

КУРСИВ



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ТРИ ФАВОРИТА
И ОСТАЛЬНАЯ СВИТА

стр. 5

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
НЕ ВЫХОДИ ИЗ КОМНАТЫ

стр. 8

ИНДУСТРИЯ:
ПОКУПАЕТСЯ, НО НЕ ПРОДАЕТСЯ

стр. 10

НЕДВИЖИМОСТЬ:
БЕРЕГ ТУРЕЦКИЙ И НЕ ОЧЕНЬ

стр. 11

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Карты на стол

АЗРК презентовало планы развития конкуренции в ведущих отраслях

Если новые механизмы заработают, рынок нефтепродуктов станет полноценным рынком, газовый и электроэнергетический – приблизятся к этому состоянию, а ряды мобильных операторов пополнит третий игрок.

Сергей ДОМНИН

В конце октября Агентство РК по развитию конкуренции опубликовало дорожные карты по восьми секторам национальной экономики. Эти документы должны стать инструментами реализации утвержденной в этом июне президентским указом Концепции защиты и развития конкуренции в РК на 2022–2026 годы. «Курсив» предлагает обзор ключевых новаций.

Индустрия и господдержка

Самая большая из дорожных карт посвящена развитию конкуренции в «сфере индустрии и государственной поддержки», она включает комплексы мероприятий в четырех отраслях: химической промышленности, горно-металлургическом комплексе, жилищном строительстве, строительстве дорог, а заключительный блок посвящен непосредственно мерам поддержки.

Чтобы создать стимулы для локальных производителей пестицидов и ослабить нажим импорта (достигает 70%), предлагается освободить их от пошлин на импорт сырья, а также предоставить им возможность платить НДС методом зачета. Это все меры, связанные с развитием конкуренции в химической промышленности.

Вопросы ГМК касаются нескольких аспектов отношений регулятора с горнорудными компаниями и их контрагентами. Во-первых, для обеспечения открытого доступа к геологической информации предлагается со следующего года перейти к размещению «актуальной и достоверной геологической информации», для чего необходимо принять соответствующий закон.

> стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Илья КИМ

Китайские автобренды наращивают долю на рынке РК

Продажи седанов и кроссоверов «родом из КНР» в Казахстане увеличились в два раза. Количество официально представленных в республике брендов выросло с трех до семи.

Ирина ОСИПОВА

Продажи новых автомобилей в Казахстане остаются на уровне прошлого года – 86,9 тыс. единиц за январь – сентябрь 2022 года, это всего на 0,4% больше прошлогоднего показателя за три квартала. Изменения происходят внутри: идет перераспределение рыночных долей, которое спровоцировали

как проблемы с поставками европейских и японских марок (в основном тех, которые собирали в РФ), так и выход на рынок новых китайских брендов.

«Китайцы» уже три года подряд удваивают свою долю на казахстанском рынке, и в 2022-м останавливаться не собираются – за девять месяцев продано более 6 тыс. авто, доля китайских автобрендов на рынке новых автомобилей в Казахстане выросла с 3,5 до 7%. Самих автобрендов тоже значительно прибавилось: если в прошлом году у официальных дилеров казахстанцы могли купить только JAC, HAVAL и Chery, то в этом году начали продаваться еще и EXEED, Changan, Geely и FAW.

Chery

Лидер 2022 года по продажам среди китайских авто в Казахстане – Chery, за январь – октябрь продано более 3 тыс. единиц. Chery ворвался в топ-10 самых продаваемых автобрендов Казахстана, где пока находится на шестой позиции.

Модельный ряд Chery в РК представлен шестью модификациями кроссоверов Tiggo. Самыми популярными у казахстанских покупателей являются версии Tiggo 7 Pro (продано 1,6 тыс.), на втором месте – Tiggo 8 Pro (1 тыс.). Оба находятся в среднем ценовом сегменте кроссоверов – от 12 до 15 млн тенге.

> стр. 9

Jusan Bank отандық қаржыгерлерді кәсіби мерекелерімен және Қазақстан Республикасының ұлттық валюта күнімен құттықтайды!

Jusan bank поздравляет казахстанских финансистов с профессиональным праздником и Днем национальной валюты Республики Казахстан!

нируется внести норму об отмене арендной платы или ее регулировании за размещение такого оборудования в многоквартирных домах.

В АЗРК полагают, что это позволит повысить уровень проникновения услуг сторонних операторов связи к «последней миле», а также улучшить качество и покрытие сотовой связью.

Третья мера обозначена как «внедрение прозрачности и открытости данных по свободным частотам для радиорелейной связи». На эту «лошадку» в АЗРК ставят давно. В Отчете о состоянии конкуренции на отдельных товарных рынках за 2021 год указывается на высокую концентрацию на рынке мобильного интернета и основную проблему, которая мешает вступить на этот рынок новых игроков: по действующим нормам (Закон «О связи» и квалификационные требования для мобильных операторов), чтобы получить разрешение на использование радиочастотного спектра, потенциальный оператор должен иметь лицензию, но лицензия выдается лишь при наличии разрешения на использование радиочастотного спектра. В документе подчеркивается, что на этом основании соответствующую лицензию не получил «Транстелеком» – оператор, претендующий на то, чтобы стать третьим самостоятельным игроком рынка после «Казахтелекома» (бренды Kcell, Tele2) и «КаР-Тела» (бренд Beeline). В ближайший год ситуация должна сдвинуться с мертвой точки.

АПК

Развитие конкуренции в крайне зависимом от субсидий сельхозсекторе напрямую связано со справедливостью распределения государственной поддержки. Данной теме посвящен целый блок в списке мер.

Планируется сделать механизм распределения квот прозрачным (оцифровав и автоматизировав его к 2024 году), а также внедрить принцип соразмерности объемов субсидирования вкладу региона в валовую добавленную стоимость республиканского АПК. Пока, как считают в АЗРК, деньги из бюджета аграриям раздают бессистемно и субъективно, не требуя встречных обязательств.

Чтобы ресурсы не доставались зомби-фермерам, Минсельхоз внедряет реестр запрещенных получателей субсидий, куда попадут старые безнадежные должники по налогам и кредитам, а также предприятия в стадии ликвидации. Данные об аграриях, работающих по специальным налоговым режимам, подвергнут ревизии.

В который раз правительство пытается устранить барьеры для выхода сельхозпроизводителей на рынок. За это отвечает Минторговли, которое ранее предлагало создать сеть оптово-распределительных центров, а теперь собирается влиять на рынок через изменение правил: будут внедрены правила взаимоотношений между торговыми объектами и поставщиками. Эти правила должны запретить ретейлерам устанавливать для производителей социально значимых продовольственных товаров (СЗПТ) ретробонусы. С поставщиками СЗПТ ретейлеры будут заключать типовые договоры, исключающие скрытые вознаграждения для торговцев-сетевиков.

Цены на СЗПТ попытаются либерализовать, компенсировав наиболее уязвимым слоям населения потерю благосостояния от роста цен адресной помощью. Дерегулирование не коснется СЗПТ с наиболее низкой стоимостью, цены на которые будут устанавливаться по обновленной методологии.

МСХ продолжит цифровизировать отрасль: создаст маркетплейс для аграриев, а также сервисы прослеживаемости товаров. Контрактация продукции фермеров по каналу Продкорпорации (которая в последние годы практикует форвардные закупки не только на зерновые, но и на ряд овощей) будет автоматизирована.

Проблемы с сахарной индустрией, обострившиеся в этом году, вынуждают прави-

тельство запустить новый сценарий ее развития: МСХ планирует наращивать сырьевую базу через создание сахарного кластера в северных регионах, а также выведет сахар на отдельную секцию товарной биржи.

В секторе АПК дефлайны отмечены широкими мазками – основные изменения планируется внедрить в 2023–2024 годах без уточнения конкретного месяца или квартала. Изменения в сахарной отрасли произойдут в 2025 году.

Здравоохранение

Комплекс мер в здравоохранении объединен в четыре группы по задачам. Первая из них – «развитие конкуренции и устранение барьеров входа на фармацевтический рынок». Для этого планируется в течение следующих трех лет поэтапно отпустить цены на лекарства с сохранением ценового регулирования по тем наименованиям, которые закупаются государством по ГОБМ и ОСМС. В ближайшие полгода выдача регистрационного удостоверения лекарственного средства, регистрация и перерегистрация цены будут переведены в формат госуслуги. Планируется также проработать вопрос «институционального преобразования в фармацевтической промышленности (разграничение функций государственных органов) с учетом международного опыта».

В АЗРК планируют устранить барьеры при включении лексредств в перечень по госзакупкам: до IV квартала следующего года будут сформированы единые правила для таких перечней, подача заявлений для включения в перечни будет превращена в госуслугу, которую станут оказывать через единую цифровую платформу. Экспертиза в интересах формулярной комиссии (осуществляет оценку и отбор лекарств) будет превращена в государственную монополию.

Третья задача – снижение госучастия в сфере медуслуг и рынка лекарств. Для этого до конца III квартала следующего года будет проведен анализ и выявлены приоритетные рынки для разгосударствления. Четвертая задача – «устранение барьеров в сфере медуслуг», однако меры по данной задаче ограничиваются изменениями прав субъектов рынка в отношении проведения разных видов лабораторных исследований.

В сухом остатке

Отдельно следует отметить канал коммуникации, который избрало АЗРК: дорожные карты по каждому из направлений были опубликованы на сайте госоргана, заинтересованным сторонам и экспертам было предложено принять участие в обсуждении, присоединившись к отраслевым WhatsApp-группам. В некоторых из них весь период, выделенный на обсуждение документов, шли горячие споры (например, в группе по электроэнергетике).

Предложенные меры представляют собой набор самых разных инструментов, среди которых нормотворческая деятельность – лишь один из компонентов. Другие механизмы регулирования – цифровизация процессов взаимодействия с государством, учреждение площадок с прозрачными условиями совершения сделок.

Не все из предложенных мер оказывают прямое влияние на состояние конкуренции. Не во всех случаях авторы детализировали эффекты от предлагаемых мер, и только в единичных случаях их измерили. Документам бы явно не помешал более подробный обзор направлений с высоким социально-экономическим риском. Переход к рыночному ценообразованию на рынках потребительских товаров – зона высокого риска для любого правительства, в том числе и казахстанского. Однако пока никакой внятной государственной политики на этот счет нет. Возможно, она появится после президентских выборов, когда о росте цен как одним из эффектов либерализации рынков можно будет говорить смелее.



Фото: Татьяна Трубочева

Су-2025

Проблему дефицита воды в Мангистауской области собираются решить к 2025 году

К решению проблемы водного дефицита в Мангистауской области подключился финансовый холдинг Freedom Holding Corp. на благотворительных началах.

Адил КАСЫМОВ

Предвыборная речь кандидата в президенты Касым-Жомарта Токаева, которую он произнес на встрече с общественностью Мангистауской области, содержала не только стандартные обещания по модернизации промышленности, АПК и туризма в регионе. Действующий глава государства и главный претендент президентских выборов – 2022 остановился и на сугубо региональной проблеме, пообещав устранить дефицит питьевой воды до 2025 года.

«Из-за нехватки мощностей по опреснению в городах и селах области вода в летний период подается по часам. Что таить, в мае текущего года актаусцы вынуждены были даже стоять в очередях к водозовам, – сказал Токаев, показав, что знает о чаяниях местного населения. И добавил фразу, которую он последнее время употребляет в речи чаще других: – Это совершенно неприемлемая ситуация».

Глава государства пообещал до конца 2022-го провести в 12 сел региона централизованное водоснабжение, а до 2025 года реализовать девять проектов по опреснению воды и четыре проекта по строительству и реконструкции магистральных водоводов. Большинство этих проектов финансирует государство, но и частный бизнес подтягивается. Если иностранные инвесторы из немецко-шведской группы Svevind Group заявили о намерениях построить опреснительный завод мощностью 255 тыс. кубометров в день, мощности которого, скорее всего, будут задействованы для производства «зеленого» водорода, то казахстанский бизнесмен Тимур Турлов на благотворительных началах жертвует более 2 млрд тенге на строительство водопровода.

Вода, которую пьют

Вследствие расположения в пустынной климатической зоне и ограниченных водных ресурсов чрезвычайно острой для Мангистауской области является проблема питьевой воды. «Ежегодно потребление воды в городе Актау и его окрестностях увеличивается в среднем на 4–6%», – следует из Нацдоклада о состоянии окружающей среды и использовании природных ресурсов РК за 2020 год.

В Мангистауской области питьевое водоснабжение обеспечивается тремя источниками. Опреснительные заводы, которые производят питьевую воду из морской. Установки «МАЭК-Казатомпрома» опресняют морскую воду Каспия и обеспечивают питьевой водой Актау и Тупкараганский район. Опреснительный завод «Каспий» работает на потребности

Мунайлинского и Каракиянского районов. Население Жанаозена, Мангистауского, Бейнеуского и Тупкараганского районов получает воду из подземных месторождений. Наконец, волжская вода подается в регион водоводом Астрахань – Мангышлак из поверхностных источников протока Кигач в дельте реки Волга.

Суммарная мощность этих трех источников, согласно данным управления энергетики и ЖКХ Мангистауской области, составляет 155 тыс. кубометров питьевой воды в сутки. Но этого недостаточно: суточный дефицит на сегодня оценивается в 51 тыс. кубометров. Для понимания: этой водой можно было бы заполнить 23 олимпийских бассейна. К 2025 году с учетом нынешних темпов развития дефицит может удвоиться.

Проблема нехватки питьевой воды обостряется в летние месяцы, когда ее потребление существенно увеличивается. В старых районах Актау из-за низкого давления до жилых верхних этажей вода может не дойти, а изношенная система водоснабжения иногда вместо питьевой выдает ржавую воду, непригодную не только для питания, но и даже для стирки. «Как можно ее пить или стирать, в море и то чище» – одна из многочисленных жалоб от жителей Актау в телеграм-чате акима региона. Летом в новых районах Актау даже по графику воду дают не всегда. Ближайшие к городу села обычно переводят к двух-трехчасовому режиму подачи воды, а в некоторых селах она отсутствует годами – туда воду привозят водовозами.

Живительная влага будущего

Решить проблему с питьевой водой власти хотят до 2025 года. В Комплексном плане социально-экономического развития Мангистауской области на 2021–2025 годы, принятом в ноябре 2021 года, значатся 18 проектов, среди которых строительство новых опреснительных заводов/установок и модернизация действующих, а также прокладка объектов водоснабжения и водоотведения. Большинство из них будут профинансированы за счет государственных средств.

Приведем несколько ярких примеров. Производительность опреснительного завода «Каспий» уже в следующем году должна вырасти на 60%, до 40 тыс. кубометров в сутки. Согласно указанному выше документу, на реализацию проекта направят около 11,2 млрд тенге из республиканского бюджета. К 2025 году завод должен нарастить мощности еще в 1,5 раза, до 100 тыс. кубометров. На это готовы потратить порядка 20 млрд тенге из казны.

Опреснительный завод «МАЭК-Казатомпром», пять из восьми установок которого отслужили более 30 лет (при нормативном сроке эксплуатации 20 лет), к 2024 году тоже планируется нарастить мощность до 76 тыс. кубометров в сутки. Дополнительные 24 тыс. кубометров пресной воды

обойдутся республиканской казне почти в 19 млрд тенге, согласно вышеуказанному документу.

Существенный вклад в устранении дефицита воды у квазигосударственного сектора. Главным образом этим вопросом занимается нацкомпания «КазМунайГаз», чьи дочерние и зависимые компании добывают в регионе нефть. Она строит свой опреснительный завод на месторождении Каражанбас. Его запуск в конце текущего года позволит снять часть нагрузки с магистрального водовода и использовать высвободившиеся 17 тыс. кубометров воды для нужд населения сел и города Жанаозена. Стоимость проекта составляет 21,4 млрд тенге.

В числе дорогих проектов опреснительный завод в Кендерли, его оценочная стоимость, согласно комплексному плану, составляет 82,5 млрд тенге. Проект в Кендерли должен обеспечить водой прилегающую местность и город Жанаозен, среди заинтересовавшихся проектом инвесторов – «Шеврон» и международные опреснительные компании Meinhardt, CMC, Metito и Saffbone.

Совсем недавно изъявили желание построить опреснительный завод на 255 тыс. кубометров в день бизнесмены из немецко-шведской компании Svevind Group (соответственно, его нет в Комплексном плане социально-экономического развития Мангистауской области на 2021–2025 годы). Еще нет деталей, какая часть воды пойдет на удовлетворение потребностей местного населения, а какая часть – на технические нужды. Поскольку якорным проектом этих инвесторов станет производство «зеленого» водорода (то есть электролиз воды) годовой мощностью 2 млн тонн. Этот проект как раз предполагает строительство опреснительного завода и объектов ВИЭ.

Государственная казна, квазигосударственный сектор и частные инвесторы, которые параллельно реализуют коммерческие проекты и социальные инициативы, – не единственные источники финансирования. В конце октября 2022 года группа Freedom, которую основал казахстанский бизнесмен Тимур Турлов, заявила о том, что профинансирует строительство насосной станции и сетей водоснабжения от опреснительного завода до ЦУВС-4 (Центральный узел водоснабжения) в Актау. Объем вложений чуть более 2 млрд тенге. Строительство инженерных сооружений обеспечит население города Актау и сел Акшукур, Саина Шапагатова Тупкараганского района бесперебойным снабжением качественной питьевой водой, а это около 230 тыс. человек.

Главный исполнительный директор Freedom Holding Corp. Тимур Турлов надеется, что эта благотворительная помощь региону станет позитивным сигналом для всего предпринимательского сообщества, что бизнес и государство могут оперативно решать подобные социальные проблемы.

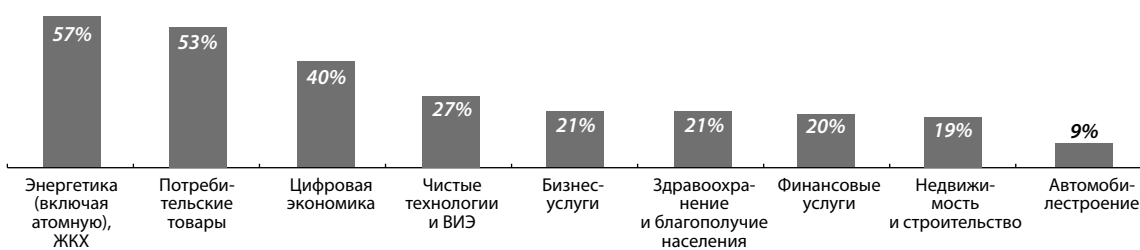
КАСЫМ
ЖОМАРТ
ТОҚАЕВ

20.11.2022

СПРАВЕДЛИВЫЙ
КАЗАХСТАН — ДЛЯ
ВСЕХ И ДЛЯ КАЖДОГО.
СЕЙЧАС И НАВСЕГДА

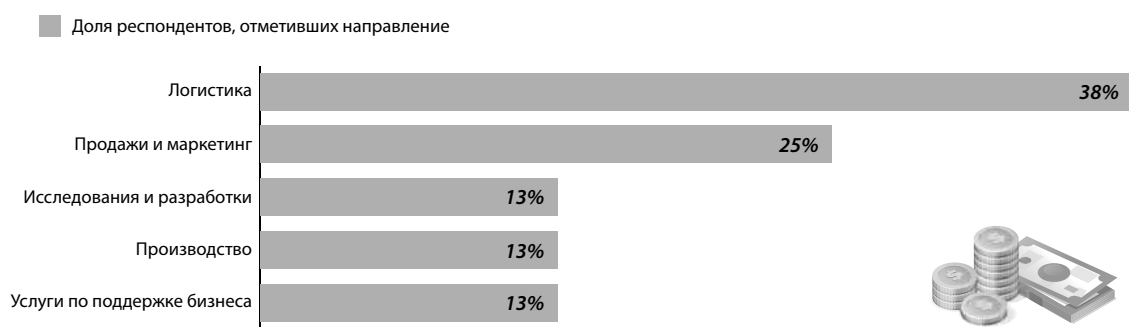
ТЕНДЕНЦИИ

Какие отрасли будут наиболее привлекательными в Центральной Азии в ближайшие три года



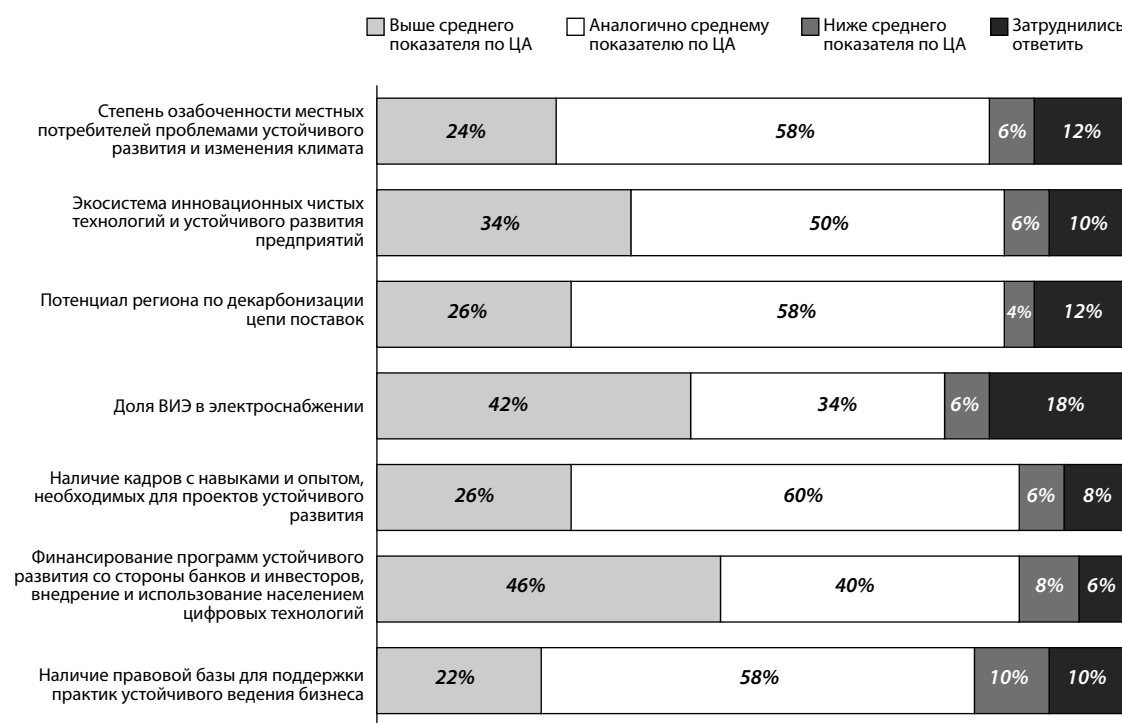
Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

В какие направления хотели бы вкладывать деньги зарубежные компании, ранее не инвестировавшие в ЦА



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

Как выполняются факторы устойчивого развития в Казахстане, по мнению иностранных инвесторов



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

Фактор ПИИ

Казахстан назван самой популярной страной для инвестиций в Центральной Азии

Аналитики Ernst&Young провели исследование инвестиционной привлекательности государств Центральной Азии за последние три года. Казахстан занял первую строчку в этом рейтинге. Зарубежные инвесторы объяснили, на какие факторы они обращают внимание при выборе страны для вложения денег, и дали свой инвестиционный прогноз до 2025 года.

Ирина ОСИПОВА

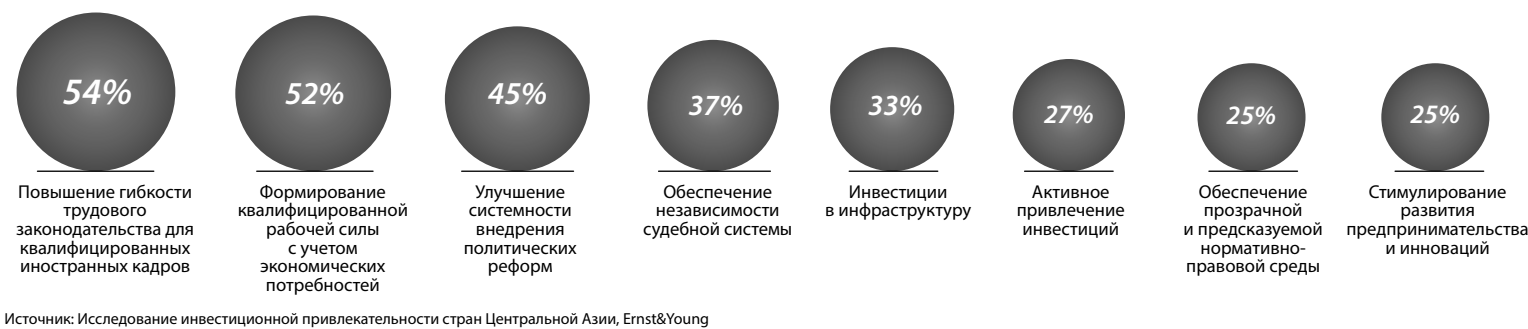
Спад и скрытые возможности

Оценка прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в государства Центральной Азии экспертами EY сделана за период с 2019 по 2021 год. Оказалось, что за три года количество новых инвестиционных проектов в центральноазиатских странах сократилось в 2,5 раза, с 114 до 45, а объем капиталовложений в такие проекты снизился в 4 раза. Крупнейшими инвесторами за это время были Россия, США, Китай и Турция.

В Казахстане, несмотря на кризис, валовый приток прямых иностранных инвестиций по итогам 2021 года вырос на 38%, но не достиг допандемийного уровня. Напомним, инвесторы вкладывали в казахстанские предприятия в прошлом году более \$23 млрд. Главными отраслями для ПИИ стали возобновляемая энергетика, нефтяная промышленность, IT.

В 2022-м Казахстан более активно включился в глобальную борьбу за инвестиционный капитал. Последствия геополитического кризиса открыли новые инвестиционные возможности,

На чем нужно сосредоточить усилия для улучшения инвестклимата странам Центральной Азии



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

ведь из России ушли или приостановили свою деятельность больше 1,4 тыс. крупных зарубежных компаний. В настоящее время правительство ведет переговоры о релокации более 50 таких фирм в РК. Среди них такие компании, как EMAG, Canon, Kronospan, Alstom, Haier и другие.

Инвесторы

Изучение инвестиционного климата в Казахстане и других странах Центральной Азии проводилось экспертами EY с помощью социологических опросов. В первую очередь респонденты – инвесторы из разных стран – дали оценку инвестактивности в регионе. 71% из числа опрошенных инвесторов оценили свой деньг именно в Казахстан и уже работают на территории страны. При этом, выбрав РК как площадку для капиталовложений, они не работают параллельно с другими странами ЦА. На втором месте по инвестиционной привлекательности оказался Узбекистан. Деньги в экономику РУз инвесторы вложили 19% респондентов.

Почему две трети опрошенных выбрали именно Казахстан для инвестиций? Ключевыми стали три важных аспекта – это потенциал рынка страны (за этот фактор проголосовали 31% участников опроса), правитель-



Фото: Shutterstock/illusionart

ственный план экономического восстановления Казахстана (24%) и инвестиции в НИОКР (25%). Были и другие стимулы – наличие молодой квалифицированной рабочей силы, отраслевая поддержка, фискальная политика и т. д. Сыграло роль и то, как Казахстан справлялся с экономическими последствиями COVID-19 и как активно стал продвигать институты развития финансовых рынков (например, МФЦА).

Несмотря на экономические стресс-факторы из-за конфликта в Украине, большая часть зарубежных компаний, работающих в странах Центральной Азии в настоящий момент, не намерена

уходить из региона. 70% респондентов, чьи компании зарегистрированы в ЦА, не вносили изменения в свои инвестиционные планы, а часть из них планируют даже наращивать инвестиции. Геополитическая ситуация в Восточной Европе стала поводом для 15% опрошенных инвесторов незначительно сократить планируемый объем ПИИ. Еще 7% решили переждать трудные времена и пока не вкладывать средства, и лишь 1% полностью отменили свои планы.

Любопытными оказались и результаты опроса тех инвесторов, которые сейчас имеют статус «потенциальные», так

как не имеют опыта работы на территории ЦА. Их спросили, планируют ли они начинать свою деятельность в Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане, Таджикистане или Туркменистане. Положительный ответ дали только 16%. Аналитики EY опасения остальных 84% связывают как с неопределенностью исхода конфликта в Восточной Европе, так и с колебаниями на мировых и финансовых нефтяных рынках.

Важнейшим фактором, который мог бы повлиять на решения о вложении капитала в какую-либо страну ЦА, по мнению участников опроса, являются инвестиционные стимулы. С этим согласен каждый четвертый респондент. Другими аспектами для положительного решения могут стать среднесрочная отраслевая поддержка со стороны правительства, наличие квалифицированной рабочей силы, обособленная фискальная политика.

Задел на завтра

Отвечая на вопросы о будущем, руководители иностранных компаний назвали самые привлекательные для инвестирования отрасли. Ими предсказуемо стали энергетика и ЖКХ (за них отдали голос 57% опрошенных), потребительский сектор (53%)

и цифровая экономика (40%). Последние две категории, по мнению инвесторов, имеют большой потенциал для развития. С урбанизацией и ростом доходов населения в городах обостряется конкуренция торговых сетей за эти рынки, растет и агропромышленный комплекс.

Среди рисков, влияющих на инвестиционную привлекательность стран ЦА в 2022–2025 годах, названы политическая нестабильность (ее отметили 45% опрошенных), низкий уровень цифрового регулирования и информационной безопасности (48%). Скептически относятся представители зарубежных компаний к неопределенности стран ЦА в тарифной и торговой политике, высокой волатильности на рынках капитала. Об этом говорит каждый третий опрошенный.

Что можно сделать правительствам центральноазиатских стран, чтобы улучшить инвестиционный климат и поборотся за глобальные ПИИ в ближайшие три года? Судя по результатам опроса, для инвесторов важнее всего, чтобы в стране была справедливая и прозрачная правовая система, а налоговое законодательство государств имело понятное и предсказуемое толкование. Никто не хочет оказаться в ситуации, когда нормы закона трактуются различными госорганами по-разному или внезапно изменяются.

Также инвесторы отмечают, что правительствам нужно отойти от жестких запретов на приезд иностранной квалифицированной рабочей силы и вкладывать собственные инвестиции в кадровый потенциал. В конкуренции за ПИИ будет иметь значение и то, какой уровень цифровизации имеет страна, обладает ли базовой IT-инфраструктурой.

Что повлияло на решение инвесторов вкладывать деньги в проекты в Казахстане в 2019–2021 годах



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

Какие факторы могут повлиять на решение инвестора вкладывать деньги в проекты в странах ЦА в ближайшие три года



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

Какие риски могут повлиять на инвестпривлекательность стран ЦА в ближайшие три года



Источник: Исследование инвестиционной привлекательности стран Центральной Азии, Ernst&Young

Масштабируй это

Какие страны выбирают казахстанские стартапы для выхода на международные рынки и какие инвестиции для этого нужно привлечь

Экспорт ИТ-услуг из Казахстана за первое полугодие 2022 года составил \$3,2 млн. За весь прошлый год – в два раза больше, \$ 6,6 млн. «Курсив» поговорил с основателями пяти казахстанских b2b-стартапов, которые после тестирования гипотезы и запуска первых продаж в Казахстане сразу же пошли на глобальные рынки.

Ади ТУРКАЕВ

Индонезия

Стартап Clockster зарегистрирован в трех юрисдикциях: Казахстане, Сингапуре и Индонезии, и именно в Джакарте расположен головной офис. В Индонезии у Clockster более 230 компаний-клиентов, больше только на родине, в Казахстане, где клиентов больше полутысячи.

Продукт этого b2b-стартапа – HRM-система для управления рабочим персоналом (HRM – human resource management). Казахстанские разработчики предоставляют компаниям-клиентам пять инструментов – это учет рабочего времени, автоматизация расписаний, система коммуникаций (больничные, отгулы и т. д.), калькулятор учета посещаемости и начисления зарплаты и менеджер задач. Сервис состоит из мобильного приложения на iOS и Android и веб-приложения. Кроме того, предприниматели продают клиентам терминалы с распознаванием лиц.

К созданию Clockster, рассказывает CEO и сооснователь стартапа **Ержан Рыскалиев**, команду разработчиков подтолкнул частный заказ от компании Americana Food (представляет бренды KFC, Hardee's, Costa Coffee и PizzaHut в Казахстане). Заказчик нуждался в системе для автоматизации учета рабочего времени сотрудников с почасовой оплатой. На базе этого решения и появился стартап Clockster, который в дальнейшем предложил новый продукт другим участникам рынка, и сейчас среди казахстанских клиентов стартапа – отель Ritz-Carlton, сети бытовой техники и электроники «Мечта» и «Технодом», Банк Хоум Кредит, компания – производитель фосфорсодержащей продукции «Казфосфат» и другие.

Clockster несколько раз привлекал инвестиции: \$100 тыс. английских инвестиций в 2017 году, еще \$240 тыс. на следующий год от казахстанско-американского фонда ABC-i2BF Seed Fund и бизнес-ангела **Олжаса Жиенкулова**. В том же 2018 году стартап зарегистрировался в Сингапуре, чтобы иметь комфортные условия для привлечения иностранных инвестиций в будущем.

В 2020 году Clockster получает \$750 тыс. от лид-инвестора международного венчурного фонда Quest Ventures, польского Slice of Future и бизнес-ангела **Талгата Исмаиля**. Еще через год американский фонд 500 Global вложил в Clockster \$450 тыс.

Лид-инвестор обычно принимает активное участие в работе компании, в которую вложил средства, и может ставить условия, на которых он инвестирует. Именно лид-инвестор подтолкнул Clockster к экспансии в Индонезию. «Главным требованием сингапурского Quest Ventures был пункт о том, что масштабирование должно идти в сторону Юго-Восточной Азии. Они понимали, что в Казахстане их инвестиции не окупятся. Мы изучили рынки и поняли, что Индонезия с 282 млн населения и развитым ИТ-рынком подходит», – прокомментировал CEO и сооснователь стартапа Ержан Рыскалиев.

Сегодня в Clockster работают 34 сотрудника – это и казахстанцы, и иностранные граждане. Серверы компании расположены в Казахстане и Индонезии. В 2020 году выручка стартапа составила \$200 тыс., в 2021 году – \$320 тыс., однако на окупаемость предприниматели пока не вышли.



Фото: Shutterstock/artcollage

«Если заниматься только продажами, то окупаемость начнется через три-четыре месяца. Но сейчас мы увеличиваем штат, инвестируем в развитие технологий, маркетинг и другое, поэтому уходим в минус. Как стартапу, нацеленному на рост, нам нужны инвестиции, которые позволят быстро расти. В Индонезии мы растем на 10% каждый месяц», – пояснил Рыскалиев.

В ближайшей три года стартап планирует привлечение новых инвестиций и выход на рынки других стран Юго-Восточной Азии. Стоит отметить, что уже сейчас география продаж Clockster – это 30 стран.

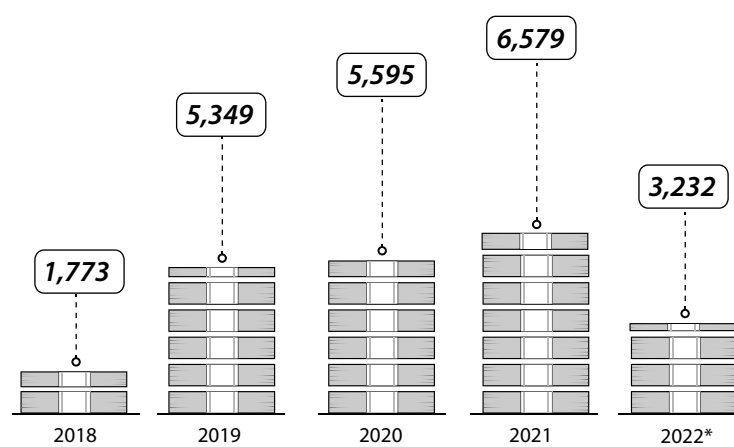
США

Покинув пост IT-директора VI Innovations, 36-летний **Амирхан Омаров** запустил в 2020 году стартап Smart Parking. Стартап разработал автоматизированную умную парковку с системой распознавания номеров, расчетом стоимости стоянки без талонов и операторов. Оплата проходит через паркоматы, мобильные платежи или QR. В Казахстане софт установлен в 40 ТРЦ, среди которых Car City, Globus, Promenad, в бизнес-центрах, а также используется в ЖК и на территории складов.

Первоначальные планы создателя Smart Parking предполагали быстрое масштабирование в 150 странах, но пока стартап работает только в 15. Главный фокус компании направлен на рынок парковок в США, где стартап зарегистрирован под названием Parqoe. Компания продает софт и сервис в Чикаго, Нью-Йорке, Хьюстоне, Далласе, Вашингтоне и Майами. Несмотря на высокую конкуренцию и развитые технологические решения на американском рынке авторпарковок, Амирхану Омарову удалось найти клиентов – самых первых он привлек на выставках недвижимости. Сегодня софтом в США пользуются 15 компаний по управлению парковками.

Штат казахстанского стартапа – 150 человек. «В Чикаго у нас работают два казахстанца и один американец, в Далласе – два американца и один узбекистанец, который запускал наш продукт в Ташкенте. Софт полностью разрабатывается и поддерживается в Казахстане. Нам нужны казахстанцы в США, они хорошо знают продукт и хорошо коммуницируют с головным офисом

Экспорт информационных услуг из РК, \$ млн



* Данные за первое полугодие. Источник: НБ РК

в Алматы. Американцы нужны, чтобы открывать двери к американским бизнесменам. Месяц назад мы подключили восьмиэтажную парковку в центре Чикаго», – рассказал Амирхан Омаров.

В запуск стартапа фаундер вложил собственные накопления (на сегодня эта сумма достигла \$500 тыс.). В 2021 году стартап взял кредит в БЦК – \$150 тыс. Кроме того, выиграл конкурс на \$50 тыс. по программе в Astana Hub. В 2022 году перед выходом в США стартап привлек \$3 млн, лид-инвестором в этом раунде выступили кипрский фонд EAG Group и ряд розничных венчурных инвесторов из РК, Канады и США.

В 2021 году Smart Parking / Parqoe вырос в 7 раз, его выручка составила \$700 тыс., в 2022-м финансовом году увеличилась до \$3 млн.

Следующий раунд по привлечению инвестиций Амирхан Омаров планирует в 2023 году. «Фокус будет на американских инвесторах, для дальнейшего роста нам нужно \$8–10 млн. При этом вся разработка и управление софтом останутся в Казахстане», – отметил фаундер.

Кроме США Smart Parking работает в Швейцарии, Германии, Польше, Катаре, Турции, ОАЭ, Вьетнаме, Индонезии, Монголии и странах ЦА. В портфеле сделок у США сейчас 15%, через полгода планируется увеличить этот показатель до 50%.

Европейские страны

Весной 2022 года стартап ClickLog планировал привлечь инвестиции в 500 тыс. евро и

чали, и цикл продаж может приходиться до года. Второй канал – поиск корпоративных инноваций через акселераторы. Так мы зашли в Plug and Play и нашли французскую FM Logistic», – вспоминает Камил Каримов.

С учетом собственных средств на стартап затрачено около 150 тыс. евро. В них входят 55 тыс. евро от европейского акселератора Startup Wise Guys, 5 млн тенге от Astana Hub и грант на 65 тыс. евро от польского инкубатора Poland Prize. Штат ClickLog составляет девять человек. Софт разработали и поддерживают казахстанские программисты. Также в Алматы находятся услуги по разработке и поддержке продукта.

В 2021 году выручка составила 20 тыс. евро, по итогам текущего года Камил Каримов планирует ее удвоение. «В первые два года мы почти ничего не заработали. Сейчас подходим к выручке для роста – 3 тыс. евро в месяц. Безубыточно начнем работать после подписания сделок с крупными клиентами. Готовимся к подписанию контракта с крупной польской компанией. В Европе нас уже узнают. Сейчас изучаем рынок США», – поделился планами Каримов.

Турция

Сооснователь стартапа ApartX **Канат Кельдибеков** в этом году переехал с командой в Турцию. А запустил стартап вместе с товарищем в 2020 году в Нур-Султане. Предприниматели сразу целились на глобальные рынки, но сначала протестировали гипотезу в Казахстане.

Стартап использует технологию IoT (интернет вещей) для автоматизации суточной аренды коммерческой недвижимости. Программисты разработали SaaS-платформу для управления недвижимостью при помощи софта, который подключается к чипу в дверном замке.

«Мы даем владельцам полный контроль над своей недвижимостью через мобильное приложение. Они видят, сколько раз заселились в их недвижимость. То есть алматинский владелец зарубежной недвижимости контролирует, сколько раз сдавалась квартира, не прибегая к данным управляющей компании», – пояснил Канат Кельдибеков.

На сегодняшний день клиенты стартапа – 250 управляющих компаний по арендной недви-

жимости в восьми городах Казахстана.

«В начале 2022 года мы релоцировались командой из пяти человек в Турцию. Арендвали виллу 450 кв. м, в которой живем и работаем. В Турции тепло, это большой туристический рынок, а наши клиенты – компании, занимающиеся инвестициями в апарт-отели», – сказал Канат Кельдибеков.

За все время фаундеры вложили в проект около \$50 тыс. собственных средств. Деньги пошли на разработку продукта, изучение и технический анализ иностранных рынков. В 2020–2021 годах в стартап инвестировали два венчурных фонда: Quest Ventures – \$50 тыс. и \$80 тыс. – Activat.

С момента запуска стартап вырос в 16 раз. Подключено 1200 квартир, зафиксировано 150 тыс. бронирований (сколько раз квартира сдавалась в аренду), у сервиса 36 тыс. пользователей. В Турции у стартапа уже есть два клиента из числа крупных девелоперов, строящих апарт-отели. До апреля 2022 года стартап работал за счет инвестиций, сейчас вышел на стадию безубыточности. Выручка за 2021 год составила \$60 тыс. в текущем году планируется ее увеличить до \$150 тыс.

«Мы сейчас только пилюрируем турецкий рынок. Иностранному бизнесу здесь сложно налаживать коммуникации с местными. Поэтому мы ищем местного партнера, через которого будем работать. Это нормальная практика. Тем более что мы стартап с новым продуктом, а не классический бизнес», – поделился Канат Кельдибеков.

Следующий раунд инвестиций ApartX планирует объявить после окончания тестирования бизнес-модели в Турции.

США и страны Европы

Казахстанский стартап WebTotem разрабатывает и продает софт по кибербезопасности в секторах b2b и b2g. В Казахстане и Кыргызстане стартап работает с государственными организациями, а за рубежом – с частными компаниями. Основатель и CEO стартапа – **Олжас Сатиев**. Разработка софта и развитие стартапа начались в 2017 году внутри ОЮЛ TSARKA (Центр анализа и расследования кибератак). Через два года стартап, как и планировал, вышел на глобальные рынки.

За рубежом компания зарегистрирована в Эстонии, Польше и США, а софт продает более чем в 20 странах. Количество иностранных клиентов – около 8 тыс., большинство из которых – в США и Европе. Сумма экспорта услуг составляет более полумиллиона долларов. Как стартап, который выбрал стратегию бустстринга, WebTotem вкладывает всю прибыль в развитие и рост, не привлекая внешнее финансирование.

Стартап запускался на инвестиции учредителя TSARKA в \$300 тыс., а также на грант в \$200 тыс. от Startup Wise Guys и польского акселератора в 2019 году. На следующий год WebTotem первым из казахстанских стартапов получил номинацию в сфере Security + Privacy на одной из крупнейших технологических конференций в мире TechCrunch Disrupt.

«Это добавило доверия в общении с американскими компаниями, но все равно они не всегда доверяют стартапам из Казахстана в области кибербезопасности. Несколько сделок сорвалось из-за этого. Поэтому мы или работаем через дистрибьюторов, или стараемся продавать себя как прибалтийская или польская компания», – объяснил Олжас Сатиев.

Вся команда разработчиков WebTotem находится в Казахстане. Но облачные серверы находятся за рубежом, это стандартные требования законодательства стран. В Эстонии, США и Польше работают по одному-два человека, которые знают местную культуру и языки.

В 2023 году основатели планируют продажи на более чем \$1 млн в год.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Не выходи из комнаты

Как работают алматинские сервисы доставки продуктов

В 2022 году, по данным Glovo, казахстанцы стали заказывать с помощью их сервиса доставку из магазинов вдвое чаще. Спрос рождает предложение: в минувшие выходные в Алматы заработал новый онлайн-супермаркет Airba Fresh. «Курсив» протестировал сервисы доставки продуктов, чтобы узнать, где самые быстрые курьеры и самые лояльные к клиентам сборщики заказов.

Анастасия МАРКОВА

Восемь курьеров в час

В Алматы работает примерно два десятка сервисов доставки продуктов. Новый игрок, Airba Fresh, уверен, что места на рынке пока хватает всем. «Мы не планируем отъезжать до рынка у наших конкурентов. Мы будем делать фокус на том, чтобы люди поняли, насколько это удобно – не ходить самим на рынок или в магазин, а получить все в одном месте онлайн», – комментирует управляющий директор только открывшегося онлайн-супермаркета Airba Fresh Руслан Рыжонков.

Удобство онлайн-доставки продуктов «Курсив» решил оценить самостоятельно, сравнив сервисы по нескольким параметрам. В периметр нашего эксперимента попали восемь популярных сервисов, где возможна доставка при заказе до пяти тысяч тенге. Среди них: Wolt, Glovo, «Рядом», Arбуz, Magnum Go, Instashop, «Дастархан 24» и ForteFood. Мы не стали делать заказы в магазинах с ограниченным ассортиментом (фермерские, овощные или алкогольные).

Везде был заказан одинаковый набор продуктов для чаепития в офисе. В него вошли чай, печенье, молоко и фрукты. Ждать доставку слишком долго не хотелось – так и рабочий день может закончиться, поэтому скорость стала одним из ключевых критериев оценки.

В формате ultra-fast delivery (доставка до 20 минут) работают сервисы «Рядом» и Glovo (в том случае, если клиенту доступен заказ из Glovo Express, работающего в формате micro-fulfillment center). Glovo Express в районе офиса не оказалось, поэтому ультрарабыструю доставку мы проверили только у сервиса «Рядом». Там обещают, что принесут любой заказ за 15 минут. В нашем случае «Рядом» справился за 10 минут. Это уверенная победа в номинации «самая быстрая доставка», или «успеть донести вкусняшки, пока закипит вода в чайнике».

У сервиса «Рядом» собственные склады – dark store, доставка из каждого работает в районе 1,5 км. За счет небольшого расстояния курьеры пешком или на велосипедах успевают донести покупки за 15 мин.

Среднее время доставки Wolt и Glovo в нашем районе – 30–40 мин. Продукты из Wolt market и заказ из супермаркета Small через сервис Glovo в редакцию привезли за полчаса. Хотя расстояние доставки Wolt было в два раза больше, чем в Glovo, однако заказы доехали примерно за одно время.

За такое же время доехал и курьер Magnum express. Функция express (доставка за 45 минут) от Magnum доступна не во всех районах города. Это утверждение о доступности справедливо и для «Рядом», Wolt и Glovo, поэтому тем, кто живет не в зоне покрытия сервиса, придется свои продукты ждать несколько часов.

Из проверенных нами сервисов во всех районах Алматы работают Arбуz, Instashop, Magnum, dastarkhan24.kz и ForteFood, но все они доставляют продукты только в определенные временные интервалы в два-три часа. И ближайшее свободное окно для доставки может быть только через несколько часов. Например, обычная доставка Magnum (не express) работает в четыре временных окна. Поэтому чтобы получить продукты с 16:00 до 19:00, оформить заказ нужно не позднее 14:00.



При тестировании таких сервисов мы целенаправленно выбирали временные отрезки, в которые дороги более-менее разгружены, до наступления «часа пик». В указанные временные рамки уложились все сервисы.

В таком же, интервальном, формате доставки работает и новичок – Airba Fresh. Правда, протестировать сервис в первые четыре дня после открытия нам так и не удалось – из-за большого количества желающих доставку нужно было заказывать за день-два.

Доставим, но это не точно

Второй критерий в оценке сервисов доставки – качество продуктов. И здесь ни один сервис не подвел. Мы специально заказывали скоропортящиеся молочные продукты и фрукты, чтобы лично убедиться, в каком состоянии их привезут.

«В онлайн-доставке другие правила работы со сроками годности, нежели в обычных магазинах, – объясняет Руслан Рыжонков. – Мы устанавливаем у себя такие правила, согласно которым товар исчезает с витрины и становится недоступным для заказа за несколько дней до окончания его срока годности».

С критерием точности сбора заказа все оказалось не так радужно. В половине случаев собранный заказ не соответствовал изначальному: либо привезенный товар отсутствовал, либо был заменен. Так, например, вместо молока объемом 230 мл в Wolt положили бутылку объемом 0,8 л. Безусловно, вышло даже выгоднее, но если судить беспристрастно, товар все же был не тот. Собирайте корзины для покупателей могут и продавцы, и курьеры – в зависимости от правил супермаркета и условий сотрудничества с агрегатором. В некоторых случаях магазин просто получает заказ через агрегатор и доставляет его сам.

«Мы прописываем регламенты и инструкции (по сбору корзины), проговариваем их на летучках с сотрудниками ежедневно, делаем срезы по отзывам и проводим различные внутренние мониторинги», – рассказали в



Фото: Илья Ким

супермаркете Galmart (galmart TM) о своих способах борьбы с неточным сбором заказов.

Заодно мы проверили, учтут ли сервисы пожелания клиента, чуть выходящие за рамки обычной доставки. К каждому заказу в комментариях мы писали просьбу положить вместо килограмма фруктов всего пару штук – ведь когда хочешь просто перекусить бананом, целая связка не нужна. Это пожелание исполнили только Instashop, ForteFood и «Дастархан 24».

При онлайн-заказе чаще всего нельзя сделать заказ меньше, чем на килограмм фруктов или овощей. Из протестированных нами сервисом отличился ForteFood – там минимальный вес овощей и фруктов начинается от 200 граммов, и можно заказать всего пару яблок.

Сервисы могут ограничивать клиентов по весу или габаритам заказа в зависимости от способа доставки – многие курьеры из Glovo, Wolt, «Рядом» передвигаются по городу пешком или на велосипедах и основательную закупку физически не смогут донести или донести. Поэтому большие заказы лучше делать в крупных супермаркетах – они представлены в агрегаторах либо имеют собственную доставку.

Есть из чего выбрать?

Список магазинов, доступных для заказа, в агрегаторах в течение дня может меняться. Например, оформление заказа через Glovo в супермаркете Small в обеденное время было недоступно, поэтому заказ мы оформили позже. На момент подготовки материала в нашем районе было доступно по 10 магазинов с продуктами в Glovo и Wolt, восемь – в Instashop и около 20 – в ForteFood.

«В определенный период времени, например, когда у нас один продавец в зале, мы не включаем программу (онлайн-доставка через агрегатор). Когда в зале работают два продавца и невысокая загрузка, мы выполняем и онлайн-заказы. Это делается для того, чтобы в первую очередь не страдали наши посетители», – объяснил директор сети минимаркетов Mix Market Сергей Языков.

По его словам, офлайн-ассортимент Mix Market отличается от того, что можно заказать через агрегатор. «В нашем случае не доставляется алкогольная продукция, сигареты, весовой товар и крупногабаритный товар – все, что больше килограмма или литра. Таковы наши условия работы с агрегатором».

Если говорить об ассортименте онлайн-супермаркетов и собственных магазинах агрегаторов, то самый разнообразный выбор у Arбуz (около 10 тыс. SKU). На его виртуальных полках можно найти даже личи и питахайю. Wolt market, Glovo express и «Рядом» работают в формате «магазина у дома». Поэтому ассортимент там скромнее – до 3 тыс. SKU. Самый небогатый выбор в Glovo express. Во время подготовки материала там было всего восемь видов колбасы, четыре вида сыра и четыре марки в категории «молоко и сливки». В то время как в Wolt market в категории «масло и сыр» было представлено 78 товаров, в категории «сосиски и колбасы» – 88 товаров и шесть марок в категории «молоко и сливки».

У новичка Airba Fresh около 4 тыс. SKU. «Мы нацелены не на количество, а на качество продуктов, поэтому пока работаем в таком формате», – сказали в компании.

Сравнили цены мы очень условно, поскольку ассортимент магазинов отличается. В категории «фрукты-овощи» есть лишь восемь абсолютно одинаковых товаров, которые продаются во всех пяти маркетах. Если составить корзину исключительно из этих продуктов, то самый выгодный вариант получился в сервисе Airba Fresh. Но при этом на некоторые товары цена в других магазинах может быть ниже.

Алкоголь и сигареты мы в офис не заказывали, но возможность сделать это проверили. В трех из восьми сервисов купить спиртное нельзя, остальные доставляют его только в указанное законом время и при предъявлении курьеру удостоверения. Заказать онлайн-доставку сигарет можно в dastarkhan24.kz, но только если попросить об этом в комментарии к заказу, так как на сайте такой функции нет.

Час расплаты

Оплатить свои покупки в большинстве сервисов можно как картой онлайн, так и на месте курьеру. Исключение составляет приложение Magnum Go, где доступна только одна онлайн-

оплата. А банковский маркетплейс Kaspi* предлагает вариант покупки продуктов в расрочку.

Стоимость доставки у каждого сервиса своя, но если прикинуть среднюю по рынку, – это примерно 700 тенге, а минимальная сумма заказа для бесплатной доставки начинается от пяти тысяч. Руслан Рыжонков объяснил, с чем это связано: «Минимальный чек, который мы установили (7 тыс. тенге для бесплатной доставки), вполне разумный. Мы хотим заменить людям еженедельный поход в магазин. И если люди делают заказ у нас в том объеме, в котором они обычно закупаются в магазине, то доставка для них будет бесплатной».

В Airba Fresh отметили, что не зарабатывают непосредственно на процессе доставке (700 тенге за заказ до 7 тыс.). «Это некий инструмент отсеки маленьких заказов. Мы не хотим закрывать нашим клиентам возможность делать небольшие покупки, но оплата доставки – это наша попытка донести до клиента, что мы готовы возить ваши маленькие заказы, но компенсируйте нам в этом случае хотя бы небольшую часть стоимости. Если заказы большие, то там не нужно компенсировать, мы это сделаем за счет других источников», – говорит Рыжонков.

«Если посмотреть на общую стоимость заказа, то большая часть суммы отдается магазинам, а часть оставшейся суммы – это доход курьера. Если вычесть из этой суммы другие статьи расходов, такие как затраты на эквайринг и IT, цифра получится отрицательной. Это обычная ситуация на рынке доставки. Бизнес становится прибыльным только через 3–5 лет», – прокомментировали в Glovo.

Средний чек доставки в разных сервисах отличается. Если в Glovo это 5 тыс. тенге, то в ForteFood – в два раза больше, 11 тыс. тенге. «В каждом сегменте наших партнеров он значительно отличается в зависимости от ассортимента магазина. В крупных супермаркетах чек выше, в специализированных категориях понижее», – сказали в ForteFood. Назвать состав средней продуктовой корзины сервисы доставки затрудняются, так как от заказа к заказу она может значительно разниться. Однако товаров в такой средней корзине становится все больше.

*Маркетплейс Kaspi не тестировался, так как самым популярным продавцом в категории «продукты питания» в нем является Magnum, приложение которого было протестировано отдельно. В остальных магазинах, представленных на площадке, нет широкого выбора всех необходимых для эксперимента продуктов.

В какое время работает доставка	Сколько времени прошло с момента заказа до доставки	Доставка по всему городу	Стоимость доставки	Минимальная сумма доставки	Есть ли ограничения по габаритам, количеству товара?	Доставляют ли алкоголь/сигареты?	Возможно ли купить фрукты или овощи поштучно?	Все ли верно доставили?
Wolt 9:00 – 2:00*	28 минут	✗	в среднем от 700 тенге** От 7 000 доставка бесплатная	2 500 тенге***	15 кг максимум	✗ ✗	✗	★★★★☆
Glovo Круглосуточно*	30 минут	✗	в среднем от 490 тенге**	2 000 тенге***	8 кг максимум (для некоторых супермаркетов)	✗ ✗	✗ (кроме бананов)	★★★★
arбуz С 7:00 до 23:00	3 часа 45 минут	✓	700 тенге От 8 000 тенге бесплатная	✗	20 кг максимум****	✗ ✗	✗	★★★★
instashop 10:00 – 23:00*	5 часов	✓	500 тенге**	5 000 тенге**	✗	✗ ✗	✓	★★★★☆
magnum GO 9:00 – 22:00	33 минуты	✓ но Magnum express работает не везде	Magnum express – бесплатно. Обычная – 700 тенге, от 6 000 – бесплатно	4 000 тенге 1 000 тенге – для express-доставки	✗	✗ ✗	✗	★★★★
рядом 8:00 – 23:00	10 минут	✗	Бесплатно	✗	20 кг	✗ ✗	✗	★★★★
Da's market Круглосуточно	2 часа 50 минут	✓	500 тенге** Бесплатная доставка от 20 000 тенге	3 000 тенге	✗	✗ ✗	✓	★★★★☆
ForteFood 10:00 – 22:00*	3 часа 50 минут	✓	700 тенге** От 5 000 – бесплатно	3 000 тенге	30 кг	✗ ✗	✓	★★★★☆

* Время доставки агрегаторов зависит от конкретного района и выбранного супермаркета.

** Стоимость доставки зависит от расстояния.

*** Для некоторых супермаркетов минимальная сумма доставки может меняться.

**** Максимальный вес одного товара, который можно добавить в один заказ. При этом количество товаров в корзине не ограничивается.

Китайские автобренды наращивают долю на рынке РК



Фото: Илья Кит

> стр. 1

Именно с этих моделей Chery стартовал в Казахстане в декабре 2021-го. В этом году добавились версии Tiggo 4 и 4 Pro в трех комплектациях (продано 286 штук), внедорожники Tiggo 8 и 8 Pro Max (97 штук). Минимальная цена на Chery зафиксирована на уровне 10,3 млн тенге, стоимость премиального варианта 8 Pro Max – 18,9 млн тенге.

Официальным дистрибьютором бренда в Казахстане выступает компания «Астана Моторс». Развитие дилерской сети она начала с Алматы и Астаны, затем центры появились в Уральске, Шымкенте, Атырау, Актау, Актобе, Костаная, Караганде, Павлодаре. В 2023 году сеть расширится на 17 городов республики.

«Уровень продаж к настоящему моменту уже значительно превысил наши оптимистичные прогнозы на этот год. Так, запланированный казахстанским дистрибьютором годовой объем продаж на уровне 1620 автомобилей был полностью выполнен в августе. На конец октября перевыполнение плана составляет 192%. Ключевыми факторами столь динамичного вхождения бренда на казахстанский рынок являются наличие популярных моделей Chery у дилеров на фоне возникшего дефицита автомобилей и оптимальное соотношение цены и качества», – прокомментировали удачный выход Chery на казахстанский рынок специалисты пресс-службы КМК «Астана Моторс».

Планы компании – до конца года продать 4 тыс. авто, а в 2023-м нарастить продажи Chery еще в 2,5 раза, до 10 тыс. машин, и подняться выше в рейтинге самых продаваемых в Казахстане автобрендов.

Naval

«Астана Моторс» выступает и официальным представителем бренда Naval от китайского автогиганта Great Wall Motor. Продвижением и продажами авто данной марки занимается «дочка» «Астана Моторс» Naval Motor Kazakhstan. У последней уже выстроена дилерская сеть во всех мегаполисах и областных центрах Казахстана. Сейчас автомобили Naval готовы предложить 17 автосалонов, в следующем году их число планируется увеличить до 21.

В наличии четыре модели кроссоверов – Naval Jolion, Dargo, F7 и F7X. По предзаказу привезут Naval H6 или семиместный H9. До конца ноября в казахстанских автосалонах обещают выставить новый пикап POER, анонсирована презентация пятиметрового внедорожника Tank 500.

Бренд представлен в Казахстане с апреля 2021 года. За девять месяцев этого года покупатели забрали из автосалонов 699 автомобилей Naval. Это на 2% меньше, чем в прошлом году. Бестселлером продаж стал пятидверный универсал F7.

Незначительное снижение представители «Астана Моторс» объясняют сокращением поставок автомобилей Naval российской сборки с завода в Тульской области на фоне укрепления рубля по отношению к тенге. Такая ситуация негативно повлияла на ценообразование и стала причиной удорожания именно тех марок Naval, которые импортируются из РФ.

«Начиная с сентября этого года была налажена логистика по поставкам автомобилей данного бренда в Казахстан напрямую из Китая. Это позволит нарастить объемы поставок и, соответственно, продаж в ближайшие месяцы. Благодаря прямым поставкам из КНР мы ожидаем, что уже в конце этого года лидером в модельном ряду станет Naval Jolion. Этому будет способствовать его конкурентная стоимость», – сообщили в пресс-службе компании-дистрибьютора.

До конца этого года компания надеется продать 1,3 тыс. автомобилей Naval, а в следующем году – уже 10 тыс. таких кроссоверов.

Changan

Третий китайский бренд, который в Казахстане будет курировать «Астана Моторс», пока не вошел в авторейтинги. Changan дебютировал только в конце сентября на презентации в Алматы. Представлено три модели кроссоверов – компактный CS35 PLUS, чуть более мощный CS75FL и премиальный UNI-K.

До конца года дистрибьютор намерен открыть дилерские центры в Астане, Атырау, Караганде, Костаная, Павлодаре, Уральске, Усть-Каменогорске, Шымкенте. Через год специализированные салоны должны появиться еще в восьми областных центрах страны.

Jac

Единственный китайский бренд с долгой историей присутствия в Казахстане – Jac, который собирают на автозаводе «СарыаркаАвтоПром». Местная сборка заметно влияет на ценообразование китайских авто, сделанных в Казахстане.

Городской кроссовер JAC S3 казахстанской сборки реализуется по самой низкой относительно остальных «китайцев» цене – 8,5 млн тенге. В линейке также присутствуют технологичный лифтбек J7, кроссоверы S3 Pro, S5 и S7, пикап T6.

Казахстанский дистрибьютор JAC – Allur Auto – единственный, кто предлагает рынку «китайца» с электродвигателем – это модель JAC iEV7s.

За девять месяцев 2022 года в Казахстане продано чуть больше двух тысяч различных моделей JAC (+10,7% к прошлому году). По данным АКАБ, легковушки этой марки занимают седьмое место в топ-10 самых продаваемых брендов в стране.

Еще 1,4 тыс. JAC казахстанской сборки ушло на экспорт, в общем показателе автопродаж из Ка-

захстана за рубеж JAC занимает около 20%.

EXEED

Премиальный суббренд Chery, EXEED, вышел на рынок Казахстана в мае этого года. Официальным представителем стала дочерняя компания Orbis Auto, Auto Prime Kazakhstan. Менее чем за полгода официальные автоцентры открылись в трех мегаполисах, Караганде, Костаная, Атырау и Актобе. Модельный ряд EXEED представлен четырьмя кроссоверами – от компактного LX, авто среднего размера TXL, TXL 2.0 до полноразмерного VX. Цены колеблются от 15 до 22 млн тенге.

За май – сентябрь этого года дилеры продали 911 единиц авто этой марки, а к 1 ноября их число увеличилось до 1 тыс. штук.

«Мы оцениваем данный результат как один из успешных кейсов группы компании Orbis. За очень короткие сроки EXEED вошел в топ-10 самых продаваемых автомобильных марок в РК, а продажи менее чем за полгода достигли отметки в 1 тыс. штук. А ведь такой план по продажам у нас был намечен по итогам 12 месяцев», – отметила в интервью «Курсиву» генеральный директор автомобильной группы Orbis Auto Динара Искакова.

По словам руководителя компании-дистрибьютора, до конца года Orbis планирует удвоить этот показатель и закрыть 2022 год с результатом в 2 тыс. штук. Планы на следующий год – довести годовой показатель до 5 тыс. проданных авто.

Geely

В середине октября компания Orbis Auto получила эксклюзивное право продавать на территории Казахстана автомобили еще одного китайского бренда – Geely. По договору с производителем – Geely Automobile International Corporation – поставки будут идти напрямую из Китая. На сайте официального дилера предлагаются пока только три модели кроссоверов: вместительный Coolray, гибридный Azkara и премиальный Tugella. Стоимость – от 11,9 до 18,5 млн тенге.

«Geely пять лет подряд самый продаваемый китайский бренд в КНР. Мы строим положительные прогнозы спроса на Geely в Казахстане. Вместе с тем стоит отметить, что конкуренция в последнее время ужесточается, многие китайские автопроизводители заходят на рынок, а сегменты SUV (внедорожники для города. – «Курсив») становятся более емкими», – считает Динара Искакова.

FAW

Дистрибьютор старшей китайской автомобилестроительной компании FAW в августе начал продажи в Казахстане не только коммерческих, но и легковых авто. Пока это только одна модель – кроссовер Bestune T77 в среднем ценовом сегменте (11,9 млн тенге). Судя по информации официального дилера – компании «Вираз», в перспективе пла-

нируются поставки на казахстанский рынок новых версий FAW.

Фактор скорости

Рост продаж китайских брендов на рынке Казахстана подтолкнул дефицит автомобилей европейских и японских марок, считают опрошенные «Курсивом» представители автобизнеса. По данным АКАБ, продажи Toyota в РК за девять месяцев 2022 года упали на 30%, Nissan – на 63%, Renault – на 48%, Subaru – на 43% (самые популярные модели первых трех брендов в РК поставлялись большей частью с российских заводов, которые остановили производство).

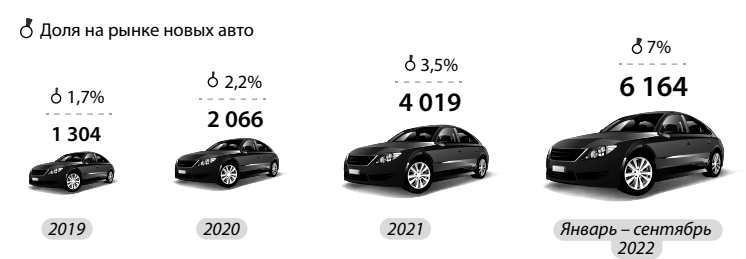
Среди других факторов роста – китайские бренды не снизили автопроизводство. Поднебесная смогла оперативно решить проблему с полупроводниками для автомобильной промышленности, поскольку сама эти полупроводники производит. «Кроме того, китайский автопром очень сильно вырос с точки зрения качества продукта. С помощью аналитики и различных исследований китайские производители выпускают продукт, максимально соответствующий требованиям современного покупателя. Также важно отметить, что компании из КНР сильно заинтересованы в казахстанском рынке. Они открывают здесь представительства, расширяют дилерские сети, предлагают новинки, локализируют производство. В общем, они намерены обосноваться на этом рынке всерьез и надолго», – высказывает свою точку зрения руководитель Orbis Auto Динара Искакова.

По мнению гендиректора Центра анализа и мониторинга авторыннка Казахстана (ЦАМА) Артура Мискаряна, китайские компании продолжают наращивать продажи в Казахстане. При этом Мискарян отмечает, что в Казахстане продаются автомобили не нижнего, а среднего ценового сегмента – именно они замещают вышедшие модели европейских и японских производителей. Недорогих «китайцев» на нашем рынке просто нет. «На внутреннем рынке КНР некоторые местные производители предлагают набор недорогих компактных моделей, которые в большинстве случаев представлены электромобилями – потребительский спрос на такую технику стимулируется со стороны государства. Как правило, модели такого класса не сертифицируются на рынках за пределами Китая в силу набора потребительских свойств, технических характеристик, а также требований по безопасности», – поясняет он.

В «Астана Моторс» уверены, что и в следующем году китайские бренды продолжат замещать европейские марки и отвоеуют еще большую долю рынка новых авто.

По прогнозам от Orbis Auto, доля продаж автобрендов из КНР в Казахстане до конца года не превысит 9%, а в 2023-м удельный вес китайских марок в общей статистике продаж может достигнуть 10–12%.

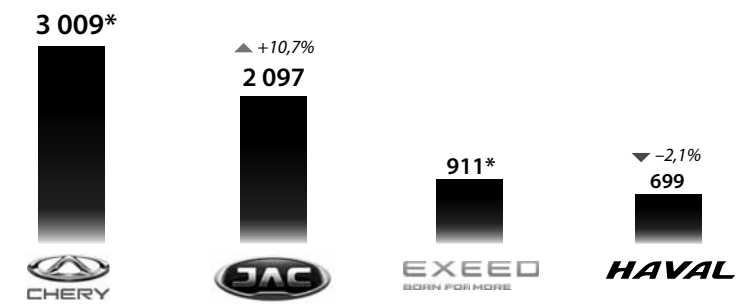
Продажи легковых китайских авто в Казахстане, штук



Источник: Ассоциация казахстанского автобизнеса

Продажи по брендам

Продажи за январь – сентябрь 2022 года, штук (динамика за аналогичный период 2021 года)



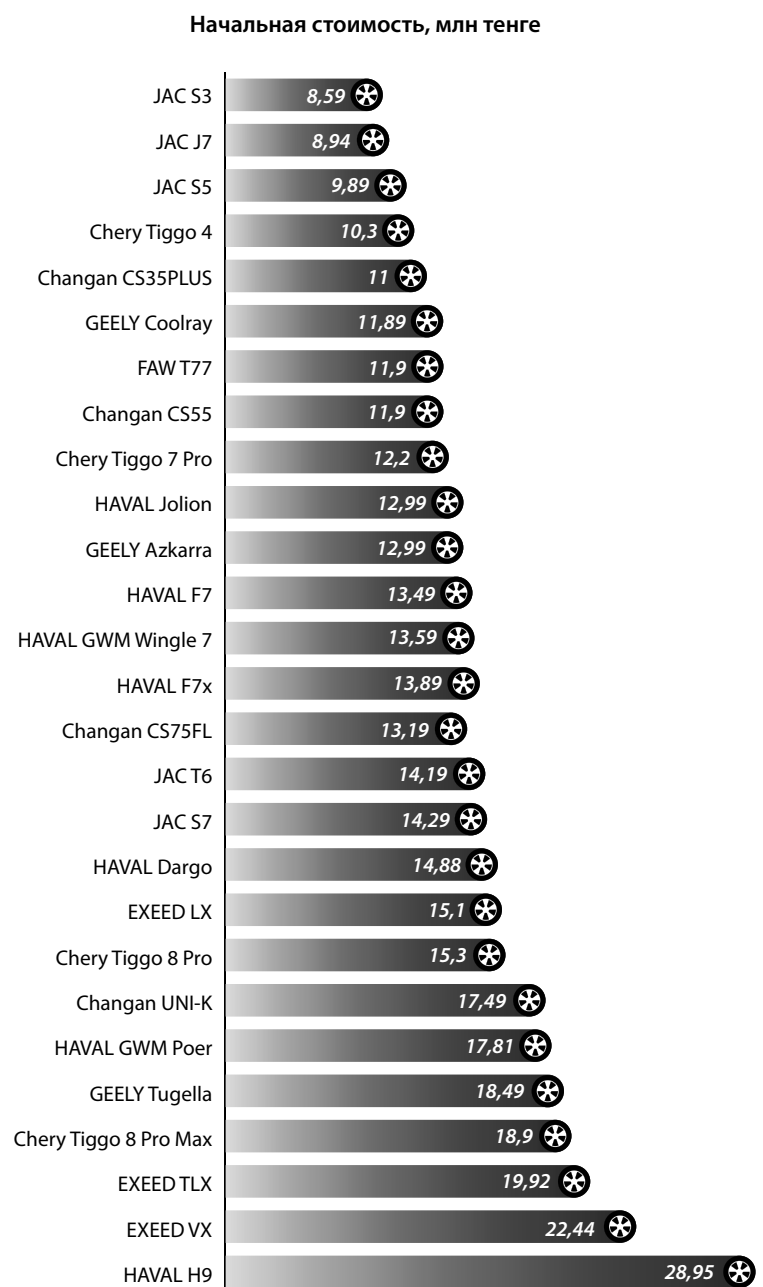
* Сравнение показателей продаж бренда Chery не приведено, так как старт продаж данного авто начался в конце 2021 года. Продажи автомобилей EXEED начались только в мае 2022 года.

Экспорт авто китайских брендов из Казахстана



Данные за январь – сентябрь 2022 года. Источник: Ассоциация казахстанского автобизнеса

Цены на легковые китайские авто в Казахстане



Данные указаны по минимальной стоимости. Источник: Центр анализа и мониторинга рынка РК, сайты дилерских центров

ИНДУСТРИЯ

На круглом столе во время **Almaty Creative Week** обсуждали, как экспортируются казахстанские фильмы и сериалы. «Курсив» узнал, кому и что мы продаем, по какой цене и из-за чего приходится отказываться от продажи казахстанского киноконента на международный рынок.

Галия БАЙЖАНОВА

Права на показ «Ласкового безразличия мира» Адильхана Ержанова, которые купила немецкая Beta Cinema, стали новой точкой отсчета в экспорте современного казахстанского киноконента. Его приобретают и международные дистрибуторские компании, такие как Beta Cinema, и различные стриминговые платформы. Среди последних основные закупщики пока россияне: крупная онлайн-платформа start.ru заключила сделку с Salem Social Media и купила у них Sheker, молодежный сериал о наркодилерах. Регулярно обновляет свою «казахскую» линейку и популярный интернет-сервис «Кинопоиск», у которого все чаще выходит работы казахстанских режиссеров. Покупает этот сервис не только авторские ленты, показанные на фестивалях класса А, но и популярные отечественные комедии. Проявляют интерес к кино made in Kazakhstan и западные стриминги – например, северо-американский MHz Networks купил права на самую известную драму Адильхана Ержанова «Черный, черный человек». Этот степной нуар после перемонтажа американские зрители увидели как трехсерийный мини-сериал.

За сколько покупают?

Южная Корея, Европа, США – число желающих пополнить ряды стран-закупщиков растет вместе с фестивальными успехами отечественных кинематографистов. Salem Social Media получила «экспортные» предложения после того, как веб-сериал Sheker вошел в конкурсный отбор лучшего европейского фестиваля сериалов во французских Каннах – Canneseries, а затем победил в корейском Пусане на Asia Contents Awards в категории Best Short-form/Web Drama и на специализированном немецком фестивале Die Seriele в городе Гисен, завоевав там награду в номинации «Лучшее музыкальное оформление» (Best sound design).

«На своем примере мы поняли, что казахстанский контент конкурентоспособен и на иностранных рынках тоже, – говорит генеральный продюсер Salem Social Media Куат Садыков. – Когда мы два года назад начали



Кадр из фильма Sheker

снимать Sheker с молодым режиссером Айторе Жолдаскали, мы думали, что делаем локальный продукт для Астаны и Алматы, которые страдают от закладчиков и юных наркокурьеров. Но когда сериал появился в сети, мы узнали, что его смотрят не только

Фестивальное кино из Казахстана – самая экспортная статья

Флагман экспортных продаж – фильмы известных казахстанских режиссеров, работающих в сегменте авторского фестивального кино. Правда, рекордсмен

во всех казахстанских городах, но и во всем СНГ. Теперь мы продали его на start.ru, и он стабильно держится у них в топ-20. И это при том, что сами россияне делают достаточно качественный контент на любой вкус».

По условиям контракта с российской онлайн-платформой Адильхана Ержанова «Черный, черный человек». Генпродюсер лишь отметил, что она «хорошая и окупилась потраченный на сериал бюджет». Ранее экс-директор компании Александр Аксютин в интервью «Курсиву» рассказывал, что в среднем одна 15–20-минутная серия 12-серийного веб-сериала стоит 2,5 млн тенге (на тот момент это \$5,8 тыс. долларов). Если учесть, что первый сезон Sheker состоял из восьми эпизодов, а второй из 12, то сумма сделки, вероятно, составляет около 50 млн тенге за оба сезона. Даже по текущему курсу это больше \$100 тыс.

По словам Куата Садыкова, сейчас компания ведет работу не только с российскими стримингами, но и с известными мировыми компаниями – такими, как американский масс-медиа-конгломерат Paramount. Недавно продюсерский центр Epicentrum и Salem Social Media делали совместный workshop, где авторы питчили свои будущие проекты. Один из них – мультфильм про маленькую девочку, сценарий к которому написала **Мадина Еликбаева** – заинтересовал канал Nickelodeon (это часть Paramount Global).

здесь только один – Адильхан Ержанов. Его малобюджетные драмы, снятые за \$50–100 тыс., дважды в год показывают на крупнейших кинофестивалях класса А. И именно фестивальные площадки являются лучшей платформой для международных продаж. Права на показ драмы «Ласковое безразличие мира», участвовавшей в Канском фестивале 2018 года, продали за 70 тыс. евро (при этом бюджет картины составил \$50 тыс., то есть она окупилась себя и даже немного заработала). По словам **Серика Абишева**, продюсера всех проектов Ержанова, это не финальная сумма. Согласно договору, компания Beta Cinema, которая приобрела права на эту ленту, дополнительно вложила в ее продвижение 150 тыс. евро. Когда Beta Cinema окупит вложенные средства, возможно, продюсеры «Безразличия» заработают еще.

На вопрос, готовы ли авторы к такому долговому возврату инвестиций, Серик Абишев философски замечает, что продавать фестивальные кино – задача не из легких. Но если ограничиваться только казахстанским рынком, то эти деньги могут вообще никогда не вернуться. «Совсем недавно в отечественном прокате был наш «Голоф». Увы, мы не отбили даже денег, которые потратили на пиар», – делится он.

Другой успешный кейс Ержанова – это нашумевший «Черный, черный человек», поддержанный коллегами, критиками авторитетных изданий и киноинфлюенсерами. По словам Абишева, этот фильм был продан на стриминг – российский «Кинопоиск» и американский MHz Networks и уже почти окупился, но пока еще не заработал.

Для продаж на стриминги по премиум-цене необходимо как минимум громкое имя, рассказывает Абишев. Большинству производителей тот же «Кинопоиск» платит весьма символические деньги. «Оценка кино это такой же процесс, что и оценка, например, недвижимости, – объясняет продюсер. – Для одной категории товаров одна цена, для второй – другая. То есть за авторскую ленту предложат одну цену, за блокбастер уже другую, и там сумма будет на порядок выше. За казахстанский контент, который будут показывать только на территории Казахстана год или два, предлагается в среднем от \$500 до \$3 тыс., за успешный блокбастер, на который придет большая аудитория, могут предложить от \$10 тыс.».



Кадр из фильма «Ласковое безразличие мира»

В то же время продать на стриминговый сервис, похоже, легче, чем заключить сделку с мировой дистрибуторской компанией. «Да, конкурсы кинофестивалей класса А вызывают определенный интерес к нашим работам, но это не обязательно заканчивается продажей, – говорит Серик Абишев. – Этот процесс похож на рыбалку – вроде клюют, но пока сверхкрупным уловом мы похвастаться не можем. Понятное дело, тот же Wild Bunch купит лучше проект с **Томом Крузом** или **Брэдом Питтом**, а не наш фильм с **Куандыком Дюсембаевым** в главной роли».

Находим покупателей, но не продаем

Общая проблема всех продюсеров, работающих через Государственный центр поддержки национального кино РК: фильмы, сделанные с госучастием, невозможно продать за рубеж, даже если иностранная сторона готова их купить. Причина в том, что по закону о кинематографии РК местные производители контента (частные кинокомпании и продакшн-студии) не имеют исключительных прав на свое детище.

Глава компании Golden Map Media, продюсер **Максим Акбаров**, описал ситуацию на собственном примере. После того как один из его проектов, драма «Братья» **Дархана Тулегенова**, был показан на немецком кинофестивале Oldenburg International Film Festival и получил там приз Spirit of Cinema («Дух кино»), лентой заинтересовались дистрибуторы из Северной Америки и Европы. Но оказалось, что напрямую продавать эту картину сами авторы не могут. «Абсолютно все международные компании, будь то американские или европейские,

работают только с теми, у кого есть исключительные права на фильм, выданные как минимум на семь лет, – поясняет Акбаров. – С другими правообладателями, имеющими неисключительные права – как мы, они никаких сделок не совершают, ведь такие договоры несут для них риски, поскольку первоначальный бенедфициар может в любой момент просто аннулировать эту сделку». Максим Акбаров рассказывает, что предлагал заключить контракт напрямую, написал письмо о желании приобрести картину в Министерство культуры. «На что получили ответ, что «мы тоже очень хотим продать это кино, но мы не можем это разрешить, поскольку в законе это не прописано, делать это мы не имеем права». Окей, но мы ведь не просим, чтобы деньги шли нам лично в карман, в любом случае, это государственные деньги и зарабатывать будет, в первую очередь, государство, так почему бы властям не внести соответствующую поправку в закон? Мы даже не настаиваем на том, чтобы в будущем исключительные права были переданы именно продакшн-студии, пусть это будут дистрибуторские компании (хотя логичнее было бы передать права непосредственным производителям), но пусть наши фильмы продаются! Я ведь делаю кино не для того, чтобы оно потом лежало на полке! Да и мы все хотим зарабатывать не на производстве кино, а на его продаже на разные рынки. Почему мы отказываемся от такого шанса, тем более что для авторских лент это единственная возможность самокупиться, – для меня загадка», – удивляется Акбаров.

Сам продюсер снял вместе с Госцентром уже две картины: «Алга» **Ернара Нурғалиева**

(преьера этой спортивной драмы состоялась осенью этого года) и «Братья» **Дархана Тулегенова** (прокат этой дебютной киноленты стартует в январе 2023-го), в работе у него еще три проекта: «Шулама» **Айторе Жолдаскали**, «Гости» **Дархана Тулегенова** и «Носорог» **Адильхана Ержанова**. «Время, когда казахстанское кино было интересно только казахстанцам, давно прошло. Сейчас мы нужны миру, а нам нужны другие рынки», – заключает он.

По мнению продюсеров, продажа киноконента за рубеж – вопрос не только возврата бюджетных денег в казну, но и странового и внутреннего пиара. «Это мощный идеологический инструмент, который положительно повлияет как на восприятие местной аудиторией лент, сделанных соотечественниками, так и на индустрию в целом», – единодушно утверждают они. Известный казахстанский продюсер **Игорь Цай**, постоянно работающий с **Тимуром Бекмамбетовым**, считает, что появление казахстанских картин на иностранных площадках повысит мотивацию авторов и стимулирует создание большого количества отличных жанровых фильмов: триллеров, хорроров, экшенов, детективов и так далее. «Для Казахстана это будет шанс производить не только комедии, – уверен Игорь Цай. – Комедийные продукты в подавляющем большинстве своем это сугубо локальный контент, это не только у нас, так по всему миру. Поэтому, чтобы выходить на международный рынок, нужно делать кино в других жанрах».

Следствие проблем с продажей отечественных фильмов за границу – местные кинопроизводители не могут использовать такой популярный и эффективный инструмент, как предпродажи. «Это стандартная мировая практика, которая позволяет снизить количество кеша, требуемого для производства, – рассказывает Цай. – К примеру, бюджет проекта может составлять \$75 млн долларов, но кешем нужно вложить только \$10 млн, все остальные деньги приносит продажа прав на будущую ленту на разные территории. Это делается не только ради получения денег и снижения затрат, но и в качестве маркетингового исследования – продюсер изучает возможную прибыль». Если интереса к картине нет, то и тратить на нее \$75 млн, скорее всего, не стоит или есть смысл обойтись меньшей суммой.

Объявления

● ТОО «Мадияр МБ», БИН 030740017400, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Астана, р-н Сарыарка, ул. Сулуколь, д. 3.
● ТОО «Айуа Строй», БИН 190540029082, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Айнабулак, д. 2, д. 40, кв. 53. Тел. +7 701 713 98 47.
● ТОО «Право на защиту», БИН 190140025510, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, кв. (офис) 1.

● ТОО «Кофе-центр», БИН 160740003992, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Хаджи Мукана, д. 10, кв. (офис) 54. Тел. +7 701 740 09 43.
● Филиал акционерного общества Tiryaki Agro Gida Sanayi Ve Ticaret Anonim Sirketi в Республике Казахстан, БИН 210741005926, настоящим сообщает об утере положения о филиале от 17.06.2021 и просит считать его недействительным.
● ТОО «Посейдон Групп», БИН 190640032521, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Алатауский р-н, мкр. Карасу, д. 33, кв. 3.
● ТОО «Медико-консультативный центр «СЕНИМ-А» сообщает о ликвидации филиала ТОО «Медико-консульта-

тивный центр «СЕНИМ-А», БИН 220241037145. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, мкр. Аль-Фараби, ул. Мусрепова, зд.106. Тел. +7 702 214 45 46.
● ОАО «Дюкас», БИН 961240022633, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Семей, пер. Садовый, д. 1, ул. Найманбаева, 152-39.
● ТОО «TOP Wrestling League», БИН 220340021107, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, д. 436, кв. 801. Тел. +7 777 077 77 88.
● ТОО «English First», БИН 110640008059, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Айтеке би, д. 187, кв. 220.

● ТОО «NineRich», БИН 181140018132, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Е 49, д. 7, кв. 99.
● ТОО «ИнкомТранс», БИН 220840003602, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Жандосова, зд. 58. Тел. +7 707 788 09 24.
● ТОО «Обслуживающая компания «Nagiz-сервис», БИН 190540020099, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кудайбердыулы, д. 23.
● АО «Казхателеком» сообщает о закрытии с 1 января 2023 года филиала: Главный центр управления сетями телекоммуникаций, БИН 120141017661. Претензии принимаются до 01.01.2023 по тел. + 7 727 258 74 61.

LIFESTYLE

Британский монарх Карл III (до провозглашения королем – принц Чарльз) сел за руль всего в два года от роду. И к своим 73 годам перебрал немалое количество разнообразных автомобилей. Какие машины стояли и стоят в гараже августейшей особы?

Николай ИВАЩЕНКО

НА ВИНЕ И СЫРЕ

На чем ездил принц Чарльз и что досталось Карлу III



Aston Martin V8 Vantage

Жми на педаль

Первой машиной Чарльза стал Austin J40. Звучит вполне по-взрослому, да? В реальности, конечно же, никто не доверил двухгодовалому Чарльзу настоящий автомобиль: J40 – педальная машинка от знаменитого на тот момент, но ныне несуществующего британского автопроизводителя. Вместо мотора там был макет, зато игрушка имела вполне настоящие фары и клаксон.

Два года спустя, в 1952 году, автопарк маленького принца пополнился новой машинкой Triang Centurion. Тяга была по-прежнему педальной, однако интересных для мальчишки опций было намного больше: радиоприемник, тормозной механизм, щетки стеклоочистителей с ручным приводом.

Со временем педальные машины стали маловаты для будущего монарха. В 19 лет принц Уэльский обзавелся настоящим автомобилем. Его выбор пал на голубое купе GT марки MG – это тоже британский производитель, который позже разорился и был выкуплен китайской Nanjing Automobile.

Тогда Чарльз, конечно, не знал о печальной судьбе, которая постигнет автокомпанию, и наверняка наслаждался ездой. К слову, модель GT не считалась чрезвычайно престижной и дорогой, но принц владел купе в полной комплектации с 3-литровым мотором, который делал машину весьма проворной. Максимальная скорость – 193 км/ч. Из «королевских» фишек оснащения – электрообогрев заднего стекла (редкость для 1968 года) и специальный телефон для связи с полицией. Неплохо для студента.

Любовь всей жизни

В 21 год произошло знаковое для автомобильной биографии Чарльза событие – родители подарили ему Aston Martin DB6. На сей раз машина полностью соответствовала статусу наследника британского престола: мощная и солидная, к тому же в редкой версии Volante – так обозначали кабриолет. Их произвели всего 140 штук. Помимо Чарльза, эксклюзивной моделью владели Мик Джаггер и Пол Маккартни.

Можно с уверенностью сказать, что принц искренне полюбил этого породистого железного коня. DB6 Volante по сей день находится во владении короля. Действительно, кабриолет красив, а дизайн стопроцентно английский. Под стать и силовой агрегат: 4-литровая рядная «шестерка» на 282 лошадиных силы.

Правда, в 2008 году по экологическим мотивам прожорливый мотор перевели на биоэтанол. Как шутил принц Чарльз в интервью BBC, с того момента его любимец ездит «на вине и сыре». Уже будучи экологически чистым, в 2011 году кабриолет принял участие в свадьбе принца Уильяма и Кейт Миддлтон: на нем молодожены уехали с церемонии.

Но, похоже, переживать об изменении климата Чарльз начал сравнительно недавно: до 2008-го его коллекция пополнилась абсолютно «петролхэдскими» спорткарами. И все они – с шильдиками Aston Martin, что недвусмысленно говорит о любви августейшей особы к этой марке.



Austin J40



MG Coupe GT

Так, в 1986 году его вторым «Астоном» стал еще один Volante, но теперь уже на базе могучей модели V8 Vantage. Кабриолет с мотором мощностью 410 сил был окрашен в зеленый цвет, зовущийся «британский гоночный». Дорогой подарок Чарльзу сделал эмир Бахрейна, притом принц активно участвовал в формировании комплектации. Позже производитель даже выпустил специальную серию из 27 машин, которую так и называли – «Спецификация принца Уэльского».

Затем компанию двум кабриолетам составил и третий – Aston Martin V8 Virage Volante. Мощности становилась все больше: этот зверь получил 500-сильный двигатель объемом 6,3 литра. Интересно, что и эту машину, равно как и две предыдущих, Чарльз не покупал. Но и не получил в дар, а взял в лизинг у автопроизводителя. Срок лизинга затянулся с 1994 до 2007 года. В 2019 году Virage ушел с молотка за 235 750 фунтов стерлингов, и компания весьма неплохо заработала на имени наследника престола.

Немецкие универсалы и английская придирчивость

Кажется, чтобы понравиться Чарльзу, нужно обязательно быть «Астоном» и обязательно с мягким верхом. Но это не так: в его пользовании были и другие, гораздо более скромные автомобили.

Принца Уэльского неоднократно замечали за рулем внедорожников Range Rover. Именно на такой машине Чарльз вместе с супругой Дианой Спенсер отправился на королевские скачки в 1982 году, где было сделано знаменитое фото: беременная

пресса критиковала наследника престола за не самый патриотичный выбор авто.

Впрочем, для официальных выездов Чарльз все же использовал британские машины. К тому же имидж защитника окружающей среды требовал соответствующих шагов, и с 2018 года принца Уэльского стали замечать на заднем сиденье электрического Jaguar I-Pace. Знаменательно, что кроссовер стал первым автомобилем королевского гаража без двигателя внутреннего сгорания.

В статусе короля

После кончины Елизаветы II принц Уэльский стал королем Карлом III, что, естественно, отразилось и на его автопарке. 9 сентября он впервые отправился в Букингемский дворец в статусе монарха. Британцы не были бы британцами, если бы не вложили в эту поездку глубокий символизм: Карл III ехал на том же автомобиле, что и его мать во время первого королевского выезда.

«Машиной времени» послужил Rolls-Royce Phantom IV, выпущенный в 1950 году. Елизавета II владела им 72 года, передав наследнику вместе с престолом. Такие лимузины были собраны всего в 18 экземплярах. Королевский же отличает темно-вишневый цвет, а также установленные на крыше герб и штандарт династии Виндзоров. Кроме того, традиционная для Rolls-Royce статуэтка



A6 Allroad



Rolls-Royce Phantom IV



Range Rover



Aston Martin DB6 Volante

богини Ники заменена святым Георгием, покровителем королевского дома.

Очевидно, столь раритетный автомобиль не может использоваться постоянно в качестве официальной машины. Потому таковой остается бронирован-

ный Bentley State Limousine. Знаменитый британский производитель (хоть и принадлежащий немцам из VAG) подарил два лимузина Елизавете II еще в 2002 году, и с тех пор они возят августейших особ.

Эти королевские мастодонты оснащены монструозными турбомоторами на 6,75 литра рабочего объема. Их отличает мощь и почти полное отсутствие заботы об экологии.

Потому англичане гадают: пожелает ли Карл III пересечь на электромобиль? Сейчас британские производители не предлагают таковых в представительском классе, однако Bentley, и Rolls-Royce обещают выпустить элитные электрокары в ближайшие пару лет. Тогда, возможно, Карла III будет ждать непростой выбор между лимузином двух самых именитых автопроизводителей Соединенного Королевства.