоимости) пришлось на те, что были изготовлены в Поднебесной.

Центр социологических исследований Kursiv Research в сентябре 2022 года провел исследование на предмет того, как часто казахстанцы сталкиваются с контрафактной продукцией и как они относятся к маркировке товаров\*.

Общая картина, которую показало исследование, вызывает осторожный пессимизм. Только 3,1% респондентов смогли с уверенностью заявить, что не считают, что на казахстанском рынке оборачиваются контрафактные товары. Однако 23,4% участников анкетирования, или почти каждый четвертый, считают, что существенно более половины товаров в стране – контрафакт. Респондентов, выразивших обратное мнение («существенно менее половины»), намного меньше, только 10,3%.

Респондентам был предложен список из 18 категорий товаров с просьбой отметить те из них, что оказались контрафактом

(покупали или видели). Чаще всего казахстанцы сталкиваются с подделками одежды и обуви. Если по всем остальным категориям товаров более половины респондентов никогда не сталкивались с контрафактом, то для одежды и обуви этот показатель составляет всего 32 и 39% соответственно.

Больше всего с контрафактной обувью сталкиваются люди среднего возраста (от 30 до 44 лет); и это те, у кого самая высокая номинальная зарплата, согласно данным БНС АСПР РК. Порядка 33,3% опрошенных в этой возрастной категории приобретали контрафактную обувь, что выше показателя по всей выборке на 4,2%. Меньше других сталкиваются с контрафактной обувью пожилые (22,7%). Такие результаты, видимо, связаны с тем, что люди этой возрастной категории меньше всего гонятся за брендами, предпочитают недорогие товары из сегмента по name.

Ответы от респондентов, которым доводилось покупать товары – копии известных брендов обуви, распределились следующим образом. Самая распространенная копия – Adidas (45%), следом идет Nike (40,1%), тройку замыкает Reebok (11%). Реже встречаются копии из luxury-сегмента: Dolce&Gabbana (1,9%) и Dior (1,7%).

**Маркировка и подделка**

Правительство РК пытается вывести из тени некоторую часть обувного рынка с помощью цифровой маркировки, которая представляет собой автоматизированную систему контроля товарооборота. Уникальный код наносит производитель, импортеры, оптовые и розничные реализаторы, чтобы сформировать, скажем так, цифровую картотеку товара. В свою очередь, покупатель, отсканировав код, не только узнает о свойствах товара, но и сможет проследить то, как товар попал на полки магазина.

Проект цифровой маркировки был запущен в ноябре 2021 года. Участникам рынка дали время до апреля 2023 года, чтобы предприниматели успели распродать немаркированную обувь. После чего в магазинах, по задумке властей, будет выставляться обувь с цифровым кодом.

Однако сейчас бизнес, в частности те, кто возит в страну обувь, критикует нововведение. Председатель Палаты юридических консультантов Confidence&Law Айнура Кайдарова в интервью Liter.kz (это издание в своем материале указывает, что она «защищает интересы импортеров обувной продукции») заявила, что маркировка уже привела к удорожанию обуви на 30%.

Но премьер-министр РК Аликсан Смаилов в феврале этого года заверил, что маркировка не предусматривает значительных затрат со стороны бизнеса и ее внедрение не отразится на стоимости обуви. «Стоимость одного кода маркировки составляет 2,68 тенге, оборудование для нанесения кода Data Matrix на обувь существенно дешевле, чем для высокопоточных линий», – следует из его ответа на депутатский запрос.

Размер дополнительной наценки за маркировку – важная составляющая успешности нововведения. Из данных Центра социологических исследований Kursiv Research выяснилось, что обувь вместе с едой, одеждой и техникой в корготе тех товаров, за которые большинство респондентов готовы платить больше, если маркировка отразится на цене, но как гарантия подлин-

**Приобретали контрафактные товары следующих категорий**

В целом по выборке

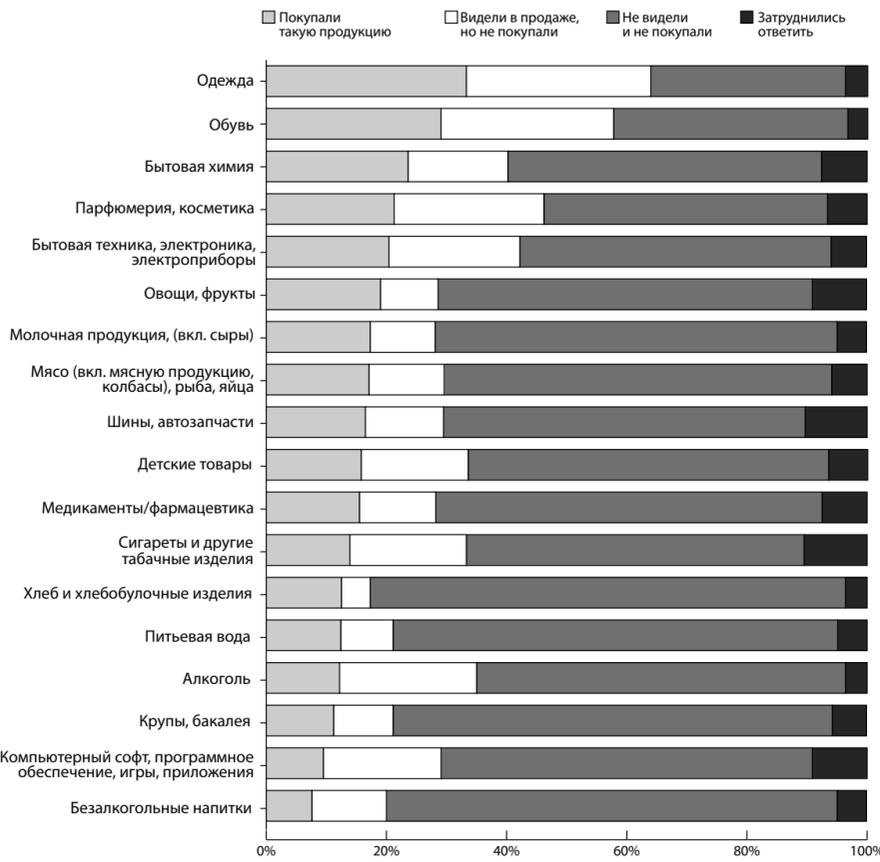


ности и качества. Порядка 55,1% опрошенных готовы платить за обувь больше.

В разрезе величины наценки ответы распределились следующим образом: 26,5% респондентов готовы платить менее 5% от стоимости, 22% опрошенных – в пределах 5–15% от стоимости и 6,6% ответивших – если наценка будет выше 15%.

\* Источник: телефонный опрос жителей казахстанских городов населением более 100 тыс. человек. В опросе приняли участие 1205 респондентов; выборка взвешена по полу, возрасту и региону.

**Какое число опрошенных видели в продаже или покупали контрафактные товары**



**Как считали?**

Суть метода зеркальной статистики – в сопоставлении таможенной данных РК с аналогичными данными торговых партнеров. Метод не является наилучшим, поскольку статистика может расходиться даже в том случае, если закон никто не нарушал. Этому есть целый ряд причин, в числе наиболее значимых такие: одни страны учитывают в статистике внешней торговли операции в свободных экономических зонах, другие – нет; бывает временной лаг между отправкой и поступлением товара; существуют факты недостаточно точного декларирования товара при ввозе. Так, некоторые страны учитывают реэкспорт, реимпорт или международный транзит, хотя ООН рекомендует определять импорт по стране происхождения, экспорт – по последней стране назначения, а данные транзита должны исключаться из статистики внешней торговли. Кроме того, импорт может учитываться в ценах CIF, экспорт – в ценах FOB, которые отличаются в зависимости от условий страхования и логистики.

Но поскольку метод удобен для выявления признаков коррупции на таможне и оценочных объемов теневой экономики своей простотой и общедоступностью, то составление зеркальной статистики часто применяется исследователями. Например, в основу исследования «Таможенная коррупция Казахстана:

зеркальный анализ товарооборота», подготовленного общественным фондом Transparency Kazakhstan в 2017 году, лег метод зеркальной статистики.

В целом результаты зеркальной статистики указывают на узкие места, которые требуют более тщательной проработки.

Положительная разница означает, что казахстанская таможня декларирует объем намного больший, чем это фиксирует таможенная служба торгового партнера. Отрицательная разница, соответственно, показывает обратное.

По каждому виду обуви учитывались расхождения, превышающие 50%. Эта норма взята из методологии Transparency Kazakhstan: «По экспертным оценкам, расхождения в статистических данных из-за разницы в применяемых методологиях могут достигать до 40–45%. Разница свыше 50% свидетельствует о наличии в таможенных органах признаков коррупции».

Учитывая расхождения, которые соответствуют следующим условиям: они превышают \$1 млн в абсолютных значениях и 50% к данным таможни РК и стран-партнеров, наблюдаются два года подряд. Таким образом, отраженные в материале оценки сформированы по консервативному принципу: не были учтены единичные всплески и небольшая разница в абсолютных величинах.

**С 7 июля QAZAQ AIR открывает регулярные рейсы по новому маршруту Актобе – Баку – Актобе и Астана – Баку – Астана**

**РАСПИСАНИЕ**

Регулярность полетов	Актобе – Баку – Актобе	Астана – Баку – Астана
2 раза в неделю	Четверг	Четверг
Вместимость: 86 пассажирских кресел	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40</li> <li>IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 399 / 519 Астана 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40</li> <li>IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Астана 18:10</li> </ul>
Стоимость билета в 1 сторону от 57 000 тенге	Воскресенье	Воскресенье
	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00</li> <li>IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IQ 385 / 519 Астана 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00</li> <li>IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Астана 22:30 (стыковка в Актобе 50 минут)</li> </ul>

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com | 8 в офисах продаж | QAZAQ AIR



Победа и ее празднование, характерные жесты и позы – уже давно неотъемлемая часть спорта. Да и бизнеса с формированием имиджа – тоже. Поведение после гола, разящего удара или удачного броска продумывается заранее, и наиболее удачные решения «вирусятся» по всему миру. Можно ли извлечь из этого выгоду?

Дмитрий МОСТОВОЙ

## Доходная поза

Как зарабатывать на жестах, символизирующих победу

### Пингвин, молния или лук?

В конце лета великий легкоатлет **Усэйн Болт** озаботился тем, чтобы зарезервировать – теперь уже не только фактически, но и законно – свой знаменитый победный жест. Ямаец подал заявку на регистрацию торговой марки того самого празднования, которым он отмечал свои победы.

Болт – восьмикратный олимпийский чемпион, 11-кратный чемпион мира, трижды он бил рекорды планеты на стометровке и дважды на двухсотметровке. Ушедший из спорта в 2017 году спринтер «презентовал» свой жест на Олимпиаде-2008 в Пекине, где он выиграл три золота и установил первый мировой рекорд. Поза сразу же стала культовой, в разное время вместе с бегуном ее демонстрировали на публике президент США Барак Обама и британский принц Гарри. И вот теперь Болт захотел окончательно закрепить жест за собой.

Интересно, что все эти годы поза и ее происхождение интерпретировались по-разному. Кто-то называл ее «стрелок из лука», кто-то «молнией»,

кто-то считал, что Болт позаимствовал жест у героя... детского шоу пингвина Пингу, кто-то – что ямаец обращается к небесам. Сам Усэйн настаивает на том, что это его личная интерпретация ямайского танцевального движения, которое он называет To Di World. Di, в данном случае это видоизмененное The на местном английском, в общем – To The World, «от Ямайки – всему миру».

Американские СМИ (а именно в США Болт подал на регистрацию торговой марки, которая, согласно заявке, будет использоваться широко – от товаров вроде солнцезащитных очков и ювелирных украшений до линий одежды и обуви, а также для ресторанов и спортбаров) тут же принялись подробно разбирать случай, обратив внимание на одну интересную деталь. Ямаец не пытается зарегистрировать жест как таковой – это проблематично. Заявка подана на изображение силуэта человека в фирменной победной позе (разумеется, человек – сам Болт), то есть фактически на логотип.



Фото: Shutterstock/Ververidis Vasilis

### А вы занимаетесь тибоунгом?

Если отвлечься от спорта, то можно вспомнить наиболее известные случаи коммерческого использования культовых жестов и поз в популярной культуре. Причем зарабатывают на них наследники. В 2016 году компания Triumph International Inc., владеющая правами на все, что касается **Майкла Джексона**, зарегистрировала в качестве торговой марки логотип знаменитой танцевальной позы Короля – на кончиках пальцев ног. Теперь она используется во всех шоу и на всей сувенирной продукции, посвященной Майклу.

Подобным образом поступила и **Шэннон Ли** – дочь **Брюса Ли**, управляющая делами компании Bruce Lee Enterprises LLC. Она зарезервировала за собой логотип с каноническим ударом ногой в полете, который теперь также тиражируется на разнообразных сувенирах с легендой.



Фото: Shutterstock/luckyfix

### Споры о первенстве

В чем же проблема регистрировать собственно жест или позу? Как ни странно, в том, что это просто жест или поза, они могут быть, во-первых, повторены другими людьми в более-менее похожей манере, а во-вторых, вспоминаем историю появления – всегда может найтись кто-нибудь, кто заявит, что он придумал это раньше. Да и в любом случае очевидно, что силуэтное изображение человека в такой позе будет ассоциироваться не с кем-то другим, а с Болтом. И зачем рисковать?

Тем более что история авторских прав знает как удачные, так и не очень примеры регистрации конкретных жестов.

Например, в 2017 году лидер группы **Kiss Джин Симмонс** попытался зарегистрировать на себя знаменитый рок-н-роллный

жест, у нас чаще всего называемый «козой». Тот самый, когда рука поднята вверх с вытянутыми указательным пальцем и мизинцем, а остальные пальцы сжаты. Симмонс пытался доказать, что именно он придумал этот знак еще в 1974 году, но в итоге, вероятно осознав бесперспективность дела, сам же отозвал заявку.

Через год музыкант **Jay-Z** подал на регистрацию ассоциирующийся с ним жест, когда руки сомкнуты перед собой в форму бриллианта. Тут у **Jay-Z** появился конкурент, бывший рестлер **Даллас Бриллиант Пейдж**, утверждавший, что рэпер «свистнул» у него знак, который Пейдж использовал на ринге. Позже, правда, спортсмен свои претензии аннулировал (вероятно, удалось договориться), и в 2019 году **Jay-Z** получил-таки права на жест.

### Китайский Джордан

В общем, Болт решил пойти дорожкой, проторенной как в спорте, так и в культуре.

Прецедентом и на данный момент самым успешным примером стал **Air Jordan** – линейка товаров компании Nike, ассоциирующаяся с величайшим баскетболистом **Майклом Джорданом**.

Отличие ситуации с Болтом тут в том, что права на **Air Jordan** принадлежат не самому **Его Воздушеству**, а непосредственно Nike. Компания придумала эту фишку еще в 1984 году, когда Джордан только появился на баскетбольном небосклоне, но сразу мощно заявил о себе и было ясно, что в будущем это великий игрок. Чтобы связать Майкла личным контрактом, Nike (как делала ранее и с другими спортсменами) предложила ему снабжение персональной, сделанной по стопе, улучшенной обувью. Популярность Джордана росла столь быстро, что уже в 1985 году коллекция **Air Jordan** поступила в продажу для широкой публики, а на основе фотографии, сделанной на Матче всех звезд НБА, был разработан и зарегистрирован ныне культовый логотип – **Jumpman**.

Сейчас товаров под маркой **Air Jordan** продается более чем на \$2

млрд в год, появились отдельные магазины **Air Jordan**, форму под этим брендом носят баскетбольные сборные Франции, Хорватии и Словении, а также футбольный клуб «Пари Сен-Жермен». И, разумеется, сам Майкл получает хорошую долю прибыли по своему контракту, участвуя в том числе в разнообразных мероприятиях и продвижении марки.

Забавно, что «выехать» на популярности Джордана и **Air Jordan** пытались китайцы. Но не подделками (их, к слову, великое множество), а официально. В конце 2010-х в Китае появилась фирма **Qiaodan Sports**. Она взяла другую, менее известную фотографию Майкла, отрисовала ее в логотип-силуэт, **Qiaodan** же – это не что иное, как китайское написание фамилии Джордан латиницей. Юридическое сражение между Nike и **Qiaodan Sports** закончилось в 2020 году тем, что шанхайский суд запретил китайской фирме использовать нынешнее название, но не нашел нарушений в логотипе.



Фото: Shutterstock/vixph



Фото: Shutterstock/luthor

И в заключение о самом, как мне кажется, занятном случае, демонстрирующем людскую находчивость и предприимчивость. В 2011 году в американском английском языке появилось новое слово – **tibowing**. Оно обозначает действие человека, который присаживается на одно колено и прикладывает голову к руке. Получается некто вроде роденовского «Мыслителя». Именно так свои успехи отмечал игрок клуба «Денвер Бронкос» **Тим Тибоу**. И так же молился перед выходом на поле.

Однажды во время трансляции матча по американскому футболу фанату «Бронкос» **Джареду Клейнстайну** пришла в голову гениальная мысль. Он с друзьями сфотографировался в такой же позе и запустил флешмоб, а на следующий день – и веб-сайт.

Получив за короткий период более 20 000 откликов-фотографий от «единомышленников» в подобной позе, Клейнстайн понял, что на этом явлении можно заработать, и, создав простенький логотип-силуэт, начал производство и продажу футболок, посвященных тибоунгу. Правда, в 2012 году суд передал права на жест непосредственно **Тиму Тибоу**, однако сайт Клейнстайна до сих пор продолжает работу. Не подтверждено, но, говорят, что религиозный Тибоу свою часть доходов передает на благотворительность.