

# КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
СНАЧАЛА ПОЛИТИКА

стр. 2

ЭКСПЕРТИЗА:  
ГРАДУС ВНЕ ЗАКОНА

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:  
TIPOKOFF, INDRIVE И РОБОТЫ

стр. 6

LIFESTYLE:  
КАРТА ЖЕЛАНИЙ

стр. 8

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

## Через тернии к крестным

Банковский рынок Казахстана в 2022 году подвергся серьезному переделу из-за краха российских игроков, миграции клиентов и изменения рыночной силы действующих участников. «Курсив» попросил ключевые банки дать оценку уходящему году и поделиться опытом преодоления внезапно прилетевших вызовов.

Виктор АХРЭМУШКИН

Для Казахстана год начался с январских беспорядков, на фоне которых была заметна нервозность вкладчиков, выразившаяся в оттоках (аномальных для обычного месяца) клиентских средств с банковских счетов. В конце февраля началась война в Украине, повлекшая за собой утрату конкурентоспособности российскими дочерними банками и очередное бегство вкладчиков, в результате которого возник временный дефицит наличной валюты, спровоцировавший новую волну оттоков денег с банковских счетов. Все это происходило на фоне резкого ослабления тенге и дальнейшей высокой волатильности обменного курса. Для пресечения валютной паники властям пришлось прибегнуть к ряду экстренных мер, таких как ограничение вывоза наличной валюты, увеличение спреда по обменным операциям, обещание компенсации по тенговым депозитам физлиц в размере 10% от суммы. Кризис на валютном рынке удалось быстро купировать.

Для розничных вкладчиков и держателей корпоративных счетов (за исключением клиентов российских «дочек»), которые стали заложниками ситуации и были вынуждены переводить свои деньги в дееспособные банки) весенний кризис прошел почти безболезненно. Почти – если пренебречь личной инициативой граждан спекулировать на курсе или, поддавшись панике, прийти в банк и забрать сбережения «под матрац». Объективно пострадали только физические и юридические клиенты Альфы, которые на некоторое время были ограничены в распоряжении своими средствами. В отличие от Сбера и ВТБ, это был частный российский (по прописке акционеров) банк. Впрочем, и эта проблема была относительно быстро решена путем продажи Альфы казахстанскому Банку ЦентрКредит.

> стр. 3

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Коллаж: Илья Ким

## Нам параллельно

Зарубежные компании ушли из России, а товары под их брендами остались

**Почему бизнес не боится использовать механизм параллельного импорта, а бренды смотрят на это сквозь пальцы – в материале «Курсива».**

Анастасия МАРКОВА

### Запрещено и доступно

Coca-Cola на полке супермаркета SPAR в Москве обещает жителям российской столицы «күн сайын жеңіске жету мүмкіндігі» («шанс выиграть каждый день» – каз.). Среди призов – ваучер на миллион тенге в Forte Market. Как напиток явно казахстанского производства попал в РФ, в центральном представительстве компании

Coca-Cola не имеют понятия. Там прокомментировали: «Мы не направляем нашу продукцию в Россию. Напитки, производимые на казахстанских заводах, предназначены для казахстанского рынка. Дистрибьюторы наших мы предупредили, что нельзя продавать (в Россию. – «Курсив»). Кто-то приезжает, скупает здесь».

Производство в России одноименного напитка Coca-Cola прекратила еще летом. И после продажи остатков продукции должна была окончательно покинуть рынок, но эту газировку российского производства заменила Coca-Cola из других стран, в том числе из Грузии и Казахстана.

В российских сетевых магазинах электроники по-прежнему продаются iPhone, Samsung и дру-

гие брендовые товары, производители которых официально ушли с рынка РФ. В ТОО «Samsung Electronics Central Eurasia» «Курсиву» сообщили, что также не продают свою продукцию в Россию. Но, подчеркнули представители компании, судьбу смартфонов после продажи в Казахстане они контролировать не могут. «Мы реализуем продукцию казахстанским дистрибьюторам. После продажи, согласно законодательству РК, мы не имеем права и возможности контролировать дальнейший путь реализованной продукции. Если продукция попадает в третьи страны, мы на это повлиять не можем», – прокомментировали в компании.

> стр. 7

**JUSAN**

**Қазақстандықтарды Жаңа жылмен құттықтаймыз!**

Поздравляем казахстанцев с Новым годом!

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## Сначала политика

### Топ-7 реформ для Казахстана в 2023 году

В наступающем году казахстанским властям следует сосредоточиться на политической, судебной и антимонопольной реформам, а также модернизации системы соцзащиты, инфраструктуры (в том числе жилищно-коммунальной) и повышении обороноспособности страны.



Куаныш ЖАЙКОВ,  
руководитель НКО DESHT ITG

уничтожить активы и инфраструктуру и восстанавливаться еще 10–20 лет.

Прямых угроз Казахстану пока еще нет, но все соседи не отличаются демократическими режимами. Есть долгосрочные риски, в связи с чем актуальны все меры этого раздела – от внешней политики до модернизации армии и оборонно-промышленного комплекса.

#### Конкуренция

Это важнейший принцип, который особенно нелюбим государственными органами, так как сокращает поле для вмешательства. Конкуренция заменяет собой государственное регулирование. Конкуренция защищает людей от роста цен и некачественных продуктов. Конкуренция создает продуктивные рабочие места, дает свободу выбора трудящимся. Конкуренция вымывает из рынка олигархов и предприятия-паразиты, годами кормящихся из средств налогоплательщиков.

Готового блока в платформе нет, как и четко оформленных мер. Не указано, как именно нужно бороться с монополистами, снижать теневую экономику или разрабатывать Налоговый кодекс.

#### Социальная защита

Любая болезненная экономическая реформа ударит в первую очередь по уязвимым слоям общества. Когда гражданам уже нечего терять, они будут создавать давление на государственный аппарат. Все реформы попросту откатят назад либо заморозят. Чтобы этого не допустить, необходимо сгладить их социальные последствия.

Крайне важно сначала обеспечить полноценный запуск Цифровой карты семьи, чтобы выявить действительно уязвимые домохозяйства и их нахождение. Далее необходимо доработать все пакеты помощи: детям из малообеспеченных семей, инвалидам и осуществляющим уход за ними, матерям в декрете, нуждающимся через механизм компенсации затрат.

#### Коммунальные услуги

Существуют самые базовые блага, необходимые для жизни и здоровья граждан. К ним относятся вода, тепло и свет, а порой и канализация, если речь о городах. Не обеспечив их физическую доступность для каждого гражданина, государство не имеет морального права заниматься остальными отраслями.

Во многом проблема решается конкуренцией и рыночными тарифами, именно поэтому социальная защита упомянута пятым по счету пунктом. Однако существует критическая межрегиональная инфраструктура, которую рынок не сможет потянуть самостоятельно.

В этой связи государству следует обратить внимание на ряд мер: инженерные коммуникации, снижение износа сетей, электрогенерирующие мощности и линии электропередачи, строительство и реконструкция водохранилищ.

#### Инфраструктура связанности

Аналогично с предыдущим государство важно и для устранения провалов рынка в транспортно-логистической и цифровой связанности. Это особенно касается центрального правительства для объединения регионов в единую территорию. Чем легче перемещаются товары и оказываются услуги, тем больше рынок и конкуренция, тем быстрее развивается страна.

В платформе есть множество инициатив: Транскаспийский международный маршрут с контейнерным хабом, приграничные торгово-экономические центры, ремонт 11 тысяч километров железных дорог, линия Достык – Мойынты, разные формы доступа к интернету.

Последние 10–15 лет централизация в политике и экономике, возможная благодаря солидным сырьевым резервам, тормозила развитие и провоцировала системную коррозию. Попытки реформирования – оздоровление сфер через перезагрузку правил игры – терпели крах.

Инерция была нарушена лишь в 2022 году. После январских событий весь год был посвящен политике и борьбе с частью старой элиты. Относительная точка была поставлена 20 ноября, когда действующий президент получил 7-летний мандат. Начинается период социально-экономических реформ.

Худшее, что можно сделать сейчас, – это обнулить предвыборную платформу и начать разрабатывать новые смыслы. Выбор сделан, платформа требует исполнения, до следующих выборов других стратегических документов быть не может. Но проблема в том, что невозможно сделать все и сразу: реформы взаимозависимы, ресурсы ограничены, есть проблемы категории «срочно-важно».

Итак, на чем следовало бы сосредоточить внимание в ближайший год?

#### Политическая модернизация

Речь не об огульной демократизации, видимость которой легко создать, а об оздоровлении политической арены, создании реального противовеса исполнительной власти.

Аппарат не будет делать реформы добровольно, это типичная проблема принципала и агента. Это означает, что есть угроза выхолащивания всех мер из платформы. Поэтому необходима более широкая и легитимная коалиция сторонников реформ, гарантирующая их необратимость, но без скатывания в охлократию.

Наиболее важные меры из платформы – обеспечить справедливое формирование парламента и мераслихатов, системы местного управления через прямую выборность акимов городов и районов, благоприятные условия для продуктивных дискуссий и гражданского участия на постоянной основе.

#### Объективный и независимый суд

Суды будут действовать в рамках законов, изданных парламентом, поэтому эта сфера на втором месте. Сильная судебная система может тормозить произвол исполнительной власти, а также ее незаконное распознание в экономике. Большинство общественных конфликтов должно решаться в судах, автоматически, без вовлечения чиновников.

Полная оценка мер должна быть проведена на юридическом сообществе. Однако уже имеются сомнения в недостаточности мер для подлинной прозрачности и независимости судей от исполнительной власти.

#### Безопасность страны

Прежде чем рассуждать о расширении и перераспределении экономического «пирога», нужно обеспечить его физическую сохранность. Можно гоняться за процентными пунктами развития, но позже вовлечься в боевые действия,

Образование – важнейшая сфера с краткосрочными рисками по инфраструктурной нагрузке из-за демографического бума. В то же время эту проблему сложно централизовать: в каждом микрорайоне или населенном пункте свои вызовы – от нехватки земли и инженерных сетей до финансирования строительства и избыточных стандартов. Это не реформа, а просто пул из тысячи школ с невозможностью унификации. Простое накачивание деньгами увеличивает риски коррупции.

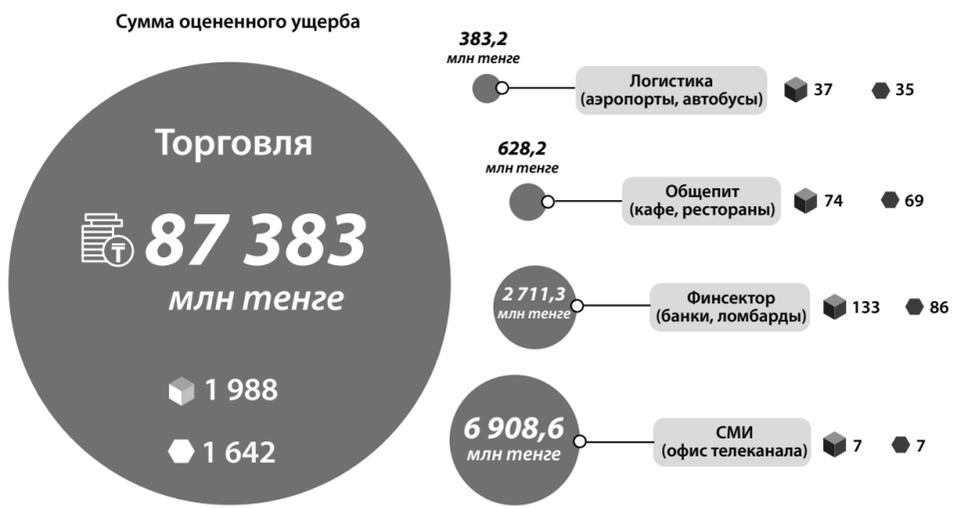
Важными направлениями были государственный аппарат и защита прав граждан, однако предложенные по ним реформы не совсем убедительны. Можно было отметить и сферу медицины, но в отличие от остальных ее динамика вызывает оптимизм и защищает ее более сильные институциональные группы.

«Первый урок экономики – это ограниченность ресурсов, первый урок политики – игнорировать первый урок экономики». Существует множество других направлений, проблемы которых могут решаться на меньших уровнях – министерства, акиматы, бизнесмены, общины.

Но при централизованной системе все вопросы стекаются на самый верх, где есть ограниченная группа политиков с ограниченными временем и вниманием. Если политики занимаются всем, то, значит, занимаются ничем. Объективно, многие сферы рынок и гражданские группы могут вести самостоятельно.

В то же время есть зоны, где у государства имеется естественное монопольное право. И, как принято в истории, если оно ими не занимается, то позже этим будет заниматься другое государство.

#### Пострадавшие во время январских событий сферы бизнеса



## Убыточный алгоритм

Как работает сейчас бизнес, пострадавший от погромов в январе 2022 года, и почему не все предприниматели получили компенсацию от государства – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА,  
Гаухар АЛЬДИБЕКОВА

Суммарный ущерб бизнесменам (и крупных, и МСБ) от январских погромов в НПП «Атамекен» оценили более чем в 98 млрд тенге. Мародеры повредили 2239 объектов бизнеса (89% из них – магазины), принадлежащих 1839 компаниям. Почти 90% всех разграбленных объектов бизнеса было расположено в Алматы.

#### Встряли по-крупному

В первые дни после январских событий власти обещали помочь всему пострадавшему бизнесу без разделения по масштабу. Позже фокус сместился на средний, малый и микробизнес (96% пострадавших объектов бизнеса в Алматы принадлежало МСБ), который самостоятельно, без помощи, вряд ли бы восстановился. Депутаты мажилиса не поддержали инициативу НПП помочь всем бизнесменам. Поправки в Налоговый кодекс, которые предусматривали частичное возмещение ущерба крупному бизнесу, пострадавшему во время январских событий, не прошли.

Среди пострадавшего крупного бизнеса были компании, которые сразу заявили, что не претендуют на выплаты от государства. Так, от возмещения ущерба отказались Forte Bank, The Caspian International Restaurants Company, управляющая ресторанами KFC, Hardee's, Costa Coffee, сеть супермаркетов Magnum. Имущество этих компаний было застраховано.

От выплат отказались аффилированные с семьей первого президента Нурсултана Назарбаева бизнесы. Например, сеть магазинов и бутиков класса премиум и люкс Viled Group, ТОО «Food Solutions Kz» – франчайзи сети McDonald's в Казахстане, ТРЦ Promenade. Последний после погромов и пожара так и не открылся. По словам одного из арендаторов Гульмиры Сембаевой, Promenade провел экспертизу здания и получил заключение, что оно не пригодно для эксплуатации. «В сентябре мы расторгли договор с Promenade. Предполагалось, что здание будет полностью реконструировано и открыто в другом формате, не в формате ТЦ».

Часть бизнеса не получила помощи ни от государства, ни от страховых компаний. В сети магазинов электроники «Белый ветер» пояснили «Курсиву», что их бизнес не был застрахован от такого вида рисков. В итоге сеть в результате погромов потеряла около 900 млн тенге – в январе 12 из 13 их магазинов в Алматы были ограблены. «Никакой поддержки или выплаты мы не получили», – сообщили в компании. Преференция, которую удалось «выбить» крупному бизнесу, – это освобождение от уплаты налогов за утраченный товар.

#### Помогли чем могли

Государственные деньги получил только МСБ, который не имел страховки и мог документально подтвердить, что пострадал. По данным Министерства национальной экономики РК, таких субъектов оказалось 1774, все они получили компенсацию общей суммой 16,7 млрд тенге. В НПП «Атамекен» отметили, что большинство пострадавшего бизнеса работало «в тени» и не могло доказать полный объем потерь даже несмотря на то, что такому бизнесу максимально

упростили требования для получения выплат.

Первыми выплатили деньги предпринимателям, чей ущерб не превышал 10 млн. Для них выплаты проводились по упрощенному механизму – без проведения судебной экспертизы и аудита, а также без привлечения оценочных компаний.

Владелица магазинов мужской одежды в ТРЦ «Март», «Апорт» и «Максима» Зара Рахимжанова рассказала, что смогла получить компенсацию в полном объеме. «11 января я начала собирать документы, а первую выплату получила 9 февраля, спустя месяц», – говорит она. В сумме ущерб во всех трех бутиках составил 22,4 млн тенге. Девушка призналась, что получить деньги за бизнес в Алматы было проще, чем за бутик в ТРЦ «Апорт», который относится к Алматинской области. «По области были сложности в получении компенсации. Нам дважды отказывали, но в итоге всю сумму получили».

#### Не всё и не всем

Компании с более серьезными оборотами получили компенсацию позже – им требовалось проведение дополнительных экспертиз по уточнению объемов ущерба. Владелица магазина спортивной одежды в ТРЦ Promenade Гульмира Сембаева делится, что ей пришлось «три-четыре месяца подсутиться», чтобы получить деньги.

Заявлялось, что услуги по оценке и аудиту, составлению сметы и калькуляции затрат на восстановление должны были оплачиваться из средств бюджета. Но, по словам Сембаевой, на деле она наняла всех экспертов сама. «Утверждение алгоритмов проведения экспертиз тянулось долго, так как на это все нужно было время. Бизнес уже страдал, мы просто не могли долго ждать, когда нам предоставят государственный аудит. Поэтому мы самостоятельно оплатили и подали все документы».

Ее бизнес в общей сложности пострадал примерно на 90 млн тенге. Компенсацию выплатили в размере 75 млн 800 тыс. тенге.

Гульмира Сембаева объясняет, почему возникло расхождение изначально заявленной суммы и итоговой выплаты. «Мы заявили 90 млн, включая товар на 72 млн, основные средства – 5 млн и разгромленный бутик на 13 млн. В процессе рассматривания нашей ситуации основные средства были подсчитаны как балансовая стоимость, поэтому из 5 млн нами заявленных было возмещено около 2,5 млн. Также был возмещен товар по себестоимости, а деньги за пострадавший бутик нам не возместили».

Торговую точку из Promenade Гульмира Сембаева перенесла в другое место. Она говорит, что только в минувшем ноябре показали ее бизнесу вышли на уровень 2021 года.



Фото: Shutterstock/PromKaz

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:  
Меурет СУЛТАНКУЛОВА  
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:  
Сергей ДОМИНИН  
s.dominin@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

Обозреватель отдела «Финансы»:  
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Обозреватель отдела  
«Потребительский рынок»:  
Анастасия МАРКОВА  
a.markova@kursiv.kz

Корректор:  
Светлана ГЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:  
Ирина КУРБАНОВА  
i.kurbanova@kursiv.kz

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

Административный директор:  
Ренат ГИМАДДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 186 99 99  
r.gimadidinov@kursiv.kz

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

Руководитель  
представительства  
в Астане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +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 РПМК «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

# Через тернии к крестным

> стр. 1

А вот самим БВУ пришлось искусно лавировать. Например, как рассказали в Нурбанке, после введения санкций были прекращены корреспондентские отношения с рядом российских банков, что означало «рост риска при сохранении валютных пассивов на балансе. В этом случае банк мог в любой момент лишиться валютного актива». При таком подвижном санкционном режиме не было четкого понимания, какой банк попадет под санкции следующим по очереди, и Нурбанку приходилось искать новые банки-корреспонденты.

После того как первый негативный эффект от антироссийских санкций был частично абсорбирован, в Казахстане начала резко расти инфляция. Для банков это, с одной стороны, означало рост рисков, связанных с возможным ухудшением платежной дисциплины заемщиков (в силу снижения общей платежеспособности граждан). С другой – рост спроса на потребительские и товарные ссуды. Население могло форсировать получение кредитов, чтобы успеть приобрести, например, импортную технику по «старым» ценам. Для обуздания инфляции Нацбанк был вынужден провести несколько циклов повышения базовой ставки. Фондирование для банков подорожало, соответственно, ставка по кредитам для новых заемщиков тоже повысилась.

Удорожание фондирования не может быть компенсировано повышением ставок по уже выданным ссудам, поскольку у вкладчиков есть возможность менять ставки по депозитам в сторону повышения, тогда как банк вправе повышать ставки только по вновь выдаваемым траншам, говорят в Нурбанке. Там считают, что «в дальнейшем это отразится на показателях доходности всех банков, и удержать маржу банкам становится все труднее». «В совокупности, – рассказали в Нурбанке, – эти факторы привели к тому, что стоимость ресурсов для БВУ увеличилась в два раза по сравнению с началом года, так же выросли ставки по кредитам для бизнеса. Были приостановлены или же полностью прекращены транзакции в РФ, у банков накопилась излишняя рублевая ликвидность, которую было проблематично реализовать на рынке. Банкам пришлось поднять тарифы по кассовым операциям с российскими рублями. Ввиду нарушения логистики по многим продуктовым и товарным позициям из-за антироссийских санкций, представители бизнеса на несколько месяцев приостановили закуп до момента, пока не наладили новые маршруты доставки товаров или же полностью переориентировали свою деятельность.

Объявленная Россией в конце сентября частичная мобилизация тоже оказала влияние на казахстанские банки. В республику хлынул большой поток граждан из России, которым понадобились карточные и валютнообменные услуги. Приток клиентов из соседнего государства стал, с одной стороны, позитивным фактором для банков. С другой – финансовые организации были вынуждены усилить комплаенс-процедуры, чтобы избежать риска попасть под вторичные санкции. «Курсив» поинтересовался у банков, как они лавировали и насколько успешно вылаживали в контексте всех вышеперечисленных событий.

Объявленная Россией в конце сентября частичная мобилизация тоже оказала влияние на казахстанские банки. В республику хлынул большой поток граждан из России, которым понадобились карточные и валютнообменные услуги. Приток клиентов из соседнего государства стал, с одной стороны, позитивным фактором для банков. С другой – финансовые организации были вынуждены усилить комплаенс-процедуры, чтобы избежать риска попасть под вторичные санкции. «Курсив» поинтересовался у банков, как они лавировали и насколько успешно вылаживали в контексте всех вышеперечисленных событий.

**Несчастливы по-своему**  
Из четырех работавших в стране российских банковских «дочек» сохранить свой юрисдикционный статус (но, разумеется, не рыночную силу) удалось только ВТБ. Как сообщил «Курсиву» председатель правления казахстанского ВТБ Дмитрий Забелло, важным решением для банка в период турбулентности стала докапитализация со стороны материнской организации, что позволило дочернему ВТБ продолжить выполнять свои обязательства перед клиентами и трансформировать модель дальнейшего развития, сохраняя позиции единственного российского банка в РК.

Забелло пояснил, в чем конкретно заключается суть новой модели. По его словам, ключевая задача банка на два ближайших года – укрепление торговых отношений Казахстана и России. «ВТБ исторически обладает многолетней экспертизой во внешнеэкономической деятельности, опытом и инфраструктурой для реализации бизнес-задач любого уровня. Сегодня мы являемся одним из основных операторов по обслуживанию ВЭД между двумя странами. В этом году число контрактов в этом сегменте и объем сделок по ним увеличились более чем вдвое», – отметил Забелло.

В розничном направлении ВТБ предложил клиентам «альтернативные решения». В короткие сроки были запущены трансграничные переводы. Судя по динамике, сервис пользуется спросом. По данным ВТБ, в третьем квартале этого года объем переводов в РФ вырос в годовом выражении «почти вдвое», а число транзакций в Казахстан увеличилось «значительно больше». «С учетом динамики клиентопотока мы полностью подготовили нашу платежную инфраструктуру и оперативно обеспечиваем ее непрерывную работу. Чтобы повысить удобство обслуживания клиентов, банк вдвое расширил банкоматную сеть. В следующем году мы планируем наращивать наш бизнес в Казахстане за счет вывода на рынок новых продуктов и развития цифровых сервисов», – поделился Забелло.

Удержаться на местном рынке ВТБ удалось благодаря силе акционера и не очень «сильным» собственным размерам. Дочернему Сберу, который до начала войны был вторым крупнейшим банком в Казахстане, в невыносимых для нормального ведения бизнеса условиях пришлось сменить владельца. То, что он перешел в собственность государства (через холдинг «Байтерек»), возможно, было оптимальным решением на тот момент с учетом возникшего форс-мажора и непредсказуемости дальнейшей ситуации. Рыночные законы требуют, чтобы власти Казахстана нашли для этого игрока частного инвестора. Ответы на вопросы, кто им станет и как быстро это произойдет, текущий год в качестве интриги передает наступающему.

Санкционное давление и последовавшая реорганизация деятельности стали главны-

ми вызовами для банка в этом году, констатировали в Bereke Bank (новое название дочернего Сбера), отвечая на вопросы «Курсива». Преодолевая эти вызовы, банк, по собственному мнению, решил три ключевые задачи. Во-первых, сдержал все обязательства перед вкладчиками и заемщиками. Во-вторых, нарастил объем размещенных средств после смены акционера. В-третьих, сохранил высокопрофессиональную команду. «Мы горды тем, что вернули все деньги обратившимся клиентам, и считаем это основным достижением банка. Уверены, что после окончательного снятия санкций мы оперативно восстановим полноценные отношения со всеми клиентами и продолжим оказывать высочайший уровень сервиса на рынке», – заявили в Bereke Bank.

## Счастливы по-своему

Пожалуй, самым главным выгодоприобретателем от январских внутренних и дальнейших внешних пертурбаций стал БЦК. «Наложенные санкции на российские банки усилили борьбу за финансовый рынок в Казахстане. Наш банк значительно увеличил долю рынка по ряду розничных продуктов, таких как автокредитование, залоговые кредиты, ипотека», – рассуждают в БЦК. По мнению банка, самым значимым достижением года для него стало приобретение Альфы, после чего БЦК поднялся на третье место по объему активов в секторе. И эта же сделка стала главным вызовом, потребовав «в кратчайшие сроки вывести Альфу из-под санкций, провести миграцию клиентов, соединить команды, бизнес-процессы, документацию, бухгалтерию и двигаться дальше уже единым владельцем». БЦК «успешно использовал внешние изменения, что в первую очередь отразилось на стоимости акций банка и повышении рейтингов от S&P и Moody's», резюмировали в пресс-службе банка.

Jusan Bank по сравнению с конкурентами демонстрирует в этом году относительно скромную динамику (см. инфографику). «Ситуация на рынке требовала от банка быстрых и взвешенных решений, а также их технической имплементации», – отметили в пресс-службе банка, добавив, что «несмотря на негативные

факторы, мы оцениваем год как успешный». Своими главными достижениями в банке считают розыгрыш автомобиля Tesla и 63 млн тенге в рамках акции «Миллион за хорошие дела» для пользователей мобильного приложения, а также запуск цифровых продуктов «Путешествия» и «Образование». «Оптимизация текущих процессов, запуск новых сервисов и проведение маркетинговых кампаний позволили банку за девять месяцев нарастить клиентскую базу на 42%, а портфель розничных займов – на 24%», – сообщили в Jusan. Основными вызовами года в банке назвали «реализацию таких крупных инициатив Нацбанка, как запуск СМП 2.0 (система мгновенных платежей) и МСПК (межбанковская система платежных карт)».

В Bank RBK «с удовлетворением констатировали, что являются одним из самых быстрорастущих среди топ-10 банков республики». По данным пресс-службы, банк входит в топ-3 по динамике активов (с прогнозом +50% по итогам года), лидирует по приросту средств юрилиц (с прогнозом +124%) и розничного кредитования (с прогнозом +74%). Что касается главных достижений года, то из таковых банк выделил три. Во-первых, запуск мобильного приложения для детей. Во-вторых, предоставление собственной цифровой платформы партнерам из различных сфер бизнеса. «Клиенты нашей платформы – крупные ретейлеры, финтех-стартапы и другие организации, желающие проводить транзакции внутри своей инфраструктуры, но не способные организовать собственный банк. Такая модель дает возможность банку выйти на новые рынки за счет привлечения клиентов через партнерские каналы, генерировать новые источники выручки от продажи своих сервисов через партнерские компании. Примером такой бизнес-модели можно назвать наши совместные проекты финтех-стартапов Tayuab, ChocoCard, TurPay, когда под инфраструктурой банка формируются продукты и сервисы партнера», – пояснили в Bank RBK. Третьим достижением в банке назвали создание департамента массового бизнеса для обслуживания ИП, в рамках которого предприниматели по-

лучили «удобные сервисы, такие как открытие счетов онлайн, отдельный колл-центр, гибкая тарифная политика».

Молодому Freedom Bank, можно сказать, повезло, что его собственная стратегия агрессивного роста (с практически нулевой стартовой базы на начало 2021 года) совпала с вынужденным бегством клиентов из подсанкционных банков. Как подчеркнули во Freedom, они ощутили приток не только новых клиентов, но и высокопрофессиональных кадров, которые усилили банк с точки зрения компетенций и опыта.

Своими главными достижениями года Freedom Bank считает запуск двух полностью цифровых продуктов: ипотеки и автокредитования. «Востребованность цифровой ипотеки доказана нашей долей в 63% по программе «7-20-25», которую нам удалось достичь за восемь месяцев, а также долей свыше 50% по рыночной ипотеке. Каждый второй рыночный ипотечный заем и каждый второй заем по «7-20-25» оформляются в нашем банке», – рассказал советник председателя совета директоров Freedom Bank Айдоc Жумагулов. Что касается автокредитов, то Freedom «стал первым банком в Казахстане, которому удалось полностью оцифровать весь процесс покупки авто с пробегом», заявил Жумагулов. «Мы даже оценку машины проводим, не видя ее. Государственные сервисы ГKB и МВД позволяют клиентам оформлять наши продукты в кратчайшие сроки», – отметил финансист.

Рассуждая о главных вызовах уходящего года, Жумагулов подчеркнул, что за период с начала года Freedom Bank поднялся на пять ступенек вверх по активам и на семь – по кредитному портфелю, и спрогнозировал, что уже в начале 2023 года Freedom войдет в топ-10 БВУ. «Для нас этот год был годом динамичного рыночного роста. Однозначно, динамика такой скорости требует масштабируемой инфраструктуры, и мы понимаем, что следующий год для нас будет еще насыщеннее. Поэтому мы всегда должны быть готовы к вызовам, которые появляются благодаря цифровизации, ускоряющей все процессы и меняющей стандарты на рынке», – резюмировал представитель Freedom Bank.

Нурбанк, отвечая на вопрос о главных достижениях, сообщил, что в уходящем году отметил свое 30-летие. «Солидный возраст – это показатель надежной деловой репутации и стабильности», – отметили в пресс-службе банка. В банке подчеркнули, что его финансовые показатели по итогам 10 месяцев «демонстрируют положительную динамику». В частности, чистый процентный доход вырос на 34%, комиссионный доход – на 17%, кредитный портфель – более чем на 5%, при этом работающий портфель – на 10,2%. Выдачи займов превысили прошлогодний уровень на 33%, а в сравнении с планом перевыполнены на 10%. При этом банк «добился наивысшего показателя доходов по дилинговым операциям за последние несколько лет: по сравнению с прошлым годом прирост составил 2,5 раза».

Главным вызовом 2022 года в Нурбанке назвали «шаги в направлении усиления диджитализации основных процессов в розничном и малом и среднем бизнесе». Что касается ближайших планов, то следующий год в банке «стратегически объявлен» годом информационных технологий. «Мы взяли курс на совершенствование IT в сфере банковской деятельности и дальнейшее повышение внутренней операционной эффективности. Нурбанк организует мощную основу для цифрового развития бизнеса. Среди реализуемых проектов можно отметить обновленный интернет-банкинг для юрилиц, новые процессы в ВРМ-системе (онлайн-процессы в обслуживании МСБ и розницы), развитие карточного бизнеса», – перечислили в пресс-службе. В банке отдельно подчеркнули, что в 2022 году Нурбанк стал участником пилотного проекта по взаимодействию криптобирж МФЦА и отечественных БВУ. «Проект реализуется с целью организовать торговлю цифровыми активами в Казахстане в регулируемом поле. Цифровые активы и блокчейн-технологии – новая индустрия для нашей страны, но это направление очень перспективно для банка», – заявили в Нурбанке.

Банки Халык (№1 по размеру активов на 1 ноября), Kaspi (№2), Forte (№5), Евразийский (№7), Алтын (№12) и Хоум Кредит (№14) на запрос «Курсива» не ответили.

## КАК ИЗМЕНИЛИСЬ БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ С НАЧАЛА 2022 ГОДА

		Динамика активов		Динамика кредитного портфеля		Динамика средств физлиц		Динамика средств юрилиц		Динамика чистой прибыли	
		тенге, млрд	%	тенге, млрд	%	тенге, млрд	%	тенге, млрд	%	тенге, млрд	%
1	 Halyk Bank	+1 842	+15,8	+1 635	+27,1	+468	+10,8	+1 346	+33,1	+76	+20,5
2	 Kaspi Bank	+1 037	+28,8	+513	+20,0	+710	+27,6	+258	+102	+33	+12,8
3	 Centercredit	+1 690	+81,6	+707	+58,2	+665	+86,1	+681	+118	+121	+954
4	 Forte Bank	+323	+13,0	+298	+36,1	+95	+15,5	+73	+6,4	+26	+54,5
5	 Jusan	+5,1	+0,2	+116	+11,4	-66	-9,7	-58	-7,2	+51	+219
6	 Eurasian Bank	+885	+62,4	+367	+50,9	+261	+54,3	+375	+59,2	+70	+1 074
7	 Bank RBK	+591	+46,5	+230	+35,5	+76	+22,0	+486	+119	+20	+180
8	 Bereke Bank	-2 635	-62,4	-1 078	-46,5	-879	-84,3	-881	-55,5	-303	
9	 Freedom Bank	+637	+160	+194	+1 157	+212	+559	+226	+343	+8,3	+203
10	 Altyn Bank	+286	+44,4	+62	+23,2	+107	+58,9	+161	+53,1	+7,4	+54,1
11	 Home Credit Bank	+70	+14,6	+53	+14,0	+37	+23,7	-6,2	-25,3	+10	+39,4
12	 Nurbank	+4,6	+1,0	+19	+8,3	-4,7	-3,3	+0,6	+0,3	+3,1	+185
13	 VTB	-303	-59,8	-108	-50,9	-67	-81,7	-262	-86,4	-42	

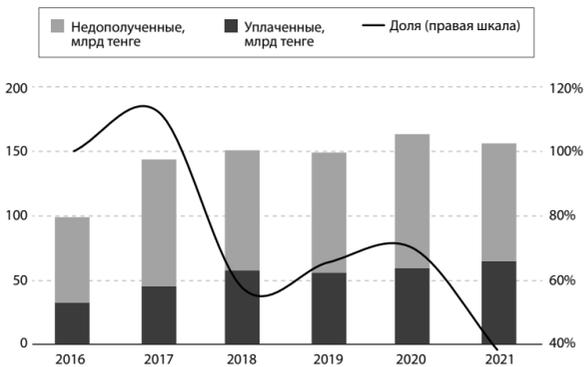
Динамика активов, кредитов (без учета обратного РЕПО) и клиентских средств приведена за 10 месяцев 2022 года (1 ноября к 1 января), динамика чистой прибыли рассчитана в годовом выражении (январь – октябрь 2022 года к аналогичному периоду 2021-го). 13 универсальных банков расположены в порядке убывания активов по состоянию на 01.11.2022.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

# ЭКСПЕРТИЗА

## Доля теневого рынка в 2016 году составила 56%

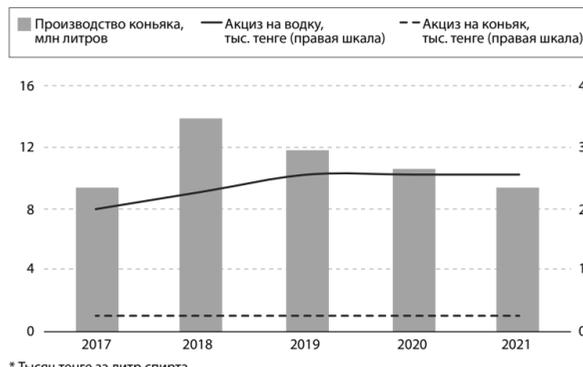
Уплатенные акцизы на все виды спирта и алкогольной продукции, произведенные в РК, и оценочный объем недополученных акцизов и доля недополученных акцизов к сумме уплатенных и недополученных акцизов



Источник: КГД МФ РК, оценка Kursiv Research

## В 2018 году вырос выпуск коньяка на фоне роста акцизов на водку

Производство коньяка и коньячных напитков и акцизная ставка на водку и коньяк\*



\* Тысяч тенге за литр спирта.

Источник: БНС АСПР РК и ИПС «Эдilet»

## В 2019 году сократился выпуск водки и ЛВИ на фоне роста акцизной ставки\*

Производство водки и ликеро-водочных изделий и акцизная ставка\*



\* Тысяч тенге за литр спирта.

Источник: БНС АСПР РК и ИПС «Эдilet»

**K** Kursiv Research Report

# Градус вне закона

## Нелегальный оборот крепкого алкоголя достигает 30%

Аналитическое подразделение Kursiv Research продолжает серию материалов, посвященных обороту контрафактных товаров в РК. Предыдущие материалы были посвящены контрабандным потокам лекарств и обуви, которые были обнаружены благодаря сопоставлению внешнеторговой статистики РК с данными основных торговых партнеров.

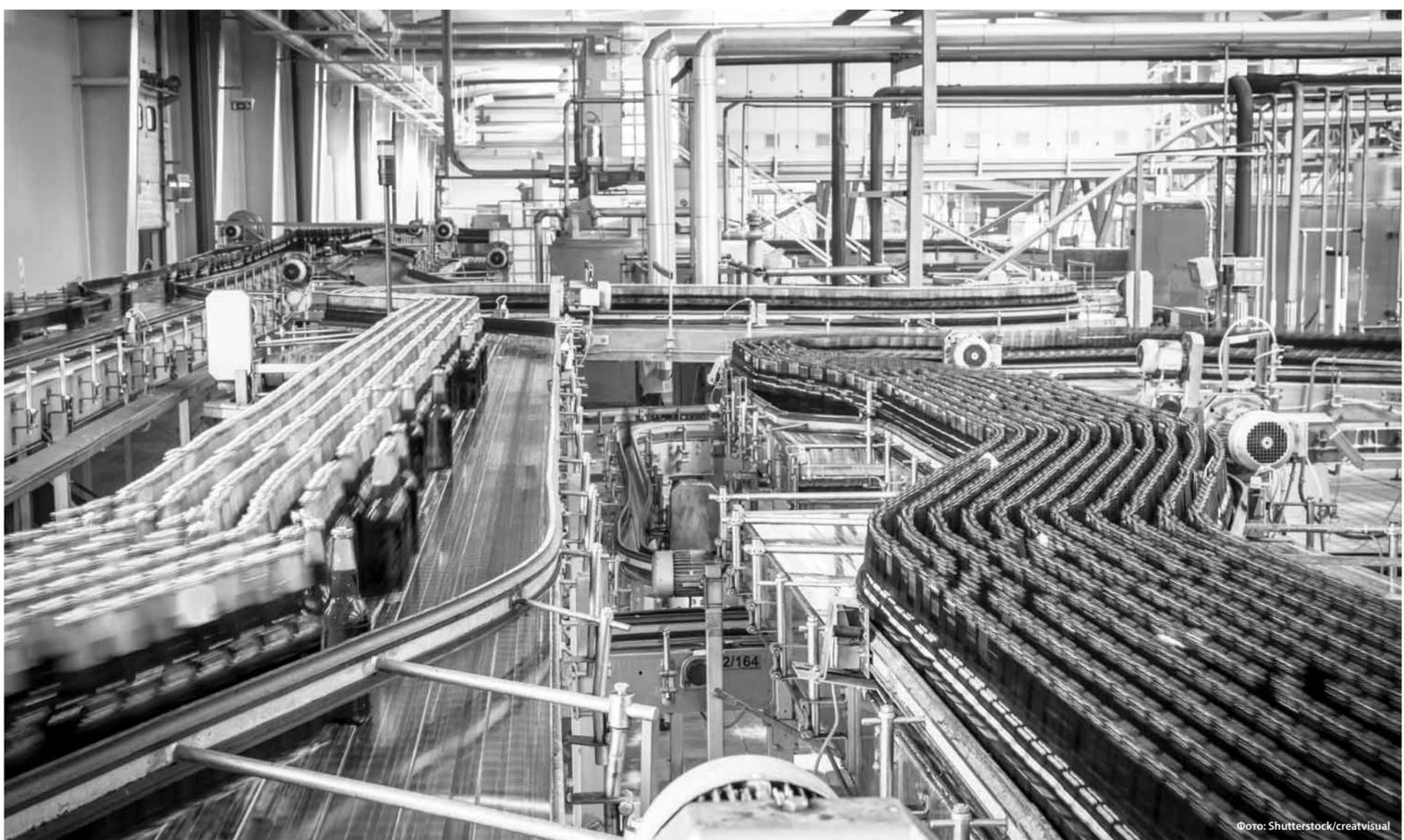
Адиль КАСЫМОВ

Выводы тех исследований укладываются в логику глобального тренда. В интернете масса исследований от международных организаций, где референно звучит вывод, что в фармацевтике и легпроме большая доля фальсификата. И это обусловлено характеристиками этих товаров: потребитель не может отличить подделку от качественного лекарственного препарата; в легпроме недобросовестные производители пользуются существующим большим понапе-сегментом.

На этот раз Kursiv Research сфокусировался на рынке крепкого алкоголя (слабоалкогольные напитки редко подделываются как в Казахстане, так и в мире). Но метод зеркальной статистики оказался не совсем корректным для оценки теневого сектора на этом рынке. Поэтому мы обратились к отраслевым экспертам, чтобы они рассказали о природе нелегального оборота на алкогольном рынке.

### Контрабандисты не в теме

Из сопоставления внешнеэкономической статистики Казахстана и наших торговых партнеров стало понятно, что импорт не является ключевым источником нелегального алкоголя. Например, таможенные службы Швеции в проанализированный нами период (2017–2021 годы) не зафиксировали ни одной поставки в Казахстан. Хотя наши таможенники, напротив, регистрируют импорт, но незначительный: если в 2017 году, по данным РК, поставки водки из



Швеции составили порядка \$1 млн, то в 2021-м объемы достигли почти \$3 млн.

Расхождения другого характера зафиксированы в латвийском направлении. В этом случае казахстанские таможенники фиксируют поставки отсюда в меньших объемах, чем показывают латвийские коллеги. Максимальное расхождение с признаком контрабанды в этом направлении обнаружено в экспортных потоках за 2021 год, тогда сумма достигла \$2,5 млн.

Более значительные расхождения фиксируются по поставкам виски. Здесь картина совершенно парадоксальная. Нашими основными поставщиками виски, согласно данным РК, являются Великобритания, Ирландия и США. Эти страны в 2021 году отгрузили нам виски на \$13,4 млн, \$8,2 млн и \$3,2 млн соответственно. Но таможенники этих стран не регистрируют такие объемы. Если таможенники Великобритании отразила

экспорт в РК на \$1,3 млн, то в статистике Ирландии и США указан нулевой объем.

### Эти цифры удивили экспертов отрасли

«Импортная продукция в Казахстан завозится с уплатой акциза, где государством выстроена многоступенчатая система контроля. Сложно наладить огромную и устойчивую схему завоза в страну нелегального алкоголя в больших объемах, ведь это трудно маскировать», — говорит глава ассоциации QazSpirits Дмитрий Жуков, который выступил главным консультантом текущего материала. Остальные наши собеседники пожелали сохранить анонимность.

Как отмечает представитель одного из официальных дистрибьюторов импортного алкоголя, как только на прилавках появляется подделка завозимого ими бренда, служба безопасности компании инициирует собственное расследование, выясняет источник некачественной продукции и сообщает результаты расследования уполномоченному госоргану. Другими словами, официальные дистрибьюторы строго следят за репутацией своих брендов.

К тому же в Казахстане действуют десятки официальных дистрибьюторов крепкого алкоголя от мировых брендов, которые работают исключительно в легальном поле. Они ввозят сюда свою продукцию легально, и поэтому результаты зеркального сопоставления таможенной статистики, где Ирландия и США практически не регистрируют поставки виски в РК, мягко говоря, их удивили.

### Крепкий алкоголь поддельностью в 30%

По словам Жукова, главный поставщик нелегального крепкого алкоголя — это недобросовестные

производители внутри страны. По оценкам QazSpirits, порядка 30% продаваемой продукции в розницу и на оптовых рынках является нелегальной (по признанию отраслевых экспертов, нелегальная продукция не продается в торговых сетях, речь в первую очередь идет о магазинах у дома). Показатель может варьироваться от региона к региону, то есть в небольших городах быть выше, в крупных — ниже.

В предыдущие годы звучали другие цифры, намного превышающие 30%-ный уровень. Более радикальную оценку в 2009 году давала тогдашний сенатор Светлана Джалмагамбетова, которая утверждала, что алкогольный рынок на 80% теневой.

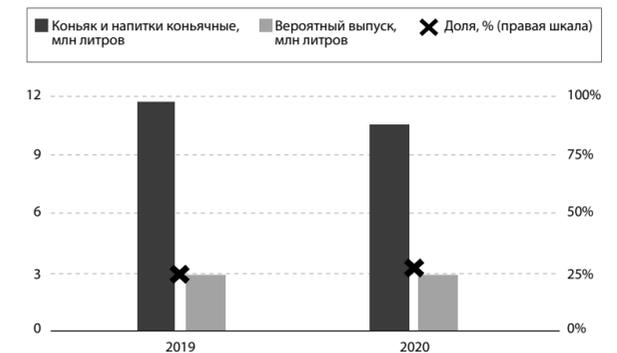
В 2013 году тогдашний начальник департамента по раскрытию экономических и финансовых преступлений Агентства РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью Жанат Элиманов оценивал долю теневого оборота алкогольной продукции в 60%. Эта цифра опиралась на разработанную госорганом методику, по которой теневым оборотом считается разница между реальным потреблением (данные ВОЗ) и продажами в розничной сети (данные госстатистики).

То, что казахстанцы часто сталкиваются с контрафактной алкогольной продукцией, подтвердило исследование Центра социологических исследований Kursiv Research, которое было проведено в сентябре 2022 года. Более 1,2 тыс. респондентов был предложен список из 18 категорий товаров с просьбой отметить те из них, что оказались контрафактом (покупали или видели).

Каждому пятому опрошенному приходилось видеть в продаже или покупать контрафактный алкоголь, то есть фальсифицированную продукцию. Люди от 60 и старше значимо чаще

### Лишь пятая часть выпущенного коньяка обеспечена виноградным сырьем

Выпуск коньяка и оценочный выпуск из располагаемого объема винного винограда и доля вероятного выпуска к заявленному в официальной статистике



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

сталкиваются с некачественным алкоголем. И это, скорее всего, связано с их низкой платежеспособностью.

Отметим еще одно наблюдение из нашего исследования, которое согласуется с выводами специализированных экономических работ: крепкий алкоголь — главная продукция, которая подделывается и находится в теневом секторе. Простейшая технология производства водно-спиртовой смеси по сравнению с другими спиртными напитками, а также высокий акциз на нее — вот главные стимулы для недобросовестных производителей. Согласно нашему исследованию, из всех респондентов, которые покупали подделанное спиртное, порядка 93% отметили, что это был крепкий алкоголь.

### Налоги, которые не платят

Справедливости ради отметим, что в Казахстане нет общепринятого и надежного метода

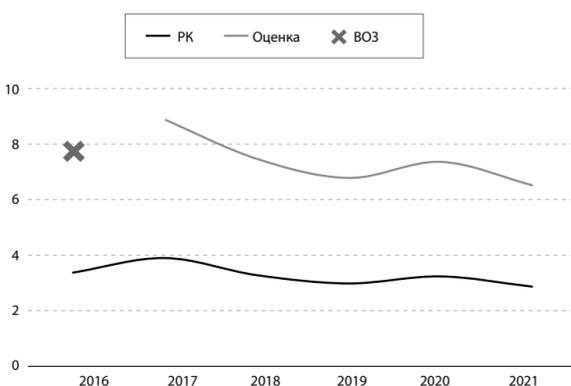
подсчета размера нелегального рынка алкогольной продукции. Оценки варьируются из-за применения разных методологий: одни опираются на балансовый метод, некоторые считают по конфискованной продукции, другие сводят экспертные оценки специалистов, которые глубоко погружены в эту тему.

Kursiv Research попытался оценить долю теневого рынка и ориентировочный размер неуплаченного в бюджет акцизного налога на произведенную в РК алкогольную продукцию. Для этого мы сравнили данные ВОЗ и национальной статистики. Дело в том, что официальная статистика РК берет в расчет только видимое потребление, а Всемирная организация здравоохранения помимо этого считает неучтенное потребление.

Самый последний отчет ВОЗ, где представлен рейтинг стран по уровню потребления алкоголя, Global Status Report on Alcohol and Health был опубликован

## Доля теневого рынка в 2016 году составила 56%

Потребление алкоголя, по данным ВОЗ и по данным РК, а также оценочное потребление вместе с неучтенным потреблением, литр на душу населения



Источник: ВОЗ, расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР и ВОЗ

в сентябре 2018 года. Поскольку ВОЗ верифицирует результаты своего исследования с данными национальных статистических служб, сами отчеты публикуются с лагом в один-два года. Поэтому в Global Status Report on Alcohol and Health 2018 указаны оценки за 2016 год.

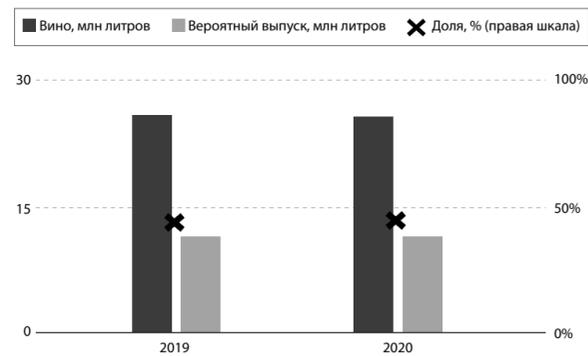
Согласно отчету ВОЗ, в 2016 году в Казахстане подушевое потребление чистого алкоголя составило 7,7 литра (учитываются лица в возрасте 15 лет и старше). По расчетам Kursiv Research, сделанным на основе статистических сборников «Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья» (в них нет внутреннего потребления шампанского), в 2016 году потребление чистого алкоголя на душу населения (15 лет и старше) составило 3,4 литра.

Оценка ВОЗ за 2016-й была экстраполирована на последующие годы с учетом динамики видимого потребления чистого алкоголя, выявленного нами на основе официальной статистики. Таким образом, средний показатель неучтенного потребления в 2016–2021 годах составил 4,2 литра на душу населения.

Оценочные объемы скрытого потребления позволили выявить размер неуплаченных в бюджет акцизных налогов, которые были рассчитаны из имеющихся соотношений употребления каждого вида алкоголя по отдельности. Например, если видимое потребление водки и ликеро-водочных изделий в 2021 году составило 21% ко всем видам алкоголя (водка, коньяк, вино и пиво), то и размер неуплаченного акциза на этот вид спиртного рассчитывался в этой пропорции, но с учетом актуальной налоговой ставки.

### Только половина выпущенного в РК вина обеспечена виноградным сырьем

Выпуск вина и оценочный выпуск из располагаемого объема виноградного сырья и доля вероятного выпуска к заявленному в официальной статистике



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



Фото: Shutterstock/3daysgr

Таким образом, в проанализированный период (2016–2021 годы) в абсолютном выражении максимальный объем недополученных налогов зафиксирован в 2020 году, он составил 102,6 млрд тенге, что превышает размер уплаченных акцизов за произведенные в РК спирт и алкогольную продукцию на 70%. В относительном выражении максимальный объем недополученных акцизов зафиксирован в 2017 году, тогда бюджет страны получил 45,9 млрд налогов, но, по нашим расчетам, из-за теневого сектора лишился дополнительных 97,4 млрд тенге, что на 112% больше уплаченных налогов.

### Суррогат, контрафакт и серая водка

Незаконная алкогольная продукция – широкое понятие, которое включает в себя разную номенклатуру, куда входят контрабанда как фальсификата, так и оригинала, продукция домашнего производства, контрафакт, суррогат и «серая» продукция.

Контрафактом называют подделку под оригинальную продукцию. Суррогатами, или заменителями, по словам главы QazSpirits, следует считать либо продукцию, изначально не предназначенную для распития в качестве алкогольного напитка (например, аптечный спирт), либо легальную продукцию, которую маскируют под другую вид напитков, чтобы избежать высоких налоговых ставок.

Вторая категория преобладает в суррогатном алкоголе, поскольку значительный разрыв между акцизными ставками мотивирует недобросовестного производителя изготавливать алкогольную смесь из спирта, красителя и ароматизатора, а продавать ее в качестве «коньяка» или «вина». Хотя настоящие бренди и вина производятся из винограда.

Действующая акцизная ставка на водку составляет 2,55 тыс. тенге на литр чистого спирта, на коньяк – 250 тенге. Это мотивирует некоторых производителей красить готовую водку или же спирт, добавляя ароматизаторы в ректификат (как выразился Жуков, «если есть совесть»), и эту жидкость продают затем в качестве «коньяка».

Некоторые виды крепленого вина также можно отнести к суррогатам (заменителям). «Это, конечно, не вино. И не имеет никакого отношения к вину. По сути, речь идет о смеси из воды, ароматизатора, возможно, красителя и обычного этилового спирта», – объясняет Дмитрий Жуков. Напомним, акцизная ставка на вино – 35 тенге за литр напитка.

«Если прогуляться утром в теплую погоду по некоторым неблагополучным районам, то

статистики АСПР РК, в 2020 году в Казахстане было собрано 5,3 тыс. тонн винного винограда. Сюда следует добавить объем чистого импорта сушеного винограда (таможенные органы перевозку свежего винограда, предназначенного для виноделия, сажают на код ТН ВЭД 080610 – «сушеный виноград»), который в 2020 году достиг 14,5 тыс. тонн. Таким образом, в 2020 году объем располагаемого сырья составил всего 19,8 тыс. тонн. В 2019 году объем сырья для производства коньяка и вина был практически на этом же уровне – 19,7 тыс. тонн (у БНС данные по сбору винного винограда только за 2019 и 2020 годы).

Важный момент: из 19,8 тыс. тонн винного винограда можно произвести только 2,9 млн литров этого алкогольного напитка. И это без учета расходов сырья на производство вина.

Что касается выпуска вина, то в 2020 году, согласно данным БНС АСПР РК, было разлито 25,6 млн литров. Но из располагаемых 19,8 тыс. тонн винограда можно было получить лишь 11,5 млн литров вина, или 45% от заявленных официальной статистикой объемов произведенного в РК этого вида спиртного.

Отметим, что кроме винограда в РК ввозят вино наливом и виноматериалы (сок или сброженный сок), а также коньячный дистиллят. Но и тут проблема: по словам Дмитрия Жукова, большая часть этих продуктов совершенно не обязательно действительно вино или виноматериал. На это указывает ощутимый разброс импортных цен, по которым их привозят в РК и, например, в Евросоюз.

Помимо контрафакта и суррогата в Казахстане, по словам Дмитрия Жукова, распространена так называемая «черная водка». «Это якобы водка, которая разливается в бутылки, собранные на свалках. Иногда заказывают новые бутылки, если масштаб производства большой. Заказывают также этикетки. А берут их магазины, которые работают по упрощенке», – объясняет Дмитрий Жуков.

Соотношение откровенной подделки, суррогата и «серой» продукции в общем объеме нелегальной продукции каждый год меняется. Это зависит от работы правоохранительных органов, но в первую очередь от экономических условий. «Если анализировать каждый год отдельно, то картина всегда разная. В 2021

Природу такой динамики можно объяснить ростом рентабельности нелегального алкоголя на фоне повышения акцизов, что стимулирует некоторые компании уводить свое производство в тень.

Один из экспертов говорит об устойчивой связи между ростом акцизной ставки и спросом на дешевую водку. «За ростом акциза дорожает водка, соответственно, магазины, чтобы удержать клиентуру, заказывают дешевую

### За 9 лет сбор винного винограда сократился в 3,6 раза

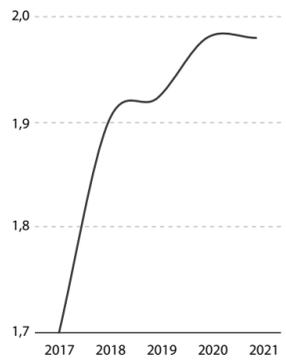
Сбор винного винограда в первоначально оприходованном весе, тыс. тонн



Фото: Shutterstock/cockteerl

### Уровень МРЦ за 5 лет вырос на 16%

Уровень минимальных розничных цен на водку, тыс. тенге



Источник: ИПС «Эдидет»

### Стимулы для нелегала

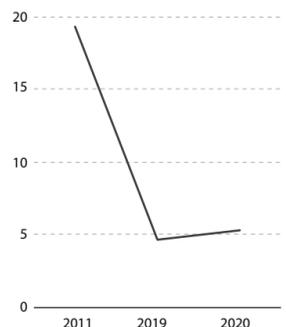
В экономической литературе к факторам, стимулирующим теневого сектора на алкогольном рынке, относят высокую маржинальность нелегального крепкого алкоголя, избыточные регуляторные меры в отношении добросовестных производителей, удорожание легальной продукции, ненадлежащий контроль за оборотом сырья, недостаточную осведомленность потребителей.

Большинство из вышеуказанных факторов наличествуют в Казахстане. Так, маржинальность нелегального алкоголя растет параллельно с увеличением ставки акциза. Например, в 2019 году официальная статистика зафиксировала спад производства водки и ликеро-водочных изделий на 35%. Этому падению предшествовал двухгодичный рост акцизной ставки на водку: если в начале 2017 года она была зафиксирована на отметке 2 тыс. тенге, то уже в 2019 году производителям водки пришлось платить почти 2,6 тенге за литр чистого спирта (+28%).

Природу такой динамики можно объяснить ростом рентабельности нелегального алкоголя на фоне повышения акцизов, что стимулирует некоторые компании уводить свое производство в тень.

### За 9 лет сбор винного винограда сократился в 3,6 раза

Сбор винного винограда в первоначально оприходованном весе, тыс. тонн



Источник: БНС АСПР РК

водку, которая по такой цене может быть произведена только нелегально», – отмечает он.

Еще одно интересное наблюдение: в 2018 году производство коньяка и коньячных напитков выросло сразу на 48%. Крайне вероятно, что и это объясняется ростом акцизной ставки на водку: в 2018 году она выросла на 14%, что, скорее всего, стимулировало некоторых производителей перейти на розлив «коньячных напитков», то есть красить водку в красный цвет.

### Государство не спешит на помощь

Помимо акцизных ставок на розничную цену воздействуют дополнительные ограничения, открывая недобросовестным производителям еще одну возможность для демпинга. Таким механизмом в экономической литературе считаются обязательные минимальные рыночные цены, которые устанавливает государство на крепкий алкоголь.

В начале каждого года правительство РК устанавливает минимальную розничную цену. За последние пять лет она выросла на 16% и достигла почти 2 тыс. тенге за литр. Декларативное повышение цен, по сути, выталкивает потребителей с низкой платежеспособностью в теневого сектора.

Запрет продажи алкоголя ночью вместе с плюсами, как, например, снижение хулиганства, имеет и минусы. Обычно в ночное время дополнительную порцию ищет загулявшая компания. Таким покупателям легко продать некачественную продукцию, поскольку они находятся в том состоянии, когда сложно оценить качество спиртного. В 2014 году у нас был введен запрет на продажу крепкого алкоголя с 21 часа вечера до 12 часов дня, без разделения на будние и выходные дни.

Государство также регулирует производство и оборот этилового спирта и алкогольной продукции. Эксперт, знакомый с этой ситуацией, оценивает достаточность госконтроля на шесть баллов из десяти. «От уполномоченного органа производство посещает сотрудник, в народе его называют «акцизник». Он сверяет показатели, ставит и снимает контрольные пломбы с оборудования. Но есть факты, когда заводы в нарушение этих правил работают ночью», – говорит собеседник и добавляет: – Тут еще вопрос к качеству продукции, произведенной в «ночную смену», поскольку нет ясности в том, какой спирт они используют – технический или пищевой».

Он также обращает внимание на отсутствие нужных полномочий у контролирующих органов для быстрого реагирования на инциденты. Например, досудебными расследованиями по уголовным правонарушениям, связанным с незаконным оборотом подакцизной продукции, занимается территориальный департамент экономических расследований. «Для регистрации дела в ДЭР необходимо заключение криминалиста, который должен зафиксировать объем незаконного производства, факт подделки акцизных марок и так далее. И тут возникает проблема – как попасть на место незаконного производства. Бывает, что на оформление соответствующих бумаг уходит недели, иногда и месяцы», – объясняет собеседник.

Не стоит забывать и об уровне экономического ущерба, напоминая Дмитрия Жукова. По его словам, если ущерб небольшой, то нет и уголовного дела. «Понятное дело, владелец магазина у дома не дурак, чтобы хранить

под прилавком подсудный объем нелегальной продукции», – рассказывает глава ассоциации QazSpirits. – Поставил три-четыре бутылки, если надо, сбегал в соседний дом и вынес сколько нужно. А обыскать этот дом никто не даст: нельзя без санкции прокурора».

### Подобрать стимулы

Теневой рынок алкоголя, как и все другие экономические отрасли, реагирует на стимулы. Поэтому надо создать правильные стимулы, считает Дмитрий Жуков. Взять, к примеру, суррогат, которым, напомним, называют крашеную и ароматизированную водно-спиртовую смесь. Следует установить акцизные ставки так, чтобы разница в налогообложении разных видов алкоголя не стимулировала недобросовестных производителей.

Принятие национального технического регламента – следующая мера, которую предлагают добросовестные игроки рынка. «К примеру, у нас достаточно примитивное определение того же вина, которое позволяет производить непонятно что и называть это вином вполне легально», – рассказывает собеседник.

В 2018 году страны ЕАЭС приняли технический регламент «О безопасности алкогольной продукции», но государства – участники объединения не стали

### Какие виды контрафактного алкоголя вы покупали в Казахстане?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

ратифицировать этот документ. Проблема в том, что каждая страна пытается внести свои правки.

«Получается, наше государство сидит и ждет. Поэтому мы недавно инициировали принятие национального технического регламента на основе общеевропейского. Если документ будет принят, то позволит жестко контролировать легальные суррогаты. Там будет четко написано, что вино – продукт, получаемый из виноматериала, виноградного сырья, что в нем должно быть определенное количество таких-то веществ. То есть будет подробно расписано, как отличить вино от не вина», – считает Дмитрий Жуков.

По его мнению, технический регламент станет основой для широкомасштабной борьбы с суррогатом. А пока что, по словам Дмитрия Жукова, в стране действует много заводов, причем вполне легально, которые разливают в бутылки воду, спирт, краситель и называют это «вино» или «коньяк». И платят за это 35 или 50 тенге акцизного налога соответственно, хотя должны заплатить бюджету намного больше.

Переезд офисов технологических компаний из России в Казахстан взбудрил местный IT-рынок: с одной стороны, появились новые рабочие места, с другой – возросла конкуренция. Какие продукты запустили новые участники рынка и как расширили деятельность иностранные IT-компании, работающие в стране не первый год, – в материале «Курсива».

#### Ади ТУРКАЕВ

Казахстанское правительство предложило 362 крупным иностранным компаниям, которые прекратили деятельность в России, вести бизнес в РК. Часть от приглашения отказалась сразу, еще часть не определилась, 62 пока только дали согласие, а 21 компания открыла офисы в Казахстане. В числе тех, кто уже перенес офис в Казахстан, – американский производитель систем управления Honeywell, австралийская горнодобывающая компания Fortescue и японская торговая компания Marubeni.

«Если ранее компании, которые хотят торговать, работать, продавать свои товары на евразийском рынке, выбирали в качестве головных офисов Москву, Санкт-Петербург в силу того, что российская экономика в 10 раз больше нас, то сейчас, ввиду санкций, им приходится выбирать другие города, и мы предлагаем альтернативы – Астана и Алматы», – заявил 22 декабря на брифинге в СЦК замминистра иностранных дел Алмас Айдаров. Он добавил, что регистрация новых юридических компаний возросла в разы, и в основном это компании в сферах IT и торговли.

Айтишникам в Казахстан въезд облегчили на госуровне – в Алматы и Астане на базе Astana Hub открылись экспат-центры, где иностранные IT-специалисты получают государственные услуги (ИИН, ЭЦП, РВП и регистрацию ТОО) в формате одного окна бесплатно и без очереди, а для резидентов технопарка действует особый налоговый режим.

В Astana Hub не ответили «Курсиву», сколько и какие компании стали резидентами технопарка в этом году. Как минимум, судя по словам министра цифрового развития Бағдата Мусина (он эту тему регулярно комментирует), офисы перенесли такие крупные компании, как Playrix (разработка игр), Tinkoff Bank, Nexters (разработка игр), inDrive, «СПБ Биржа», Mytona (разработка игр), TypeType (шрифтовая студия), Level Travel (бронирование онлайн-туров), red mad robot SA (разработчик приложений).

#### Центр разработки

В апреле группа компаний red\_mad\_robot, специализирующаяся в сфере разработки цифровых продуктов для крупного бизнеса, заявила о создании самостоятельной компании в Алматы под брендом red\_mad\_robot central asia. Сегодня в портфеле компании несколько проектов в финтех-секторе Казахстана и один проект в Узбекистане. В штате 40 казахстанских сотрудников, из них 30 разработчиков.

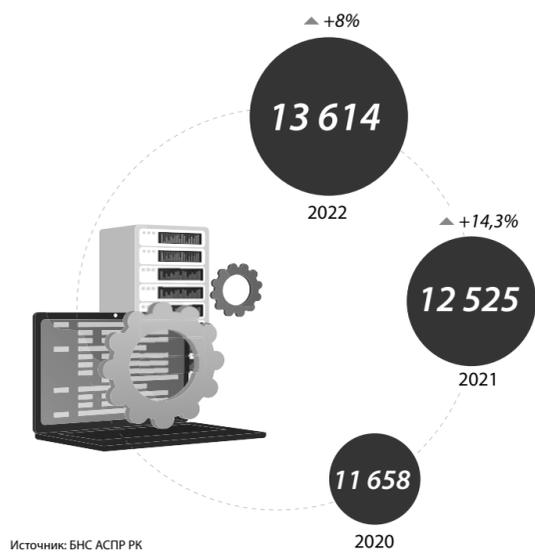
К концу 2023 года компания собирается увеличить число IT-специалистов до 150–200 человек и для этого сейчас начинает взаимодействие с казахстанскими вузами. «Одной из наших ключевых целей является возвращение сильных IT-кадров для компании и рынка в целом посредством буткемпов, робопрактик и т. д., в 2023 году у нас большие планы по запуску программ для junior-специалистов», – прокомментировала CEO red\_mad\_robot central asia Агиис Конкабаева.

В Алматы red\_mad\_robot central asia строит большой центр разработки и намеревается стать основным центром экспертизы для глобальной компании red\_mad\_robot.

Летом стало известно, что Tinkoff Bank, сменивший в апреле 2022-го контролирующего акционера, открыл офис в Казахстане. На вопрос «Курсива», чем именно занимается казахстанский офис, в банке не ответили. В конце декабря Tinkoff Bank опубликовал на своем сайте объявление о найме IT-специалистов для работы в Казахстане. В объявлении указано, что команда набирается в центр разработки в Алматы, также такой центр открыт в Астане.

В казахстанскую команду Tinkoff Bank сейчас требуются разработчики от уровня Middle (разработка приложений), а также QA-инженеры. От уровня Senior и выше нужны специалисты ML (machine learning), SRE (Site Reliability Engineering) и Java-разработчики. Новым сотрудникам в Казахстане, судя по объявлению о вакансиях, предстоит принять участие в развитии банковской системы для физлиц, бизнеса и инвестиций,

#### Количество зарегистрированных предприятий в сфере информации и связи



Источник: БНС АСПР РК

внедрении машинного обучения в продукты и внутренние процессы компании, проектировании процессов, интеграции и сервисов принятия решений.

Центры разработки Tinkoff Bank открыты в 21 городе России, Армении, Беларуси и теперь Казахстана.

#### Точка поиска проектов и советов

Крупнейшая российская компания онлайн-рекрутмента HeadHunter также активизировала свою деятельность в Казахстане. Руководитель венчурного фонда HeadHunter Евгений Вольнов осенью 2022 года выступил на нескольких встречах с казахстанскими стартапами и венчурными фондами.

«Пока активности только в виде питчингов стартапов, лекций, общения с местными проектами. Но это в любом случае не так быстро происходит. Мы и в Москве долго смотрим и изучаем. Я думаю, будет хорошим результатом, если в следующем году заключим сделку с кем-то из Казахстана. Для нас приоритетная цель – повысить



Фото: Shutterstock/visualplus

Data Science в Сбербанке. Такая же ситуация с другими ценными IT-специалистами, которых очень мало в стране. И сегодня он и другие передают опыт нашей команде. Есть такие негативные стороны, как выросшие из-за высокого спроса зарплаты программистов, но позитивных намного больше», – отметил CEO Relog Бауыржан Рустемов.

#### Что с неновенькими

inDrive, компания с российскими корнями и штаб-квартирой в США, работает в Казахстане с 2014 года. Представительство компании расположено на территории Astana Hub (но не имеет статуса резидента технопарка).

Осенью 2022 года компания запустила в Алматы, Астане и Караганде сервис inDrive. Работа, ориентированная на отрасли с большой текучкой синих воротничков. Клиентами сервиса уже стали казахстанские банки, крупные ретейлеры и телеком-компания.

inDrive активно нанимает локальных сотрудников и, как говорят в компании, «нацелен на развитие казахстанских команд» – на сегодня в Казахстане открыто 60 вакансий.

Главным событием 2022 года в компании называют создание операционного хаба в Алматы, в котором будут задействованы до 1000 сотрудников различных специальностей и профессионального уровня – от офис-менеджеров до топ-руководителей.

Отвечая на вопрос, почему локацией для оперштаба выбрана именно РК, в inDrive отметили, что на выбор повлияло несколько факторов – Казахстан входит у нас активно поддерживается государством. Оказал влияние и достойный технологический уровень республики – в Казахстане высокое проникновение интернета, возможно удаленное получение госуслуг, высокоразвитый финтех-рынок по сравнению с другими странами.

«Казахстан – первая страна, куда inDrive вышел после России

и открыл свой региональный офис. В Казахстане сервис работает более восьми лет и продолжает активно развиваться. В этом году, можно сказать, создан операционный хаб в Алматы. Это полноценный независимый офис, из которого идет управление большим регионом – СНГ. Алматы выбрали из-за логистического удобства, развитой инфраструктуры, высокого уровня жизни, присутствия многих международных компаний, активного IT-сообщества и теплового климата», – прокомментировали в компании.

Другая крупная технологическая компания, «Яндекс», ведет бизнес в Казахстане с 2016 года. Заметными активностями в РК в этом году компания не отметила – переживает трудные времена из-за раздела активов в России. Для казахстанских пользователей в декабре «Яндекс» добавил две новые услуги – «Яндекс.Афиша» и «Букмейт» – в единую подписку на свой сервис – «Яндекс.Плюс» («Музыка», «Такси», «КиноПоиск» и «Диск»).

#### Конкуренция за возможности

Казахстан включился в гонку за международные технологические компании, покинувшие российский рынок в 2022 году, вместе с Узбекистаном, где тоже сделали пакет преференций для иностранного IT-бизнеса. Узбекистан начал выдавать трехлетние IT-визы для инвесторов, учредителей IT-компаний и специалистов, а также членов их семей. Ташкентский IT-парк разработал специальную программу для компаний и специалистов по оказанию поддержки в поиске жилья и трудоустройстве. Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев заявил о необходимости превратить государство в региональный IT-центр и привлечь к работе в нем минимум 30 крупных мировых компаний.

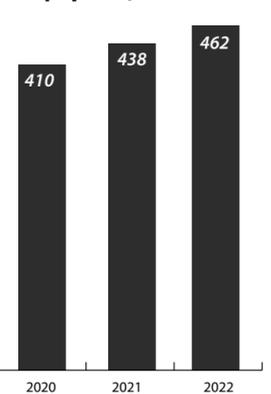
Президент Казахстана Токаев также поручил правительству создать в стране условия для релокации зарубежных компаний. В конце ноября правительство РК одобрило концепцию миграци-

онной политики на 2023–2027 годы. Документом предлагается снизить инвестиционный визовый порог до \$300 тыс., а также ввести для мигрантов «инвесторские визы» с видом на жительство и правом регистрировать бизнес, владеть собственностью, нанимать персонал, проводить финансовые платежи и свободно осуществлять любые операции, вытекающие из их предпринимательской деятельности.

Приход международных IT-компаний и специалистов в Казахстан продолжится, считает вице-президент ОЮЛ «Центрально-Азиатская Ассоциация Экспертов Цифровизации» (CADEA) Махмут Томанов.

«К нам приехали квалифицированные и обеспеченные капиталом люди, которые, условно говоря, хотя и делают из одного миллиона два. Здесь им комфортно из-за схожести менталитета, распространения русского языка, низких, по сравнению с московскими, цен, похожего валютного законодательства», – полагает Томанов. По его мнению, переезд большого числа опытных специалистов расширил возможности Казахстана делать высокотехнологичные продукты и выводить их на мировой рынок.

#### Количество предприятий с иностранным участием в сфере информации и связи



Источник: БНС АСПР РК

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

Регулярность полетов	РАСПИСАНИЕ	
	Актобе – Баку – Актобе	Астана – Баку – Астана
2 раза в неделю	Четверг	Четверг
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
	<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

в офисах продаж

QAZAQ AIR

ВО СКОЛЬКО РАЗ УВЕЛИЧИЛСЯ ЭКСПОРТ ТОВАРОВ ИЗ КАЗАХСТАНА В РОССИЮ



Источник: БНС АСПР РК

# Нам параллельно

## Зарубежные компании ушли из России, а товары под их брендами остались

> стр. 1

Почти все казахстанские дистрибьюторы бытовой техники и электроники проигнорировали запросы «Курсива». Единственная компания, которая согласилась дать комментарий, – оптовый и розничный магазин «Белая техника». «Мы на постоянной основе получаем запросы со стороны российских и местных компаний на оптовые поставки большого количества техники брендов LG или Samsung. Сразу становится понятно, для чего это просят», – сообщили в «Белой технике». При этом отметили, что не соглашаются на такие предложения и в целом не работают с этими брендами в больших объемах.

### Входит и замечательно выходит

2022 год Казахстан заканчивает с небывалыми показателями экспорта в соседнюю Россию. Если сравнить показатели за 10 месяцев 2022 года и 2021 года, то можно обнаружить десяти-, а то и стократный рост экспорта

в количественном выражении по некоторым позициям. Из Казахстана в Россию едут безалкогольные напитки, вино, текстиль, электроника, товары для ремонта, запчасти и автомобильная техника.

«Курсив» отобрал несколько позиций товаров и отразил разницу между поставками 2021 и 2022 годов на инфографике. Отметим, что в предыдущие годы экспорт выбранных товаров от показателей 2021 года значительно не отличался.

Импорт в Казахстан из стран Азии и Европы по сравнению с 2021 годом тоже увеличивается. Например, за 10 месяцев 2022 года число телефонов, ввезенных из Южной Кореи в Казахстан, выросло в 23 раза относительно прошлогоднего аналогичного показателя. Импорт металлорежущих станков из одной только Германии увеличился в 6,5 раза. А Казахстан экспортировал их в Россию в 16 раз больше, чем в прошлом, 2021 году. Импорт радиолокационной, радионавигационной аппаратуры из Китая вырос в 35 раз, из Литвы немного мень-

ше, но тоже значительно – в 25 раз. При этом поставки такой продукции из РК в РФ выросли в 23 раза относительно прошлогоднего аналогичного периода.

В статистике экспорта теперь можно встретить товары, которые и вовсе не поставлялись ранее в Россию. Например, механизмы для наручных часов. По итогам 10 месяцев 2022 года их было вывезено в Россию из Казахстана 3179 штук. За этот же период в Казахстан было завезено 3960 таких механизмов, что на 3744 больше, чем годом ранее. Их импорт в нашу страну в 107 раз увеличил Таиланд, в 35 раз – Япония и в 11 раз – Швейцария.

### Законы параллельной вселенной

При параллельном импорте товары ввозят в страну и продают там без разрешения правообладателя (то есть тех компаний, которые прекратили деятельность в соседней стране). Причем речь не о любых товарах, а о тех, что находятся под защитой товарного знака, зарегистрированного в России.

Существует два основных вида процедур регистрации товарных знаков (ТЗ): международный и национальный, объяснил эксперт юридической компании «Болотов и Партнеры» Жанат Нурмагамбетов. В случае международного ТЗ товар может распространяться во всех странах ЕАЭС, и дальнейшая перепродажа таких товаров из Казахстана на территории союза, в том числе в Россию, не является нарушением. А вот если на товар нанесен национальный ТЗ (то есть товарный знак зарегистрирован именно в РК), то он может продаваться и перепродаваться только на территории Казахстана.

Но практика показывает, что даже если товарный знак национальный, то товар все равно можно без проблем вывезти для продажи в третью страну. Дело в том, что между странами – участниками ЕАЭС по вопросу законности использования

товарных знаков таможенный контроль не проводится. То есть таможенники в принципе не проверяют товары на предмет нарушения прав интеллектуальной собственности», – продолжил Нурмагамбетов.

Заявить о запрете использования такого товара в России может только сам правообладатель. Однако крупные бренды не спешат это делать. «Всегда можно найти и наказать перекупщика, потому что у каждого товара есть уникальный штрихкод, по которому можно отследить, откуда завезен товар, кому он продавался изначально. Но крупным брендам, например Samsung или LG, совсем невыгодно будет заниматься тем, чтобы выявлять свои же товары, которые завезены с нарушением товарного знака, так как из-за санкций эти компании потеряли немаленький рынок сбыта в виде России. И параллельный импорт помогает этот объем продаж восстановить», – рассказал «Курсиву» на условиях анонимности один из оптовых продавцов техники в Казахстане.

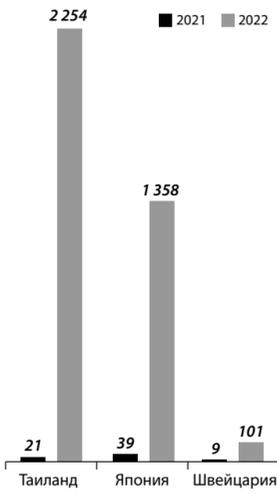
Жанат Нурмагамбетов отметил, что, несмотря на нарушение прав интеллектуальной собственности, серьезное наказание не грозит ни казахстанским, ни российским бизнесменам, занимающимся параллельным импортом. Причина в том, что Россия разрешила параллельный импорт на государственном уровне, а Министерство промышленности и торговли этой страны утвердило перечень товаров, которым разрешен параллельный импорт. «Ввоз этих товаров теперь на территорию РФ хоть и является нарушением права на товарный знак, все же не повлечет ответственности. Скорее всего, на практике суды будут обращать внимание на этот приказ», – предположил Нурмагамбетов.

В российском перечне товаров, которым разрешен параллельный импорт, есть продукция под брендами Apple и Samsung. Coca-Cola в этот список не включена.



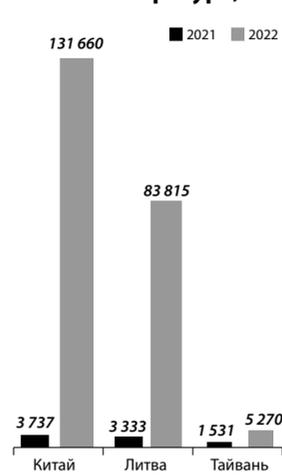
Фото: Юрий Харитонов

### Механизмы для часов, шт.



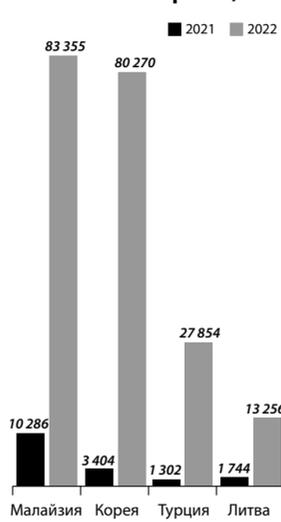
Источник: КГД МФ РК

### Радиолокационная и радионавигационная аппаратура, шт.



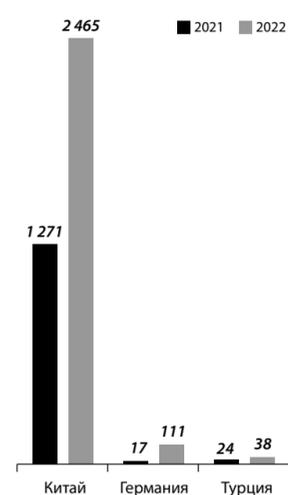
Источник: КГД МФ РК

### Телефоны, шт.



Источник: КГД МФ РК

### Металлорежущие станки, шт.



Источник: КГД МФ РК

### Объявления

- ТОО «УЛТ ТИМЕС», БИН 120340021621, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. Сарайшык, д. 11, оф. 5. Тел. +7 700 888 08 09.
- ТОО «Amanat Providing», БИН 180540007951, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, жилой массив ЮГО-ВОСТОК, ул. Кордай, д. 75, кв. 81.
- ТОО «АСИП», БИН 180240035410, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр-т Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. 1.
- ТОО «АОС Service», БИН 220840006260, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., г. Астана, ул. 187, д. 3. Тел. +7 707 933 57 07.

- ТОО «Boztal QZ», БИН 180340010697, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская обл., Ерейментауский р-н, с. Бозтал, ул. Достык, д. 1. Тел. +7 775 950 79 78.
- ТОО «Учѐт-Consulting», БИН 160540028217, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Тимирязева, д. 17, кв. 15. Тел. +7 747 554 50 04.
- ТОО «Джет КЗ», БИН 210340027104, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Саина, д. 4/2. Тел. +7 702 350 00 22.
- ТОО «Анес-Ақтау», БИН 020340018155, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Мангистауская обл., г. Ақтау, мкр-н 15, д. 116, кв. 6. Тел.: +7 708 968 05 45, +7 701 407 97 79.

- Организация ТОО «Karaganda Retail», БИН 120940011646, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня опубликования объявления по адресу: 100000, Карагандинская обл., г. Караганда, район им. Казыбек би, пр-т Бухар Жырау, д. 78/2. Тел. +7 7132 540 831.
- ТОО «Терра-А», БИН 210940007746, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Керей Жанибек Хандар, д. 12/1, кв. 384.
- ТОО «ЭМС Trias», БИН 061240012935, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Темиртау, мкр-н 6, д. 13, оф. 15.
- Просим вернуть за вознаграждение утерянные документы на имя Байдалинова А. С. Тел.: +7 775 898 53 64, +7 775 316 58 98.
- Открыто наследственное дело после смерти Ахмедовой Кульпараш Тастеновны (24.08.1954 г. р.), умершей 27.06.2022. Наследникам обращаться к

- нотариусу Серегинной С. В. по адресу: г. Астана, ул. Кравцова, д. 3, НП:1. Тел. +7 775 977 71 69.
- Открыто наследственное дело после смерти Нурбекова Жаната (29.09.1962 г. р.), умершего 06.07.2022. Наследникам обращаться к нотариусу Баймахановой Т. К. по адресу: г. Астана, ул. Д. Конаева, д. 14, ВП:52. Тел. +7 701 220 20 88.
- В производстве районного суда № 2 Ауэзовского района г. Алматы находится гражданское дело по заявлению Киряковой Анны Калистратовны, проживающей по адресу: РФ, Кемеровская обл., г. Новокузнецк, ул. Измайловская, д. 6, об объявлении умершим Сальникова Михаила Николаевича, 01.01.1953 г. р., уроженца Кемеровской области РФ, проживавшего по адресу: г. Алматы, Ауэзовский р-н, ул. Мате Залки, д. 21, кв. 15.
- Предлагаем лицам, имеющим сведения о месте пребывания Сальникова Михаила Николаевича, сообщить об этом в суд в трехмесячный срок со дня публикации (в районный суд № 2 Ауэзовского района г. Алматы, ул. Куанышбаева, д. 44а).

# Карта желаний

## Какое вино выбрать к новогоднему столу и в подарок

**Строгие правила профессии сомелье требуют, чтобы игристое вино было открыто беззвучно. Но какой же Новый год без символического хлопка пробки! Подбираем лучшие игристые и тихие вина для вашего стола и в подарок.**

**Анастасия НАУМЕЦКАЯ, сомелье**

Содержимое новогоднего бокала – эквивалент наших ожиданий и своего рода договор с наступающим годом. И подойти к его выбору следует тщательно. Шампанское с танцующими пузырьками и дразнящей, покалывающей кислотностью, в первую очередь, идеально для новогодних блюд. Я знаю многих любителей этого уникального творения винной культуры, которые ждут новогодний вечер, чтобы сполна насладиться только шампанским.

Но существуют и другие варианты игристых вин, которые сделают ваш вечер особенным. Чтобы оставить любимое шампанское к бою курантов, вечер можно начать с легкого просекко (лучше из региона Вальдобьядене) или более насыщенной испанской кавы (выбор огромен). Элегантный креман, игристое классического метода производства из других регионов Франции, но не из Шампани, также станет прекрасным компаньоном как к оливье, так и к селедке под шубой. Креманы из Эльзаса, Луары, Бордо и Бургундии хорошо представлены во многих винотеках и крупных магазинах страны.



Фото: Shutterstock/dmitrygoncharov

Символ новогодних традиций – красная или черная икра в сочетании со свежим багетом и сливочным маслом – ожидаемый тандем с шампанским. Но не только: неожиданный взрыв вкуса вам подарит херес категории фино или мансанья. Однако таким вином лучше завершать вечер.

В целом, белые сухие хрустящие вина с невысоким содержанием остаточного сахара – идеальные компаньоны к плотным, многослойным и зачастую жирным салатам (о, новогодний майонез!). Обратите внимание на вина из таких сортов, как «рислинг», «альбариньо» и «совиньон-блан» или «шардоне» без выдержки в дубе (например, шабли).

Если вы адепт красных вин и новогодний вечер хотите провести только в их сопровождении, то лучше выбрать вина из менее танинных сортов, таких как «пино нуар» или «гамэ»: французские, калифорнийские, оregonские образцы можно легко найти в наших винотеках, как и несколько крию Божоле. Благодаря своим ягодным оттенкам во вкусе эти вина прекрасно подойдут к новогодней утке или гусю, мясо которых слегка сластит (из-за яблок, которыми, как правило, укомплектованы птицы изнутри). И красные вина в этот вечер обязательно следует охладить, даже если вы не привыкли так делать.

### Вино как подарок

Вино – не только лучший аккомпанемент новогоднему столу, но и прекрасный подарок. Зная предпочтения в сортах винограда и географии путешествий, всегда можно выбрать такое, которое доставит одаряемому истинное удовольствие. Можно даже предусмотреть, какое вино вы будете пить с любимым человеком 31 декабря 2023 года, подарив его в новогодний вечер еще 2022-го. Но не только!

Если вы не в курсе вкусовых и географических пристрастий того, кому выбираете подарок, обратите внимание на его увлечения. Возможно, он киноман?

Беседы, например, о «Шато Марго» и других великих бордоских винах можно перенести из киносюжетов домой – наши импортеры вполне справятся с таким заказом. Да, такой подарок потребует серьезных финансовых (будьте готовы расстаться с суммой от полумиллиона тенге), но оставит самое прекрасное и длительное послевкусие. Предложу и более бюджетный, однако весьма именитый вариант. Знаете ли вы человека, которому не нравится фильм «Крестный отец»? А знаете ли вы,

### Если вино по делу

В качестве деловых подарков предпочтительнее выбор красных сухих вин, не обязательно с известным именем производителя, но имеющих солидную репутацию у профессионалов винного рынка. Если вы предполагаете, что ваш подарок будет открыт в этот новогодний вечер или ближайшее время, лучше выбрать вино более зрелого возраста. Отличным подарком станут вина Бургундии, Бордо, долины Роны, Пьемонта или Тосканы, испанских Риохи, Приората и Риберы дель Дуэро, которые имеют не один год выдержки. Вина из всех регионов совершенно точно можно найти в винотеках Алматы. Универсальным подарком для женщины станет хорошее (лучшим – миллезимное) шампанское.



Фото: Shutterstock/Vasily Khan

### Винный сертификат

Если вы не обладаете временем вникать в винные тонкости, можно подарить винный сертификат на определенную сумму, в рамках которой ваш адресат самостоятельно или с помощью специалиста выберет вино. В этом случае вы сэкономите время, но лишите себя того удовольствия, которое получаешь, выбирая подарок для близкого человека.



Фото: Shutterstock/visartlog

что Фрэнсис Форд Coppola не только режиссер этого культового фильма, но и признанный винодел? В любом случае, самое интересное узнать, что его вина представлены в наших винотеках. Можно выбрать для подарка классическое калифорнийское шардоне с карамельными нотками в аромате или бутылку полнотелого красного зинфанделя с выраженным ароматом чернослива, которое станет очень приятным сопровождением для ужина с мясным блюдом и ягодным соусом! Или каберне совиньон. А можно подарить всю линейку (бутылка каждого из перечисленных вин обойдется примерно в 40 тыс. тенге).

Виноделием занимаются многие звезды кинематографа. Жерар Депардьё является крупным виноделом в Бордо и Руссильоне и владельцем виноградников не только во Франции, но и в Аргентине, Испании и даже Марокко. Пьер Ришар давно производит качественные и недорогие вина на юге Франции. Кароль Буке, Жан-Луи Трентиньян, Кристофер Ламберт тоже имеют отноше-

ние к производству вина, и, может быть, эти актеры – кумиры того человека, кого вы хотите удивить и порадовать? Производит вино и харизматичный Стинг, вполне, кстати, коммерческого размаха и хорошего качества – в Тоскане.

К сожалению, этих вин нет на нашем рынке, но при желании организовать такой винный подарок с сюрпризом – вином от главных героев вполне реально, так как многие вина можно найти в винотеках Москвы и Санкт-Петербурга.

Человеку, увлеченному модой, можно подарить удовольствие в бутылочке вина от Роберто Кавалли или Сальваторе Феррагамо. Вино от последнего (винодельней сейчас занимается его внук) есть в Алматы, белое стоит около 14 тыс. тенге, красное – 32 тыс. тенге.

### Начало коллекции

Можно подобрать сет вин из любимого сорта человека, которого вы хотите удивить и порадовать. Например, международные вариации вкуса «совиньон-блана». По бутылочке француз-

ского совиньона (лучше двух – из Луары и Бордо), североитальянского, новозеландского, чилийского, южноафриканского – и готова чудесная коллекция! Такой же формат можно осуществить с шардоне, мерло, пино нуаром – все зависит от предпочтений и выбора.

А можно составить подарок-коллекцию по странам и знаковым регионам. Подбирать винное собрание сочинений – увлекательная работа! Как организовать такой подарок? Выберите хорошую винотеку, в которой вы сможете рассчитывать на помощь квалифицированного, грамотного специалиста. Не бойтесь, что вам будут советовать приобрести то, в чем заинтересован консультант или само заведение: действительно хорошие магазины (не сетевые) дорожат своей репутацией и им важно, чтобы в следующий раз вы пришли снова к ним. Более того, для специалиста вопрос профессиональной чести подобрать такое вино, которое понравится и будет соответствовать ожиданиям – как вкусовым, так и финансовым.

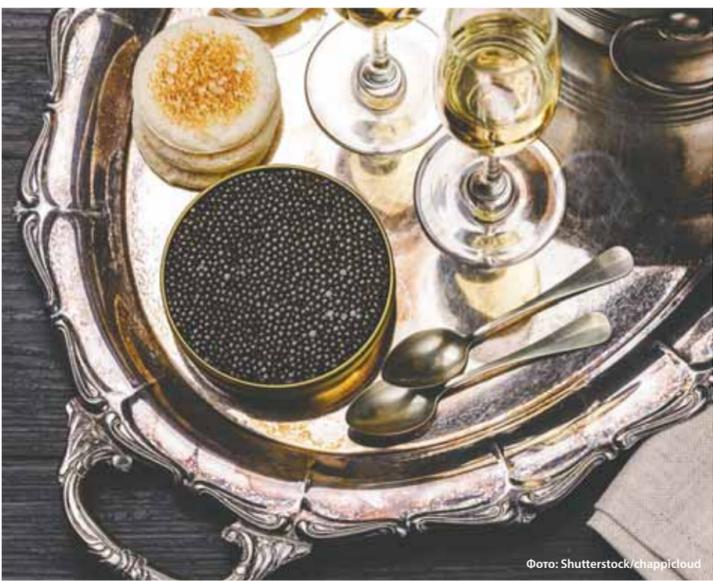


Фото: Shutterstock/chappcloud