

# КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:  
ПРИНИМАЕМ ПО ГАРАНТИИ

стр. 2

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС :  
МЕЖДУ БАШНЯМИ И ПОДВАЛАМИ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:  
ГДЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ:  
ДОМА ИЛИ ЗА РУБЕЖОМ

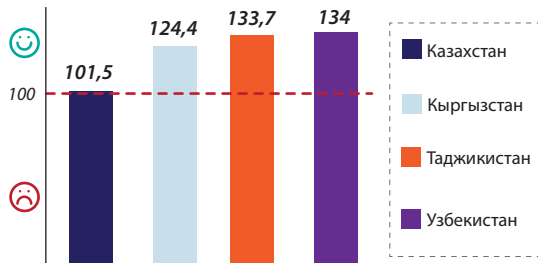
стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:  
БОНДАМИ ПО БЮДЖЕТУ

стр. 4

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

## Индекс потребительской уверенности



## Потребительская уверенность в июле

Сравниваем страны Центральной Азии: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан

Данияр ОРАЗБАЕВ

По инициативе компании Freedom Finance Global в августе 2023 года было запущено масштабное ежемесячное исследование, посвященное индексу потребительской уверенности (CCI) в странах Центральной Азии. Оно проводится по методике, предлагаемой Европейской комиссией, и нацелено на анализ ключевых экономических показателей, таких как инфляционные ожидания, ожидания по уровню безработицы, отношение к сбережениям и кредитам, планирование крупных покупок и кредитное поведение.

Исследования базируются на методологии, используемой для получения индексов потребительской уверенности во многих странах мира, и адаптированной под локальные задачи специалистами исследовательской компании United Research Technologies Group. Метод сбора данных – телефонный опрос. Анкета опроса локализована: исследование проводится на используемых в этих странах языках. В Казахстане и Узбекистане ежемесячно собирается по 3600 анкет за волну, в Кыргызстане и Таджикистане – по 1200 анкет соразмерно объему населения в исследуемых странах. Выборка в каждом государстве построена с учетом половозрастных квот в регионах проживания респондентов (репрезентативна по полу, возрасту, уровню доходов и месту проживания). Унифицированная методология позволяет проводить межстрановое сравнение полученных результатов.

> стр. 6



## Портфель мертвеца Как обнаружить акции, оставленные наследодателем

Акции в Казахстане стали распространенным имуществом. Как и другое имущество, ценные бумаги входят в наследственную массу. Но как наследники узнают о том, что они стали владельцами акций, если наследодатель не оставил завещания и даже никогда не говорил, что является акционером?

Татьяна ТРУБАЧЕВА

### В очередь, наследники!

Все финансовые инструменты (включая акции и другие ценные бумаги) относятся к имуществу. Это главное, что нужно знать наследодателям и наследникам об акциях.

«А в наследственную массу входит все имущество, принадлежащее наследодателю на день смерти», – уточняет Аркадий Гайдаш, магистр юридических наук, сеньор-лектор Caspian University, специализирующийся на наследственном праве.

> стр. 3

## Обходят в два клика

Покупать на российских маркетплейсах стало выгоднее, чем в казахстанских сетях БТиЭ

Отечественные магазины бытовой техники и электроники (БТиЭ) значительно уступают в цене российским маркетплейсам, работающим на территории РК. Там один и тот же товар для казахстанцев может обойтись на 20 и даже 40% дешевле, чем при покупке в сетях. С чем это связано, видят ли местные игроки в российских маркетплейсах угрозу бизнесу и как собираются повышать свою привлекательность для покупателей – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

### Скидка от соседей

«Около трех недель назад я покупал робот-пылесос от Tefal. В магазинах Sulpak и Technodom он стоил 399 тыс. тенге. Учитывая достаточно высокую стоимость, я решил сравнить цены на эту модель в других местах. У всех казахстанских продавцов цена была одинаковой, а в российских маркетплейсах она оказалась ниже. Разница в ценах в тот момент доходила до 30–40%. В итоге я решил приобрести пылесос на Ozon, где он стоил около 200 тыс. тенге», – делится личной историей покупки президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции Константин Горожанкин.

Tefal не единственный бренд, на который распространяется описанная тенденция. «Курсив» сравнил цены в крупных казахстанских сетях и российских маркетплейсах на 40 популярных товаров из категории электроники и бытовой техники. В среднем Ozon или Wildberries выигрывают в цене на 20%. Но некоторые модели телефонов, телевизоров, утюгов и прочей малогабаритной техники разных брендов можно купить еще выгоднее – на 30 и даже 40% дешевле.

Для корректности сравнения учитывался только тот товар, продавцами которого выступают сами маркетплейсы – это Ozon Kazakhstan и ООО «Вайлдберриз». Но на площадках можно найти товары международных брендов и от сторонних продавцов.

> стр. 5



## На троих

«Новые воротилы: как Disney, Amazon и Netflix перехватывают контроль над медиа» – так можно перевести название отчета, который выпустила Гильдия сценаристов Америки. Этот отчет объясняет, за что голливудские сценаристы не любят эту тройку стриминговых сервисов и почему требуют изменений в антимонопольном законодательстве США.

Татьяна НИКОЛАЕВА

В скором времени всего три компании смогут контролировать производство контента, его про-

смотр и способы передачи – это Disney, Amazon и Netflix, уверены в Гильдии сценаристов Америки. Действительно ли есть повод так считать?

### Walt Disney Company

В 1995 году Disney за \$19 млрд приобрела вещательную сеть ABC и стала вертикально интегрированной кино- и телестудией. С 2006 по 2019 год Disney поглотила четырех конкурентов: Pixar, Marvel Entertainment, Lucasfilm и Twentieth Century Fox, а также приобрела контрольный пакет акций стримингового сервиса Hulu.

С каждой сделкой Disney увеличивала долю рынка, а вместе с ней – влияние на конкурентов и своих работников, став вторым по величине

дистрибьютором теле- и онлайн-сериалов и крупнейшим работодателем для сценаристов.

По оценке WGA, растущая власть Disney на все более концентрированном рынке привела к многочисленным проявлениям антиконкурентного поведения.

Во-первых, приобретение конкурирующих киностудий способствовало резкому снижению объемов производства фильмов Disney – на 65% в период с 2009 по 2017 год (произошло сокращение и числа сценаристов, поскольку потребность в их разработках стала меньше), тем не менее Disney по-прежнему доминировала в американском прокате.

> стр. 8



## ЧИТАЙТЕ КУРСИВ НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2023 года

Подписка через каталоги:

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



## Принимаем по гарантии

Кто кредитует казахстанскую экономику под госгарантии?

Объем государственных гарантий в Казахстане за последние пять лет вырос вдвое. За счет чего выросли госгарантии и насколько это большая проблема – в материале «Курсива».

Тамерлан БАБАЕВ

В этом году проблемой роста госгарантий озаботились в мажилисе. В апреле депутат Едиль Жанбыршин сообщил, что за последние три года займы, привлеченные под гарантии государства, составили 2,2 трлн тенге.

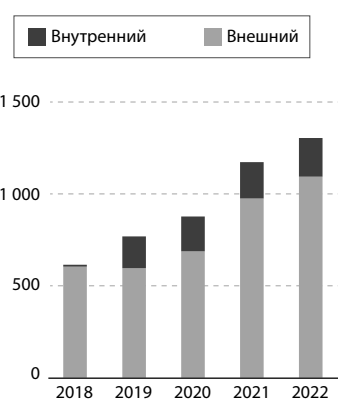
О проблемах, существующих в казахстанской системе гарантирования, упоминалось еще в Концепции по управлению государственным и валовым внешним долгом от 2006 года. Речь шла об отсутствии соответствующей системы контроля за заемщиком, а также о том, что предусмотренные законодательством меры минимизации рисков работают некорректно.

Больше и выше

Гарантирование долга государством – распространенная международная практика. В теории от этой схемы выигрывают все: кредитор частично или полностью перекладывает риски на гаранта, компания-заемщик может рассчитывать на кредит с более выгодными условиями, государство, гарантируя кредит, рассчитывает на новые рабочие места, развитие поддерживаемых отраслей и территорий. Экономисты Всемирного банка в серии отчетов акцентирова-

Объем гарантированных государством долгов за пять лет увеличился вдвое

Динамика гарантированного государством долга, млрд тенге



Источник: МФ РК

ют внимание на двух условиях, при которых эта схема стимулирует экономический рост: должный надзор и разумное распределение госгарантий.

Гарантированный государством долг, согласно Бюджетному кодексу РК, – это сумма долгов резидентов РК, где государство выступает гарантом. В прошлом году гарантированный государством долг составил 1,3 трлн тенге, показав годовой рост в 11%. Но за пятилетний период этот показатель вырос более чем в два раза – со средним ежегодным ростом в 24%. Наибольшая динамика наблюдалась в 2021 году – 34%. Причина – усиление поддержки МСБ. Национальный проект по развитию предприни-

мательства на 2021–2025 годы и программа «Дорожная карта бизнеса-2025» в 2021 году увеличили объем гарантирования кредитов фондом «Даму» до 365 млрд тенге (+33% г/г).

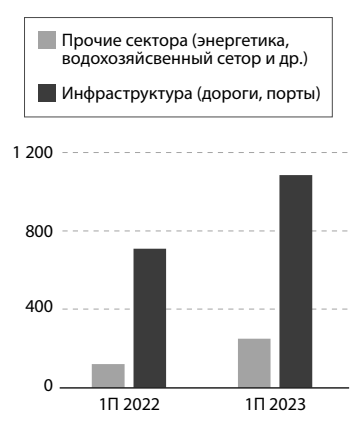
Гарантированный долг состоит из внутреннего и внешнего, при этом в Казахстане львиная доля приходится на внешний долг – 84%. Уточним, что гарантии даются лишь резидентам РК, а разделение происходит по принципу, является ли кредитор резидентом РК или нет. В 2022 году внешний гарантированный государством долг составил 1,1 трлн тенге (+12% г/г), а внутренний – 0,2 трлн тенге (+6,6%). Несмотря на маленькую долю, объем внутреннего гарантированного долга за пять лет увеличился почти в 23 раза, а его доля в гарантированном государством долге возросла с 1% в 2019-м до 16% в 2022 году.

По завершении первого полугодия 2023 года гарантированный государством долг составил 1,33 трлн тенге, что на 3% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. На 1 июля 2020 года данный показатель фиксировался на уровне 828 млрд тенге, таким образом, объем гарантированного государством долга за последние три года вырос на 506 млрд тенге (в долларах долг увеличился на \$888 млн). Рост произошел за счет освоения займов для финансирования проектов в сферах транспортной инфраструктуры, водохозяйственного сектора, жилищного сектора и других секторов.

В июле 2023 значительная часть гарантийных средств –

Более 80% гарантий идет в инфраструктуру

Гарантированный государством долг по секторам экономики, млрд тенге



Источник: расчеты Kursiv Research на основе данных МФ РК

1,1 трлн тенге (81% от общей суммы) – пришлось на инфраструктуру. Если сравнивать со структурой трехлетней давности, изменения незначительны: тогда 86% от суммы всех гарантированных займов приходилось на инфраструктуру, 14% – на остальные сектора экономики. Источники финансирования за три года изменились заметно: значительно увеличились займы у иностранных кредиторов – с 646 до 1128 млрд тенге (+75%), а займы у кредиторов – резидентов РК выросли с 182 до 206 млрд тенге (+13%). Главным кредитором является Эксимбанк КНР: в июле 2020 года 61% от всех данных гарантий принадлежал ему, в июле 2023-го доля банка

оставалась крупнейшей, хотя снизилась до 53%.

По мнению экономиста Айдархана Кусаинова, нельзя воспринимать увеличение государственных гарантий как что-то сугубо позитивное или негативное, нужно рассматривать каждый проект в отдельности. Однако низкая прозрачность заключенных договоров госгарантий не позволяет рассматривать договоры раздельно.

Судя по риторике казахстанских властей, объемы гарантирования будут расти и дальше. В минувший вторник вице-министр национальной экономики РК Тимур Жаксылыков, говоря об инструментах поддержки бизнеса, заметил, что правительство страны видит в гарантировании инструмент замены субсидирования ставки, которое сводит на нет все усилия монетарных властей по выстраиванию эффективного трансмиссионного механизма ДКП. «Мы видим наше будущее в развитии инструментов гарантирования и сокращении субсидирования», – сказал чиновник.

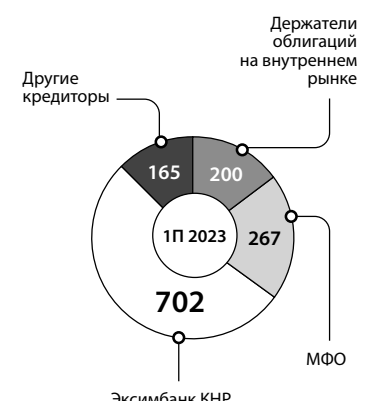
Для ГЧП гарантии нет

Одним из преимуществ системы гарантирования займов считается возможность передать частному сектору реализацию проектов, которые без гарантии государства осуществляли бы государственные структуры. Как правило, с заемщика взимается комиссия за предоставление услуг гаранта, в Казахстане размер комиссии равен 2% от суммы гарантии.

С учетом того, что при должном управлении риски выплат

Более половины гарантированных кредитов взято у Китая

Структура гарантированного государством долга по кредиторам



Источник: МФ РК

по выданным гарантиям малы (в развитых странах объем выплат в среднем составляет 2–3% от общего объема выданных гарантий), в международной практике считается, что положительные эффекты от предоставления гарантий на порядок выше затрат по их содержанию.

В Казахстане редко используют госгарантии для финансирования ГЧП. Уточним, что госгарантии – это лишь один из возможных способов финансирования ГЧП. В обзоре ГЧП от Азиатского банка развития отражен лишь один договор госгарантирования суммой на \$231 млн – по строительству железнодорожной линии Шар – Усть-Каменогорск.

## Между башнями и подвалами

Поиск баланса в государственной поддержке культуры крайне сложен

В октябре 2021 года правительство Казахстана запустило национальный проект «Ұлттық рухани жаңғыру» («Национальное духовное обновление»): он охватывал период с 2021 по 2025 год, обладал объемом финансирования в 119 млрд тенге и был нацелен на развитие казахской и вообще казахстанской культуры.

Вадим НОВИКОВ,  
Александр ВИЛЕЙКИС

Однако к лету 2023 года Высшая аудиторская палата и правительство пришли к выводу о низкой эффективности семи из девяти национальных проектов, в их числе оказался и проект духовного обновления. Вместе с этим поставлен на утрату и проект по развитию агропромышленного комплекса. Ситуация с «Ұлттық рухани жаңғыру» показательна: при финансировании на 98% цели достигнуты на 80%, потребовалось 26 корректировок. Предполагается, что эффективные элементы нацпроекта «Ұлттық рухани жаңғыру» будут интегрированы с другими проектами.

Как сделать будущие меры государственной поддержки культуры более эффективными? Для этого необходимо исследовать, что работает и что нет, учитывая обратную связь и реальные запросы людей. Также важно опираться на более компетентных исполнителей. В противном случае мы сталкиваемся с оппозицией между «башнями из слоновой кости» – оторванными от жизни амбициями государственных про-



Вадим НОВИКОВ, антимонопольный экономист, assistant professor школы предпринимательства и инноваций «Алматы менеджмент университет» (AlmaU)

грамм – и «подвалами» – реальным положением дел на местах, где креативность и инновации часто остаются незамеченными.

Башни из слоновой кости

Неэффективность национальных проектов можно было обнаружить на стадиях исследований и обратной связи на всех этапах проектов, включая период их разработки.

Проблема низкой эффективности национальных проектов связана с неадекватной системой оценки их реализации. В качестве индикаторов эффективности проектов выбираются показатели, которые легко и дешево измерить, а не которые оценивают общественно значимый эффект. Просто потому, что на это денег не заложено. Первым исследованием эффективности нацпроектов стала оценка Высшей аудиторской палаты. Но более раннюю информацию можно собрать из редких негосударственных отчетов. Все годы работы национальных проектов его исполнители и заказчики, скорее всего, были уверены, что все идет по плану.

Провал «Ұлттық рухани жаңғыру» – яркая иллюстрация струк-

турного кризиса менеджмента, в котором находится система государственного финансирования. Хорошо иллюстрируют ситуацию усилия властей по развитию культуры в селах. Логичным кажется увеличение объемов закупки классической литературы через местные библиотеки, привлечение молодых специалистов по грантам с отработкой. В проект закладываются показатели: объем закупленных книг, количество молодых учителей. Министрства рапортуяют о перевыполнении показателей, в сельских библиотеках лежат стопки красивой, но невостребованной литературы, потому что она не решает главную беду села – атомизация населения, отсутствие коллективного досуга. А молодые учителя либо «тянут лямку» – отработывают спустя рукава, либо перегорают: об этом пишут авторы этнографического исследования «Дом лучше» и социолог Камила Ковязина в своих работах для PaperLab.

Как пишут авторы отчета Высшей аудиторской палаты, некоторые полезные мероприятия исключили из нацпроекта просто потому, что по ним слишком сложно отчитаться, не нашлись исполнители: не был освоен 1 млрд тенге, так как конкурсы по госзакупкам не состоялись.

Даже в условиях сложного финансирования специалисты позволяют смягчить эффект жесткой бюрократии. В Казахстане наблюдается синдром усталости от бюрократии: значительная часть локальных инициатив старается не работать с государственными грантами из-за отчетности и контроля.

Эта особенность может быть осмыслена через призму «Дилем-



Александр ВИЛЕЙКИС, assistant professor школы предпринимательства и инноваций «Алматы менеджмент университет» (AlmaU)

мы самаритянина»: чем больше помогаешь, тем хуже работа и результаты у реципиента помощи. Отказ от госпомощи позволяет сохранять автономию и творческую свободу, избегая возможных негативных последствий взаимодействия с государственным финансированием. В результате зачастую далеко не лучшие проекты и институции решаются получать государственное финансирование, что лишь усугубляет проблему.

При этом в Казахстане существуют удачные примеры проектов развития культуры, инициированных бизнес-средой. Приведем в пример инициированный ERG проект обучения партиципаторного бюджетирования «Школа активного горожанина», реализованный компанией в регионах присутствия – Актюбинской, Костанайской и Павлодарской областях. Социологические исследования показывают, что одним из самых важных результатов является убеждение участников в том, что с государственными бюджетами можно работать, локальные проблемы решать и каждый с помощью способен что-то изменить. Университет

AlmaU запускает магистерскую программу «Управление креативными индустриями», чтобы массово обучать специалистов по трансформации креативной экономики в регионах. Исследованиями подтверждается, что схожие программы способствуют росту возвращения специалистов в домашние регионы на 20–25%, создают новые ниши в бизнесе регионов. В нескольких селах работают удачные проекты по созданию коворкингов Фонда устойчивого развития сельских территорий.

Подвалы и бункеры

Если «башни» символизируют оторванные от жизни проекты, то что же происходит в «подвалах»? Какие существующие эффективные инициативы остаются незамеченными и не получают должного внимания и поддержки?

В контексте неэффективного расходования государственных средств взгляд на независимые культурные проекты открывает новую перспективу. Независимый экспериментальный театр «Арт-убежище BUNKER» в Алматы (расположен в бомбоубежище, а ранее – в подвале в микрорайоне Самал) является ярким примером успешного культурного проекта вообще без государственного финансирования.

Сложные условия театра становятся частью арт-проекта, как в случае спектакля-квеста в бомбоубежище. BUNKER превращает даже свои проблемы в искусство, привлекая зрителей, тогда как государственные театры лишь обращаются к бюджету за средствами на ремонт. На этой почве вырастает творческий успех. Моноспектакль

«Взломанный» про взросление удостоен высших наград на фестивале «Алматынская осень» и «КОЛЯДА-plays». Благодаря независимости театр не боится сложных тем, как недавняя премьера «Шах и Мат».

BUNKER в Алматы не просто обычный репертуарный театр, но и уникальная культурная платформа, объединяющая 6–8 независимых коллективов различных творческих направлений: место, где находят пристанище не только театральные группы, но и музыканты, поэты, художники, скульпторы. BUNKER разработал франшизу для расширения в регионах Казахстана. Как и другие успешные независимые театры Алматы, выросшие в подвалах, в частности «Жас Сахна» и «АртиШОК», они подтверждают возможность успеха в сфере культуры без значительной государственной поддержки.

Сместить фокус

Различные независимые культурные и образовательные проекты, театры, программы поддержки сел подчеркивают важность автономии и инновации в культурных инициативах. Интересно, что подвалы зданий как символ независимости могут оказаться более ценным ресурсом, чем государственная поддержка.

Настоящие изменения возможны благодаря людям, готовым действовать в этих подвалах, а не тем, кто следует лишь освоению бюджетов. Государство могло бы действовать иначе, например предоставлять подвалы без условий, распределять гранты не через акиматы, а через независимые сообщества экспертов, поддерживая культурное разнообразие и инновации, не ставя под сомнение их независимость. Время обратить внимание на «подвалы», где реальная культурная жизнь процветает.

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altico Partners» Адрес редакции: А15Р1М9, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

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

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

Шеф-редактор: Татьяна НИКОЛАЕВА t.nikolaeva@kursiv.media

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

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

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

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

Корректор: Светлана ПЫЛЬПЕНЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена КОРОПЕВА

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Дана АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор: Ирина КУРБАНОВА

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Административный директор: Ренат ГИМАДИНОВ

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 РПИК «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

# Портфель мертвеца

## Как обнаружить акции, оставленные наследодателем

> стр. 1

Акциями, как любым другим имуществом, можно распорядиться, составив завещание. «Так как акции можно покупать-продавать по нескольку раз в день, то лучше не перечислять акции на момент составления завещания. Стоит писать о ценных бумагах, которые будут во владении завещателя на день смерти, и указывать, кто будет правопреемником всех акций или части акций», – рекомендует Аркадий Гайдаш.

Если же наследодатель не указал ценные бумаги в завещании, то они будут наследоваться так, как указано в законе, – согласно очереди. В первую очередь наследников входят дети, супруг (супруга), родители наследодателя. Если нет наследников первой очереди, то имущество уходит второй очереди и так далее. Это подробно расписано в Гражданском кодексе РК.

### Усопшие данные

В цифровую эпоху наследникам достаточно просто узнать, причитаются им ценные бумаги или нет.

«Акции сейчас существуют только в бездокументарной форме, – напоминает Аркадий Гайдаш. – Поэтому нотариусу, который ведет дело о наследстве, нужно сделать запрос по заявлению наследника или лица, претендующего на наследство, в Центральный депозитарий ценных бумаг (ЦДЦБ). Это единственная организация, которая ведет реестр ценных бумаг, если мы говорим об акциях казахстанских компаний. Если же речь о зарубежных компаниях, то информацию можно запросить у брокеров».

Одна из главных задач ЦДЦБ – педантично вести учет ценных бумаг и их держателей. Как регистратор ЦДЦБ ежедневно сталкивается с проблемами, связанными с наследованием ценных бумаг. Об этом рассказывает Наталья Михайленко, начальник фронт-офиса Центрального депозитария.

«В 90-х, во время приватизации, зачастую акции давали членам трудовых коллективов. С тех пор акционеры не актуализировали свои данные. Хотя законом «Об акционерных обществах» определено, что, когда происходит изменение сведений, к примеру, удостоверения личности, адреса, фамилии,



**Наталья МИХАЙЛЕНКО, начальник фронт-офиса Центрального депозитария, отмечает, что специфики в наследовании разного вида ценных бумаг нет.**

«Когда в наследственную массу входят, к примеру, облигации, то процедура вступления в наследство аналогична процедуре наследования любого имущества. По запросу нотариуса мы предоставляем информацию о наличии ценных бумаг. Нотариус выдает свидетельство о праве на наследство», – объясняет Михайленко.

После этого наследник обращается в Центральный депозитарий, и облигации регистрируются на него.

«Если эмитент погасил облигации, то наследник получает деньги, предназначенные для погашения облигаций, включая последнее купонное вознаграждение», – говорит Наталья Михайленко.

акционеры обязаны в течение десяти дней уведомлять об этом эмитента и ЦДЦБ», – отмечает Михайленко.

Поэтому наследодатели могут быть зарегистрированы в ЦДЦБ со старыми (неактуальными) данными. И когда нотариус делает запрос в ЦДЦБ, бывает сложно определить, кто значится в реестре акционеров: тот самый наследодатель или совершенно другой человек.

«Жизнь наследников усложняется: им приходится искать подтверждающие документы, чтобы доказать, что умерший и тот, кто указан в реестре акционеров, – одно и то же лицо», – объясняет Михайленко.

**Тусуп Нукунов**, заместитель председателя правления инвестиционной компании «Фридом Финанс», говорит, что к ним каждую неделю обращаются люди, которые унаследовали акции, и никаких проблем с переоформлением не бывает, если на руках есть свидетельство о праве на наследство.

«Мы направляем человека к менеджеру, который открывает счет, и переводим на счет наследника ценные бумаги или денежные средства, которые были на счету усопшего», – рассказывает Тусуп Нукунов.

### Акция всегда держателя найдет

Даже если человек не подозревал, что наследодатель владел ценными бумагами и поэтому нотариус не сделал запрос в ЦДЦБ, информация об акциях неизбежно вскроется.

«Эмитенты обязаны работать со своими акционерами, в том числе информировать их о необходимости своевременно обращаться в ЦДЦБ для обновления сведений, фиксировать актив-

ность. Допустим, эмитент видит, что акционер не приходит на собрания АО, не получает дивиденды, тогда эмитент начинает искать этого акционера. Если выясняется, что держатель акций умер, то разыскивают его наследников и сообщают о наличии ценных бумаг», – рассказывает Наталья Михайленко.

Если акции «всплыли» не сразу, а после шести месяцев, отведенных на поиск наследников и получение свидетельства о наследстве, они (ценные бумаги) все равно включаются в наследственную массу на основе универсального правопреемства. Иными словами, если наследник принял что-то одно из наследства, он принимает все остальное.

«Поэтому нужно обратиться к нотариусу, который вел наследственное дело, и получить дополнительное свидетельство именно на эти появившиеся акции. На основании свидетельства переоформить на себя права на акции», – описывает процесс Аркадий Гайдаш.

Тусуп Нукунов уточняет, что в период, когда наследодатель уже умер, а наследники еще не знают о ценных бумагах, акции никуда не исчезнут: «Они будут числиться на бессрочном счету усопшего как угодно долго, до первого обращения наследников».

Если в этот промежуток времени акциями будет распоряжаться управляющий, а наследникам потом не понравятся действия управляющего, то они могут обжаловать это в суде.

«У меня есть такие судебные дела, – говорит Аркадий Гайдаш, – они длятся годами, потому что акция не индивидуализирована и ее сложно истребовать назад. В общем, все очень хлопотно и индивидуально».

«По идее, проблема поиска акционера, когда акционер умер или признан умершим, решается путем интеграции с государственными базами данных, – говорит Наталья Михайленко. – Когда клиент официально признается умершим, в течение дня аннулируются документы, удостоверяющие личность, и в государственные базы вносится соответствующая запись. При интеграции эта информация становится доступной, в том числе брокерам».

По словам Михайленко, Центральный депозитарий уже получил разрешение на интеграцию с госбазами, и когда подключение произойдет, ЦДЦБ будет получать в том числе информацию о смерти держателей ценных бумаг.

### Одна на всех

При наследовании акций может возникнуть еще одна проблема, связанная с тем, что законодательством Казахстана акция считается неделимой. Иногда, если наследников два и больше или если наследуемые бумаги невозможно поделить без образования неделимого остатка, нотариусы указывают информацию только о долевом распределении наследственной массы, без указания конкретного количества акций.

«Например, в наследственную массу входит одна акция, а наследников двое или на трех наследников делят две акции – вот в этом проблема», – говорит Наталья Михайленко.

В этом случае наследники могут составить соглашение о разделе акций или выбрать представителя общей собственности. «Общий представитель – это физическое лицо, через кото-



**Тусуп НУКУНОВ, заместитель председателя правления АО «Фридом Финанс», указывает на один момент: по номеру счета, к которому привязаны ценные бумаги, может быть и минусовой баланс. «То есть долг перед кредитором, – разъясняет Нукунов. – Этот минусовой баланс тоже наследуется и делится между наследниками».**

рое наследники пользуются правами, удостоверенными акцией, – объясняет Михайленко. – На общего представителя открывается лицевой счет, по которому осуществляется учет акций, принадлежащих на праве собственности нескольким лицам. Однако представитель не может самостоятельно распоряжаться этими акциями, только с письменного согласия участников общей собственности».

Еще об одном механизме разрешения вопроса раздела акций рассказывает Тусуп Нукунов: «Если наследники смогут между собой договориться, то по заявлению о переуступке прав акция переходит одному из них».

Если же наследники к консенсусу не пришли, то им придется обратиться в суд. «У нас в практике было, когда судились из-за одной акции, – говорит Тусуп Нукунов. – И уже исходя из того, какое решение примет суд, мы действуем дальше, к примеру, переписываем на определенного человека акцию».



Если суд признал гражданина безвестно отсутствующим, то для управления его имуществом могут назначить специального человека. Он в числе прочего будет решать все вопросы с акциями. Так как владелец акций признан пропавшим, но не умершим, то ни о каком наследовании ценных бумаг речи идти не может.

Иллюстрация: Илья Ким

# Где инвестировать: дома или за рубежом

**Юлия САХАРОВСКАЯ,** финансовый консультант ТОО «LK Finance»

Страновая диверсификация – это стратегия распределения инвестиций между различными географическими рынками. Ее основная цель – снижение рисков и увеличение потенциальной доходности.

Преимущества страновой диверсификации:

- Снижение рисков: разнообразие экономик снижает зависимость от одного рынка;
- Оптимизация налогов: разные страны предлагают различные налоговые стимулы для инвесторов;
- Доступ к новым рынкам: инвестирование за рубежом открывает двери инновациям и новым секторам экономики;
- Диверсификация валютного риска: инвестирование в активы, номинированные в разных валютах, может снизить валютные риски.

Рассмотрим два сценария для казахстанского инвестора.

Первый – инвестирование только в Казахстане. В этом случае инвестор знает местный рынок, понимает особенности экономики и политики, инвестиции могут быть связаны с крупными компаниями, действующими на территории страны. Однако такой подход увеличивает зависимость от экономической ситуации в Казахстане.



Фото: Shutterstock/vectorart

Второй сценарий – инвестирование глобально. В таком случае инвестор, решивший разнообразить портфель, инвестирует в акции по всему миру. И таким образом получает доступ к новым рынкам и снижает зависимость от экономики одной страны.

Давайте сравним динамику мирового и казахстанского фондового рынка с 2006 года.

Если бы казахстанский инвестор вложил \$10 000 в 2006 году только в казахстанский рынок, то в тенге он бы, безусловно, заработал, так как индекс KASE вырос в 2,2 раза с 2006 года на сегодняшний день, но за счет обесценивания тенге к доллару в американской валюте получились

убыток. При инвестировании по всему миру инвестор бы получил прибыль в долларах.

Классический подход предполагает инвестиции в разные страны пропорционально доле их ВВП в общемировом или доле фондового рынка страны в общемировом, что позволяет распределить все обозначенные выше риски.

Если посмотреть на долю казахстанской экономики и фондового рынка в общемировых, то можно увидеть: экономика Казахстана – это 0,37% от мировой. США – 15,5%. (Источник). Капитализация мирового фондового рынка за 2022 года составила \$98,5 трлн. (Источник). По данным KASE, на январь 2023 года капитализация

рынка акций составила \$47,2 млрд, что составляет 0,05% от мирового. Доля рынка США составила 60% от общемирового. (Источник).

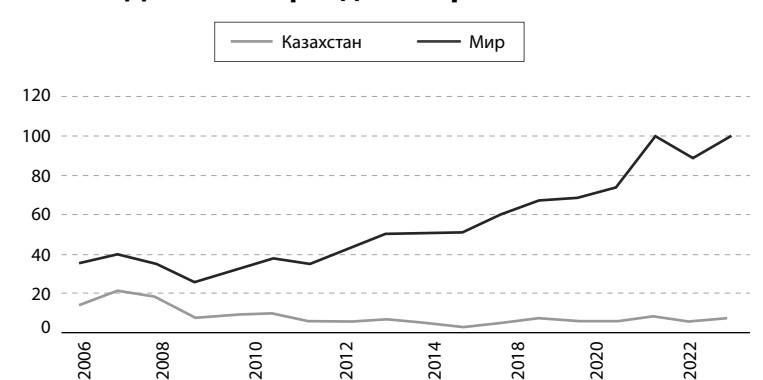
И небольшой пример, как может выглядеть портфель казахстанского инвестора, использующего страновую диверсификацию.

SPDR S&P 500 ETF Trust (SPY) – 40%. Инвестиции в самую крупную экономику мира.

Ffin kazakhstan equity etf (FXKZ) – 10%. Инвестиции в своей стране – 10 крупнейших компаний Казахстана в одном пае.

SPDR Bloomberg 1-3 Month T-Bill ETF (BILL) – 30%. Инвести-

### Динамика фондового рынка в USD



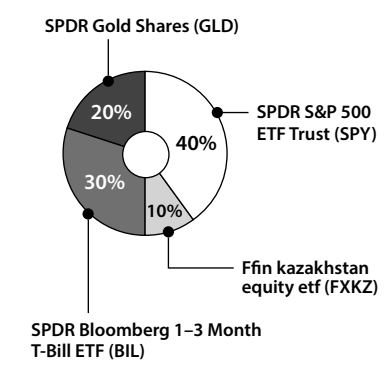
Данные по казахстанскому рынку основаны на динамике индекса KASE, который включает акции крупнейших казахстанских компаний. Данные по мировому рынку основаны на динамике торгуемого на бирже фонда - Vanguard Total World Stock Index Fund (VT), который представляет собой взвешенный по капитализации индекс компаний мира и отражает рост или падение всего мирового фондового рынка.

	Казахстан, KZT	Мир, USD
Вложение в 2006 году	1 183 432 (USD 10 000)	10 000
Стоимость в 2023 году	2 586 520 (USD 5 776)	28 601

ции в самые надежные облигации в мире – короткие государственные облигации США.

SPDR Gold Shares (GLD) – 20%. Инвестиции в золото.

Такой портфель позволяет диверсифицировать риски, связанные с отдельными рынками, странами и компаниями.

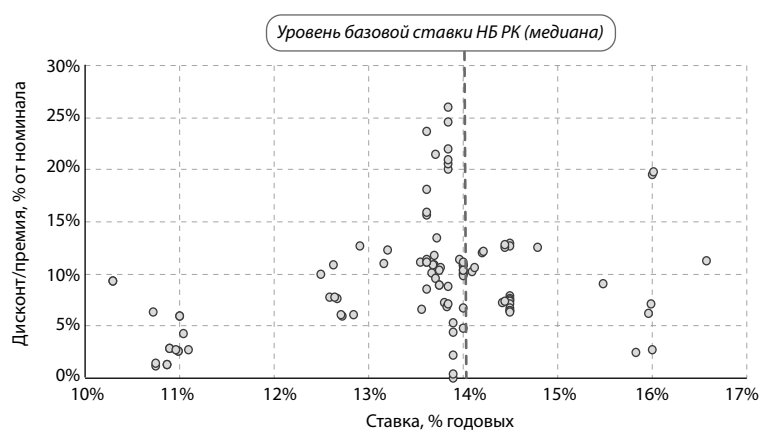


Данная статья не является инвестиционной рекомендацией



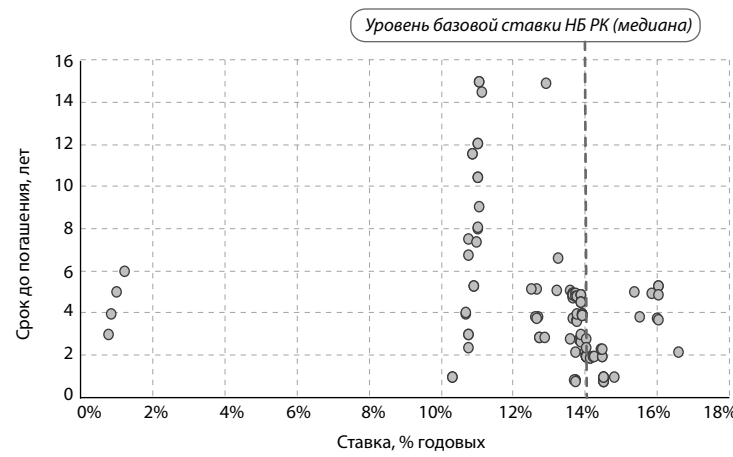
# ФОНДОВЫЙ РЫНОК

## Ставки размещений казначейских облигаций МФ РК в 2022 году на KASE и дисконт по данным размещениям



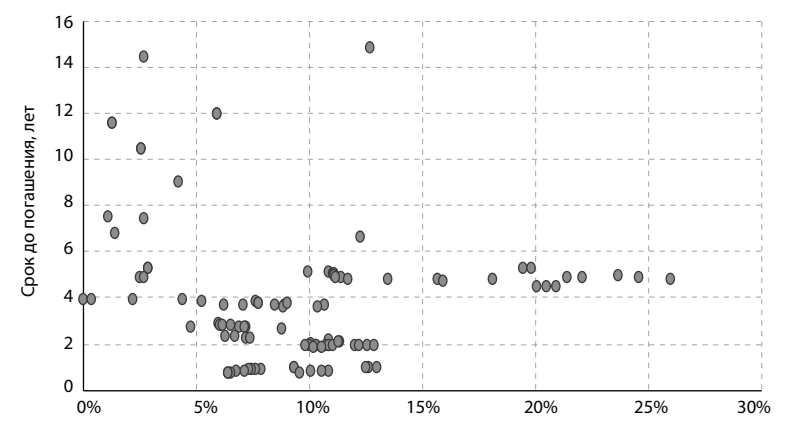
Источник: расчеты по данным KASE

## Ставки размещений казначейских облигаций МФ РК в 2022 году на KASE и их срочность



Источник: расчеты по данным KASE

## Дисконт по размещению казначейских облигаций МФ РК в 2022 году на KASE и их срочность



Источник: расчеты по данным KASE

# Бондами по бюджету

Рост базовой ставки в 2022 году спровоцировал рекордный дисконт на казначейские облигации, а значит, избыточные расходы правительства

Сумма государственного долга по номиналу, торгуемого на Казахстанской фондовой бирже, за 2022 год увеличилась на 20,9%. Государственные ценные бумаги размещались в условиях стремительного роста базовой ставки. Как это отразилось на рынке казначейских бондов – в материале «Курсива».

Айгуль ИБРАЕВА

### Принудительный дисконт

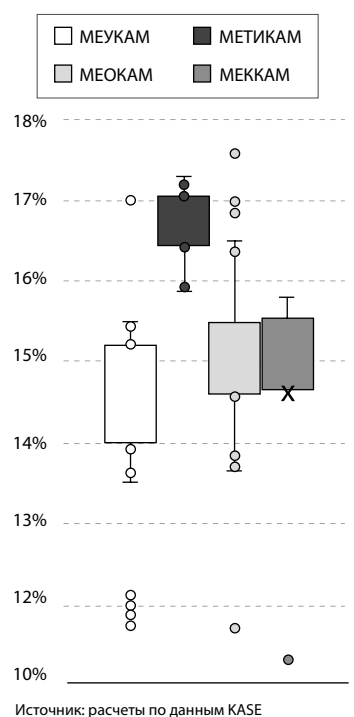
Существенное ухудшение геополитической ситуации и необходимость поддержания стабильности цен на фоне реализации рисков со стороны внешнего сектора стали причиной быстрого роста базовой ставки в 2022 году. За шесть раундов ставка выросла на 7 п.п., до 16,75%.

отложить привлечение заемных средств, берут паузу. Государство в свою очередь такой паузы себе позволить не может. Объем корпоративного долга в обращении на KASE в 2022 году снизился на 6,3%, до 14,4 трлн тенге. Тогда как сумма государственного долга по номиналу, торгуемого на бирже, за прошлый год увеличилась на 20,9%, до 21,5 трлн тенге.

Для оценки ситуации на рынке казначейских облигаций в условиях быстрого роста базовой ставки мы проанализировали данные размещения бондов Минфина РК в течение 2022 года. Мы проанализировали 136 выпусков гособлигаций МФ РК на KASE. В том числе 61 выпуск долгосрочных бондов МЕУКАМ, 37 среднесрочных казначейских обязательств МЕОКАМ, восемь выпусков краткосрочных МЕККАМ и 30 долговых ценных бумаг с плавающей ставкой с привязкой к TONIA (МЕТИКАМ).

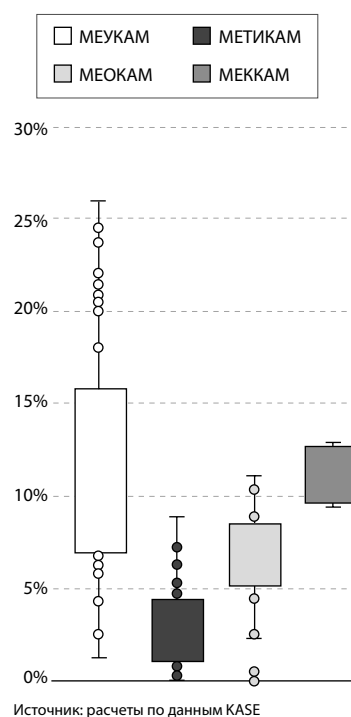
Средняя ставка размещения данных выпусков казначейских облигаций в 2022 году соста-

### Распределение размещений в июне-июле 2023 года на KASE по группам эмитентов и ставке, %



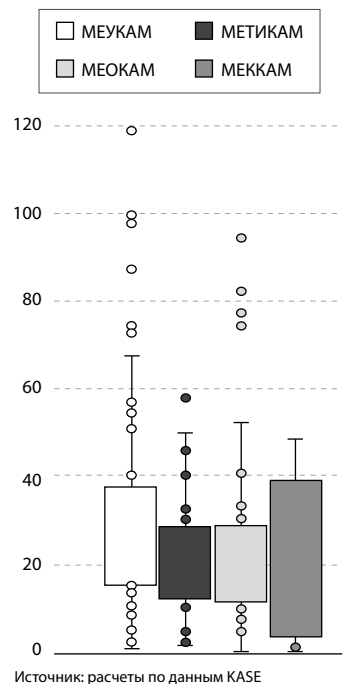
Источник: расчеты по данным KASE

### Распределение размещений в июне-июле 2023 года на KASE по группам эмитентов и ставке, %



Источник: расчеты по данным KASE

### Распределение размещений в июне-июле 2023 года на KASE по группам эмитентов и объему, млрд тенге

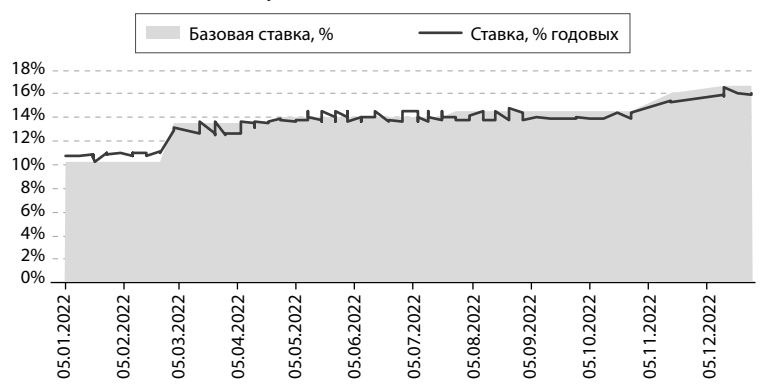


Источник: расчеты по данным KASE

Средняя ставка привлеченных за это время казначейских бондов составила 14,47%, средний дисконт сократился до 9,09%. Меньший уровень дисконта обусловлен введением Минфином в обращение казначейских облигаций с плавающей ставкой, привязанной к TONIA. Рыночная ставка облигаций предполагает минимальный уровень дисконта.

При базовой ставке 14,5% был зафиксирован максимальный в 2022 году уровень дисконта по облигациям МФ РК – долгосрочные МЕУКАМ 2014 года выпуска 10 августа были проданы с 26%-ным дисконтом. Высокий уровень дисконта по казначейским бондам РК был отмечен также в июне и июле прошлого года. Стоит отметить, что примерно в то же время сильный спад переживал и долевого рынка КФБ – за первое полугодие прошлого года индекс KASE снизился на 27,2%, до 2674,72 пункта. Последний раз такой уровень индекса был зафиксирован в конце 2020 года.

## Ставки размещений казначейских облигаций МФ РК в 2022 году на KASE и базовая ставка НБ РК



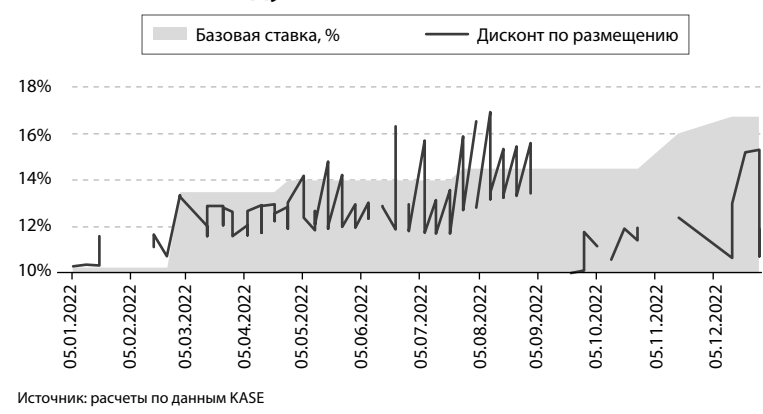
Источник: расчеты по данным KASE

От роста базовой ставки в проигрыше оказались эмитенты долговых ценных бумаг. При повышении базовой ставки текущая стоимость будущих гарантированных выплат по облигациям становится ниже, что отражается на их рыночной стоимости. Увеличивается дисконт между ценой покупки облигации и ее номиналом, который компенсирует разницу между будущими низкими купонными выплатами и текущими ставками на рынке. Тем самым растет доходность облигации для инвестора, а эмитент в свою очередь получает меньше денег из-за вынужденной «скидки».

С ростом ставок растет и доходность по новым выпускам ценных бумаг, и эмитенты, которые могут позволить себе

вила 13,44%, средний дисконт от номинала (рассчитанный по средневзвешенной чистой цене по поданным заявкам) –

### Дисконт по размещениям казначейских облигаций МФ РК в 2022 году на KASE и базовая ставка НБ РК



Источник: расчеты по данным KASE

8,26%. Медиана базовой ставки в прошлом году составила 14%. В основном госдолг был представлен ранними долгосрочными облигациями Минфина РК, по которым проводились специализированные торги по доразмещению.

### Негативный сценарий

С середины 2021 года базовая ставка Нацбанка росла постепенно – по 0,25–0,5 п.п. Тогда увеличение ставки было обусловлено необходимостью снижения инфляционного ожидания из-за существенного увеличения денежного предложения в результате реализации государственных программ поддержки экономики в постпандемный период.

Постепенный рост базовой ставки был принят рынком от-

носительно спокойно. С 1 января по 23 февраля 2022 года средняя ставка по размещенным казначейским облигациям Минфина составила 10,86% годовых, что немного выше, чем действующий на тот момент уровень базовой ставки (10,25%). Дисконт по данным выпускам составил 3,68% от номинала, что соответствует уровню дисконта в первой половине 2021 года в условиях относительно низкой базовой ставки. Спрос на гособлигации был умеренным – инфляция в стране снижалась, рынок ожидал смягчения денежно-кредитной политики регулятора.

24 февраля регулятор принял внеочередное решение по уровню базовой ставки, повысив его сразу на 3,25 п.п. Решение было «обусловлено необходимостью поддержания стабильности цен на фоне реализации рисков со стороны внешнего сектора при существенном ухудшении геополитической ситуации». Рынок отреагировал на ужесточение политики НБ РК незамедлительно: при базовой ставке 13,5% средняя ставка по казначейским бондам выросла до 13,15% годовых. Значительно увеличился дисконт – в среднем до 9,27%. По отдельным выпускам фиксировался двузначный уровень дисконта. Вдвое сократился срок размещения Минфином облигаций – с 7,9 года (при базовой ставке 10,25%) до 3,9 года. В условиях

повышенной базовой ставки стало экономически целесообразно заимствовать на краткосрочный период.

### Все выше и выше

В ответ на ускорение инфляции (с 8,7% в феврале до 12% в марте 2022 года) в апреле регулятор снова повысил базовую ставку на 0,5 п.п., до 14%. В результате ставки на казначейские облигации в мае выросли в среднем до 13,97%, дисконт по данным выпускам составил в среднем 10,57% от номинала. В июне регулятор решил оставить базовую ставку без изменений, данный уровень базовой ставки при отсутствии новых шоков должен был обеспечить плавное снижение инфляции к 2024 году. С ростом ставок Минфин продолжил сокращать дюрацию выпускаемых ценных бумаг. При базовой ставке 14% средний срок казначейских бондов сократился до 2,8 года. При этом увеличился объем привлеченных облигаций – в июне-июле 2022 года наблюдается самый большой объем размещения бондов МФ РК (511 и 548 млрд тенге соответственно).

В июне 2022 года годовая инфляция ускорилась до 14,5%, в том числе продовольственные товары подорожали на 19,2%. В конце июля регулятор принял решение увеличить базовую ставку еще на 0,5 п.п. и установить ее на уровне 14,5% го-


### Рынок адаптируется

Эффект от предыдущего повышения базовой ставки продлился недолго. В конце октября регулятор повысил базовую ставку на 1,5 п.п., до 16%, вновь сославшись на превышение инфляции над прогнозами по данным. Минфин отреагировал на значительную динамику роста базовой ставки большим выпуском ценных бумаг с плавающей ставкой. В результате при базовой ставке 16% средняя доходность по размещенным казначейским бондам выросла до 15,72%, а дисконт по номиналу сократился до 4,88%.

В декабре регулятор пошел на очередное и, как оказалось, последнее повышение базовой ставки на 0,75 п.п., до 16,75%. Министерство финансов продолжило придерживаться намеченной в ноябре стратегии выпуска бондов с плавающей ставкой. Большинство выпусков в конце прошлого года пришлось на МЕТИКАМ с привязкой к ставке TONIA. В результате средняя ставка по казначейским облигациям выросла до 16,08%, а средний дисконт по номиналу составил 4,95%.

Всего за 2022 год по 136 выпускам казначейских облигаций МФ РК привлечено 3,85 трлн тенге. Без дисконта государство могло бы привлечь по данным выпускам 4,23 трлн тенге. То есть общие потери Минфина на дисконтах за прошлый год составили 382,4 млрд тенге.

## QAZAQ AIR с 4 января возобновляет прямое авиасообщение из Астаны в Туркестан



**Регулярность полетов**  
4 раза в неделю

**Продолжительность полета**  
1 час 45 минут

**Стоимость билета в 1 сторону**  
от 14 500 тенге

**РАСПИСАНИЕ**

Понедельник и пятница (по местному времени)

- IQ 369 Астана 15:25 – Туркестан 17:10
- IQ 370 Туркестан 17:50 – Астана 19:45


Среда

- IQ 369 Астана 15:05 – Туркестан 16:55
- IQ 370 Туркестан 17:30 – Астана 19:25

Воскресенье

- IQ 369 Астана 16:00 – Туркестан 17:50
- IQ 370 Туркестан 18:15 – Астана 19:55

Забронировать и купить билеты на: [flyqazaq.com](http://flyqazaq.com) в офисах продаж



# Обходят в два клика

## Покупать на российских маркетплейсах стало выгоднее, чем в казахстанских сетях БТiЭ

> стр. 1

И в том, и в другом случае маркетплейсы заявляют о подлинности товара и распространении стандартных гарантийных условий на него.

Горожанкин отмечает, что пришедший ему через неделю пылесос исправно работает. «Товар оригинальный, в упаковке, есть гарантийный талон, но как он, талон, работает в условиях санкций, пока не проверять».

### Плата за белый товар

Первой причиной разрыва в ценах Горожанкин считает плавное обесценивание рубля по отношению к доллару и к тенге, которое наблюдается с начала года, а в последний месяц стало еще более заметно. Эту же причину назвали основной в торговой сети Sulprak.

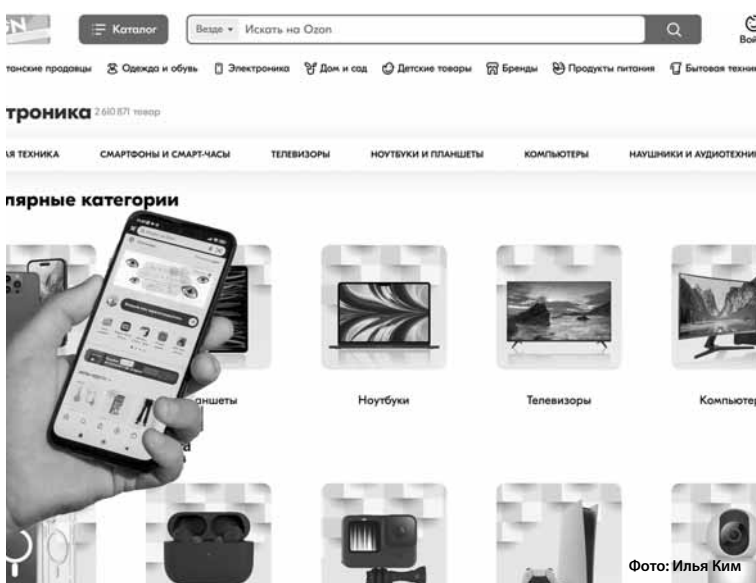
В сети магазинов сотового оператора Kcell озвучивают и другую версию. «Разница в стоимости товаров на маркетплейсах и в магазинах бытовой техники обусловлена в первую очередь представленным рынком. Объясню на примере мобильных телефонов. Существуют так называемые белые и серые рынки сбыта товаров. Как правило, производитель осуществляет ввоз и реализацию продукции через фирменные магазины либо официальных дистрибьюторов, то есть через белый рынок. Этот процесс подразумевает официальное декларирование ввозимой продукции, а также соответствующую выплату пошлин в бюджет», – говорит директор департамента розничного бизнеса АО «Kcell» Елена Сергеева.

В противоположность белому ввозу она приводит в пример товар, представленный на сером рынке, который попадает в страну в обход перечисленных процедур, что напрямую отражается на его конечной стоимости для потребителя.

«Стоит отметить, что для потребителя покупки на сером рынке гораздо выгоднее: при стоимости значительно ниже он получает товар, аналогичный по качеству, с сохранением всех заводских гарантий. В этом случае от разницы цен страдает государство, лишаясь выплат по пошлинам и налогам от официальных продаж», – добавляет она.

После официального ухода с российского рынка крупных международных брендов их продукция в стране действительно стала дешевле.

«На примере кейса с пылесосом можно заметить, что одинаковая цена во всех казахстанских сетях БТiЭ говорит о том, что Tefal регулирует стоимость и не дает казахстанским магазинам выигрывать друг у друга за счет цены. (...) Из России же компания Tefal официально ушла, и это значит, что она не имеет



право регулировать там цены и заставлять маркетплейсы работать по одной цене», – говорит Константин Горожанкин.

Также с официальным уходом бренда из страны прекращаются его затраты на маркетинг, на содержание штата и офиса в этом регионе – а эти расходы повышают конечную стоимость товара.

«Во-вторых, российские маркетплейсы или те люди, которые поставляют туда свою продукцию, получили возможность завозить товары беспошлинно, по программе параллельного импорта, которая была принята в России на фоне объявления санкций. В связи с этим на некоторые товары в России сейчас цены значительно дешевле, чем в Казахстане», – добавляет Горожанкин.

### Санкционная выгода

С «Курсивом» на условиях анонимности поделился информацией представитель одной из казахстанских розничных сетей. «Если в прошлом году, после начала войны, российский рынок испытывал дефицит товаров и казахстанский рынок был интересен нашим северным соседям с точки зрения ассортимента и привлекательной цены, то сейчас ситуация полностью изменилась. Можно наблюдать, что никакого дефицита в соседней стране нет, ретейлеры смогли наладить поставки и нашли выходы даже на те бренды, которые покинули РФ. Более того, их товары стали дешевле».

Спикер объясняет это тем, что теперь товары стали ввозить параллельным импортом с развитых рынков, где они стоят дешевле.

«Дело в том, что на небольших рынках, к которым можно отнести Россию и Казахстан, производители продают свои товары дороже, чем на развитых, таких как Европа, США. Это обусловлено не только объемами реализации. Производители заранее закладывают в цену дополнительные риски, которые могут возникнуть на наших рынках – политическая нестабильность, кризис и

тельское кредитование, мы не можем отказаться от сотрудничества с банками. Получается замкнутый круг».

### Что делают сети?

Как сообщили в пресс-службе Wildberries, в первом полугодии продажи электроники в Казахстане выросли на 214% год к году. Однако в сетях говорят, что серьезной угрозы своему бизнесу в лице российских маркетплейсов не видят.

«В Sulprak покупатель получает высокий уровень сервиса, быструю доставку, возможность оформить товар в рассрочку и надежного продавца, который точно исполнит свои гарантийные обязательства», – говорит директор департамента маркетинга сети магазинов Sulprak Константин Иванов.

Вводить на этом фоне дополнительные промоакции в компании тоже не планируют.

«В Sulprak всегда есть выгодные предложения – скидки, кешбэк или подарки к различным покупкам. Но эти активности не зависят от цен на зарубежных маркетплейсах».

В другой розничной сети нам сообщили, что пока не ощущают снижения продаж и большого перетока клиентов. На потребительское поведение в большей степени влияет возможность покупать товар в кредит или рассрочку, которые являются основными способами оплаты за БТiЭ в Казахстане.

Еще одно важное преимущество – скорость доставки. Казахские магазины имеют возможность доставлять товар в день покупки в больших городах. Также на российских маркетплейсах ассортимент меньше, если речь идет о крупной бытовой технике – холодильника, стиральных машинах или кондиционерах.

«Преимущество сетей в экспертности. В наших магазинах можно проконсультироваться, получить полную информацию о товаре, задать вопросы. На маркетплейсах такой возможности живого общения нет. Чтобы сохранить свою актуальность в этих условиях, казахстанским магазинам нужно продолжать развивать свою экспертность», – сказал один из ретейлеров.

«Одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации является внедрение торговцами белого рынка элементов конкуренции в части сервиса и дополнительных продуктов. К примеру, Kcell закладывает в стоимость смартфона пакет услуг от компании. В то же время для постепенного снижения серого импорта целесообразно рассмотреть вопроса отслеживания поставок смартфонов на территории страны на государственном уровне», – добавляет Елена Сергеева.

Сравнение цен* на электронику и бытовую технику		
Товар	Цена в сетях БТiЭ	Цена на Ozon/Wildberries
Смартфон Vivo V25 8/256 Гб, голубой	209 990 мз.	OZON: 149 230 мз. (28% дешевле) WILDBERRIES: 209 990 мз.
Телевизор LG 43UQ75006LF Direct LED 43" Ultra HD, черный	214 990 мз.	OZON: 133 004 мз. (38% дешевле) WILDBERRIES: 162 040 мз. (25% дешевле)
Умные часы HUAWEI WATCH Fit New TIA-B09, черный	39 990 мз.	OZON: 27 509 мз. (31% дешевле) WILDBERRIES: 39 990 мз.
Колонки Bluetooth JBL Charge 5	99 990 мз.	OZON: 64 870 мз. (35% дешевле) WILDBERRIES: 63 830 мз. (36% дешевле)
Беспроводные наушники JBL T710BT	38 990 мз.	OZON: 29 509 мз. (24% дешевле) WILDBERRIES: 38 990 мз.
Увлажнитель воздуха Polaris PUH 7205DI, белый	35 990 мз.	OZON: 26 334 мз. (27% дешевле) WILDBERRIES: 35 990 мз.
Пылесос LG VC73189NHT, красный	65 990 мз.	OZON: 43 901 мз. (33% дешевле) WILDBERRIES: 47 820 мз. (28% дешевле)
Робот-пылесос Polaris PVCР 1026, черный	137 490 мз.	OZON: 78 518 мз. (43% дешевле) WILDBERRIES: 137 490 мз.
Утюг POLARIS PIR 2695AK 3т с отпаривателем, белый/аквамарин	31 190 мз.	OZON: 17 601 мз. (44% дешевле) WILDBERRIES: 31 190 мз.

\* Цены по состоянию на 28 августа (без учета клубных карт, кешбэков и бонусов). \*\* В качестве продавцов выступают сами маркетплейсы – Ozon Kazakhstan и ООО «Вайлдберриз». \*\*\* Учитывались цены четырех крупных казахстанских сетей БТiЭ – Evrika, Technodom, Sulprak и «Мечта». \*\*\*\* Товар может быть в наличии на маркетплейсе, но от других продавцов. Источник: сайты магазинов и маркетплейсов

### Объявления

- ТОО «Апиток», БИН 210640009216, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматы, ул. Жамбылский р-н, с. Узынагаш, ул. Карасай багыра, д. 63. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Бек Асыл А», БИН 221140037268, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Zhangtakh», БИН 221140056145, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Ринат Ж», БИН 221240030769, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Эльд», БИН 220940033599, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Даниял Н», БИН 230440000784, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Аружан Н», БИН 230440000794, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Абдулло М», БИН 221240004999, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Сыдыкбаев», БИН 221140051352, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Кобланов А», БИН 230140025342, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Болатбек А», БИН 221240030782, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение

- двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Смарт Дот», БИН 220740024802, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Смаг Плюс», БИН 220740024364, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Тинг Бон», БИН 220740024384, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Контрагент Plus», БИН 150440028757, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «Салим-Амир», БИН 220940042994, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «А НУРГАЛЫМ», БИН 221240030770, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «АМАНГЕЛД Д», БИН 221240030745, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «ЭДЛЕТ Н», БИН 230140016541, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «МУКАШ Д», БИН 221240051560, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Джумалиева, д. 86. Тел. +7 707 677 95 37.
- ТОО «MIASH», БИН 170540025839, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Самал-2, д. 54, кв. (оф.) 14. Тел. +7 701 223 85 89.
- ТОО «Братан», БИН 221140030875, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение

- двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. 38, д. 30. Тел. +7 707 338 10 79.
- ТОО «Султан 999», БИН 180640034457, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Косыгулулы, д. 11/4, кв. (оф.) 82. Тел. +7 702 613 96 16.
- ТОО «Тендер Кинг», БИН 180440017221, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Павлодар, ул. Крупской, д. 63, кв. 10. Тел. +7 705 193 46 20.
- ТОО «ИнтерМедТест», БИН 161040019546, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, ул. Абдилова, д. 22/3, кв. 80. Тел. +7 701 613 88 37.
- ТОО «Курьер ЧСИ», БИН 160240000345, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, ул. Космонавтов, д. 2/3, оф. 4. Тел. +7 701 613 88 37.
- ТОО «ADILEK LTD», БИН 191040030000, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, пр. Абдилова, д. 22/3, кв. 80. Тел. +7 701 613 88 37.
- ТОО «Agro Market 2017», БИН 170340032547, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, мкр. Степной-1, д. 4/36, кв. 197. Тел. +7 701 613 88 37.
- ТОО «ALIXAN 2014», БИН 190440033176, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение

- двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Казыбек би, пр. Абдилова, д. 22/3, кв. 80. Тел. +7 701 613 88 37.
- ТОО «ЛОМБАРД IMPERIAL.COM», БИН 150740019203, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, р-н Бокейханова, мкр. 23, д. 7, кв. 2.
- ТОО «Профити», БИН 210740003627, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, кв. (оф.) 1.
- ТОО «E.R.G.», БИН 220840050397, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Кошкарбаева, д. 28, кв. (оф.) 1.
- ТОО «Forte Trade», БИН 150740003089, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Сейфуллина, д. 147 Б.
- ТОО «Хоум групп», БИН 2203 4003 7133, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кабанбай багыра, д. 586, кв. 2. Тел. +7 708 485 48 05.
- ТОО «Центр развития молодежи «ИНТЕЛЛЕКТ», БИН 1804 4003 4529, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Тастак-1, д. 13, оф. 66. Тел. +7 708 485 48 05.
- ОО «Благотворительный фонд помощи пожилым людям и ветеранам «Құрмет», БИН 1509 4003 3630, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Алтынсарина, д. 6/1, оф. 30. Тел. +7 708 485 48 05.
- Утерный иностранный бланк разрешения на международные перевозки грузов автомобильным транспортом образца 2023 года под №0031146, выданный 25.05.2023, ТОО «Нур-Ай Транс-логистик-карго», БИН 140940024502, считать недействительным.
- Утерный иностранный бланк разрешения на международные перевозки грузов автомобильным транспортом образца 2023 года под №0032178, выданный 02.06.2023, ИП «Нур-Ай», ИИН 620823401484, считать недействительным.

## ИНДЕКСЫ

# Потребительская уверенность в июле

## Сравниваем страны Центральной Азии: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан



Данияр ОРАЗБАЕВ,  
аналитик Freedom Finance Global

> стр. 1

Несмотря на отрывочность данных, предоставляемых финансовыми и статистическими регуляторами, существуют возможности для сопоставления результатов указанного исследования с данными, публикуемыми национальными банками анкетированных стран и статистическими организациями. Так, в Узбекистане проведенный опрос можно сопоставить с данными по инфляционным ожиданиям населения, публикуемыми Центральным банком Республики Узбекистан, а также с отдельными субиндексами индекса потребительских настроений (аналитика Центра экономических исследований и реформ). В Таджикистане сравнение возможно с цифрами по реальной инфляции, индексом потребительских цен (ИПЦ) и уровню безработицы (публикуются Центральным банком Таджикистана и Агентством по статистике при Президенте Республики Таджикистан). В Кыргызстане исследование сопоставимо с данными от Национального статистического комитета Кыргызской Республики по ИПЦ, безработице, а также по ежеквартально публикуемым инфляционным ожиданиям.

В данном исследовании не учитывают Туркменистан ввиду относительной большей закрытости страны по сравнению с другими республиками Центрально-Азиатского региона. Это значительно сокращает возможности для проведения своевременного и методологически точного опроса. К тому же официальные данные по росту экономики, инфляции и курсу доллара появляются достаточно редко, что также негативно сказывается на корректности проведения сравнительного анализа макроэкономических показателей.

### Узбекистан

Индекс потребительской уверенности в Узбекистане в июле составил 134 пункта, что указывает на очень высокий уровень оптимизма населения. Оценки узбекистанцев касательно будущего также ожидаемо оказались на высоком уровне, составив почти 154 пункта.

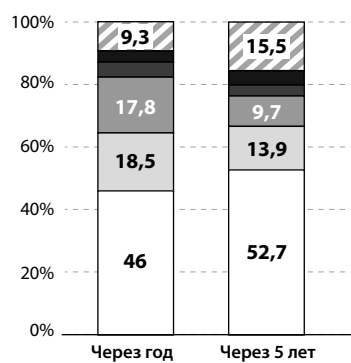
Наибольший оптимизм наблюдается по изменению личного материального положения (158 пунктов): 50,6% опрошенных считают, что их материальное положение значительно улучшится. Если учитывать детали, то можно заметить значительную разницу в количестве оптимистов в разрезе языка интервью и региона. Больше оптимистов нашлось среди носителей узбекского языка (53% против 41%), а самыми позитивными регионами оказались Наманганская и Ферганская области, где доля оптимистов составила 61%. Ранжирование по уровню доходов показало ожидаемое распределение оптимистов: чем выше уровень дохода, тем больше позитива и уверенности в личном будущем.

Ожидания изменений экономической ситуации в Узбекистане оказались немного ниже прогнозов по личному материальному положению. Ответы на вопрос о долгосрочных перспективах экономики, в сравнении с краткосрочными, были более жизнеутверждающими. Самым оптимистичным регионом можно назвать Хорезмскую область, жители которой, однако, оказались лишь восьмыми среди 14 регионов по вопросу личного материального положения. Интересно также отметить разницу во мнениях между различными возрастными группами. Если в вопросе ожиданий по изменению личного материального положения молодые были самыми оптимистичными, то в вопросе перспектив экономики настроения молодежи, наоборот, оказались хуже. Следует уточнить, что экономические ожидания людей постепенно ухудшаются вместе с ростом доходов, пока уровень достатка на одного человека не до-

### Ожидания положения экономики

#### Узбекистан

Хорошее  Хорошее, но не во всем  
 Не хорошее, но не плохое  
 Плохое  Плохое, но не во всем  
 Затрудняюсь ответить



Источник: United Research Technologies Group

стигает \$700 в месяц, после чего ожидания заметно улучшаются.

● **Сравнение текущей ситуации и ожиданий.** Оценки узбекистанцев касательно прошлых изменений материального положения, а также экономической ситуации несколько хуже, чем ожидания. Общий индекс текущего состояния составил 121 пункт, что на 32,5 пункта ниже индекса ожиданий. Выделяется также индекс благоприятности условий для крупных покупок, который оказался единственным в отрица-

#### Узбекистан



Источник: United Research Technologies Group

тельной зоне ниже 100 пунктов, достигнув 88 пунктов. Около 53% узбекистанцев считают, что сейчас скорее неблагоприятное время для крупных приобретений. Можно отметить общее единение жителей страны по этому вопросу, при этом неважно, является ли респондент городским или сельским жителем, мужчиной или женщиной, молодым человеком или представителем

старшего возраста. Регионально выделяются лишь Джизакская и Самаркандская области, где доля таких респондентов составила примерно 60%, что не слишком превышает общереспубликанское значение в 53%.

● **Высокая активность узбекистанцев в опросе.** Ответы узбекистанцев по темам инфляции и инфляционных ожиданий можно назвать нейтральными. Примерно четверть людей выделяют сильный рост за последний месяц и 46% – за последний год. По сравнению с другими странами показатели оказались невысокими, и это при официальной инфляции в 13,4% в среднем за последние пять лет. В то же время инфляционные ожидания жителей Узбекистана, наоборот, являются относительно высокими: 20% людей ждут сильного роста цен в течение месяца и 33% – в течение года. Несмотря на нейтральную оценку прошлой инфляции, местные жители проявили высокую активность по вопросу ценообразования на товары и услуги, которое, по их мнению, показало сильный рост. Средний долевым результат 33 вариантов ответов составляет 32,6%. Это означает, что в среднем респондент дал примерно 11 ответов. Хотя в лидерах традиционно можно увидеть продукты питания, особенно выделяются медицинские услуги, которые заняли третье место. 43,5% узбекистанцев заметили сильный рост цен на этот вид услуг.

● **Сравнение с опросом ЦБ РУз.** В опросе Центрального банка Узбекистана (выборка из 2625 респондентов) можно увидеть список товаров, которые, по мнению населения, подорожали сильнее всего. Последний материал был опубликован в июне, среди лидеров в нем отмечены «сахар и кондитерские изделия», «мясо и молоко», «строительные материалы». В данном опросе категоризация товаров несколько другая, но можно увидеть некоторую схожесть в ответах с нашим исследованием, в котором первое место с отрывом занимает «мясо, птица», а на втором месте расположилось «молоко и молочные продукты». В нашем опросе сахар с солью расположился на шестом месте, отставая от молочной продукции лишь на 4,1%. Строительные материалы занимают 12-е место: 36% узбекистанцев заявили о сильном росте цен. В целом активность ответов в опросе ЦБ РУз заметно ниже. Возможно, есть существенные отличия в методологии.

● **Большие девальвационные ожидания.** 69,5% узбекистанцев ожидают ослабления курса к доллару в течение года, против этого мнения выступают лишь 6,5% граждан. В перспективе одного месяца девальвационные ожидания немного ниже: здесь 54,8% респондентов ждут падения национальной валюты. 45% опрошенных также считают, что безработица в стране увеличится, тогда как 24% полагают, что будет наоборот. Похожие цифры можно увидеть и по депозитному оптимизму: 42% респондентов указали, что сейчас хорошее время для вкладов, тогда как 23% граждан не согласны с этим (остальные либо нейтральны, либо затруднились ответить). При этом по кредиту ситуация кардинально другая: 38% людей отмечают, что сейчас не время брать кредиты, тогда как не согласен с этим лишь 31%. 73% респондентов не планируют брать кредит

или покупать что-то в долг в течение следующих 12 месяцев. В заключение по Узбекистану отмечаем достаточно низкий уровень тревожности: 23% респондентов страны говорят, что сейчас преобладает тревожное настроение.

### Кыргызстан

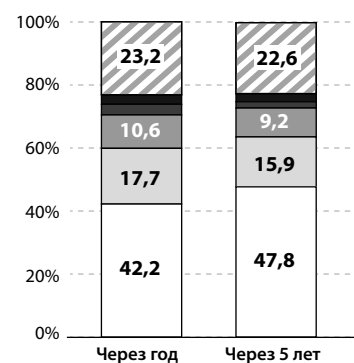
В Кыргызстане индекс потребительской уверенности в июле составил 127,4 пункта, что указывает на наличие оптимизма. Ожидания людей касательно будущего также оказались куда более оптимистичными в сравнении с оценкой текущей ситуации.

● **Оптимизм относительно будущего экономики.** Ожидания перспектив, по версии кыргызстанцев, вышли достаточно однородными в плане личного материального положения и общей ситуации в экономике. Индекс ожиданий изменения личного материального положения составил 146,3 пункта, индекс изменений экономической ситуации в крат-

### Ожидания положения экономики

#### Кыргызстан

Хорошее  Хорошее, но не во всем  
 Не хорошее, но не плохое  
 Плохое  Плохое, но не во всем  
 Затрудняюсь ответить



Источник: United Research Technologies Group

косрочной перспективе – 146,4, а в долгосрочной – 152,2. Доля тех, кто считает, что их материальное положение ухудшится в ближайший год, очень низкая – 3%, тогда как 60% респондентов ожидают его улучшения. По вопросу перспектив экономики на ближайший год можно увидеть похожие результаты: только негативные варианты ответов выбрали 6% опрошенных. Но в течение пяти лет куда больше кыргызстанцев ожидают так или иначе хорошего

#### Кыргызстан



Источник: United Research Technologies Group

уровня экономики: 64% против 60% по вопросу перспектив в рамках одного года. Отмечаем также достаточно высокий уровень доли тех, кто затруднился ответить на вопросы касательно будущего: в среднем 24% по трем вопросам.

● **Активное вовлечение в оценку текущей ситуации.** По вопросам оценки текущей ситуации кыргызстанцы оказались более активными. Лишь

3% респондентов затруднились ответить на вопрос о текущем материальном положении. Почти половина респондентов (49%) считают, что их положение улучшилось за последние 12 месяцев. При этом большими оптимистами оказались представители молодого поколения, таких среди них 60%, тогда как среди старшего поколения результат составил 40%. Похожую картину можно наблюдать и в вопросе по ожиданиям. Но молодежь не показывает такого же оптимизма в вопросе оценки состояния и ожиданий перспектив экономики Кыргызстана в целом.

● **Сельская жизнь не мешает оптимизму.** Отметим, что ожидания носителей русского языка были чуть более пессимистичными относительно прогнозов носителей государственного языка (доля пессимистов в среднем выше на 4%). При этом по вопросам экономических изменений русскоязычные кыргызстанцы даже показали отрицательный результат: их отдельные индексы оказались ниже 100 пунктов. Тем не менее доля русскоязычных в опросе составила лишь 19%, следовательно, влияние на итог было незначительным. Жители сельской местности являются также куда большими оптимистами, их отдельный индекс CCI составил 131 пункт против 121 пункта городских жителей. При этом доля сельского населения в опросе составляет 64%, и это оказало позитивное влияние на итоговый индекс.

● **Низкие инфляционные ожидания.** Оценки инфляции в Кыргызстане в июле оказались на достаточно высоком уровне, в особенности в сравнении с другими странами региона. 40% кыргызстанцев считают, что цены выросли очень сильно за прошедший месяц, а 62% – что за последний год рост стоимости шел быстрее, чем раньше. Но самое примечательное, что инфляционные ожидания кыргызстанцев, наоборот, находятся на очень низком уровне. Лишь 9,5% респондентов указали, что цены вырастут очень сильно в ближайший месяц, и 12,4% – что цены будут расти быстрее, чем сейчас, в течение следующих 12 месяцев. Однако вновь отметим высокую долю неопределившихся жителей, которые затруднились дать ответ касательно будущего. Их средняя доля составила почти 29%. Одновременно в опросе Национального банка Кыргызской Республики можно увидеть, что 43,4% респондентов в I квартале 2023 года ожидали ускорения роста цен. На первый взгляд результаты имеют большую разницу, но мы не знаем, какая методика используется в опросе Нацбанка, и, следовательно, сравнивать нужно с большой осторожностью. Однако доля тех, кто ждет какого-либо роста цен в ближайший месяц, составил 50,5%, что вполне близко к показателю Нацбанка.

Что касается отдельных товаров и услуг, кыргызстанцев больше всего волновал рост цен на овощи и фрукты (44,8% отметили эти товары) и растительное масло (44,4%). В целом в топ-10 попали только продукты питания. Среди непродовольственных товаров больше всего людей заметили рост цен на бензин и ГСМ (18%), а среди услуг волнение вызвало ЖКХ (10,9%).

● **Доверие к национальной валюте.** Ожидания по ослаблению курса сома к доллару незначительны: 16,7% кыргызстанцев

ожидают ослабления сома в течение месяца и 29% – в течение года. Доля затруднившихся ответить на эти вопросы оказалась еще выше: в среднем 39%. 33% жителей считают, что сейчас хорошее время для банковских депозитов, 24% – для получения кредитов. 21% кыргызстанцев планируют купить что-либо в кредит или оформить его в течение следующего года. 58% респондентов думают, что сейчас скорее спокойное, нежели тревожное время, хотя в этом вопросе доля затруднившихся дать ответ ниже, так как 30% посчитали, что сейчас скорее тревожное время.

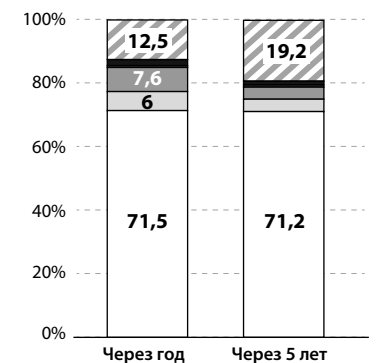
### Таджикистан

Индекс потребительской уверенности в Таджикистане в июле составил 133,7 пункта, что указывает на очень высокий уровень оптимизма населения. В случае с данной страной оценки будущего оказались самыми высокими: индекс ожиданий составил целых 163,6 пункта.

### Ожидания положения экономики

#### Таджикистан

Хорошее  Хорошее, но не во всем  
 Не хорошее, но не плохое  
 Плохое  Плохое, но не во всем  
 Затрудняюсь ответить



Источник: United Research Technologies Group

● **Вера в национальную экономику.** Больше всего люди уверены в том, что экономическая ситуация в государстве через пять лет будет однозначно хорошей. Доля таких респондентов составила 72%. Оказались высокими и ожидания экономической ситуации через 12 месяцев: доля считающих, что условия будут однозначно хорошими, достигла почти 71%. Но вот по личному материальному положению ситуация не столь оптимистичная.

#### Таджикистан



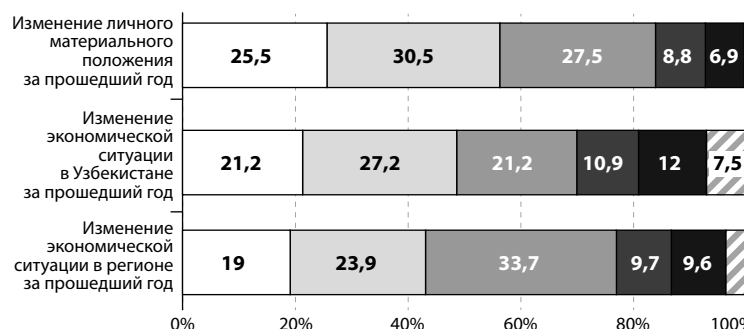
Источник: United Research Technologies Group

Только 37% таджикистанцев ожидают, что их положение значительно улучшится в течение года, а 24% отметили, что прогресс будет небольшим. Ожидания молодежи в этом вопросе и в этой стране вышли чуть более оптимистичными. Тем не менее разница частного индекса составила лишь 7,8 пункта. Оптимистов больше всего среди носителей таджикского языка, причем

### Оценка текущего состояния

#### Узбекистан

Значительно лучше  Немного лучше  Такое же  
 Немного хуже  Значительно хуже  Затрудняюсь ответить

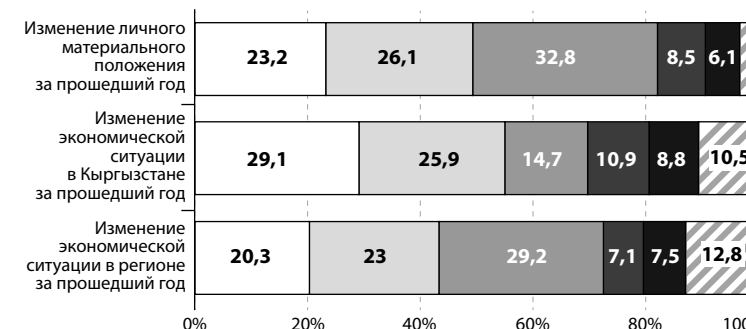


Источник: United Research Technologies Group

### Оценка текущего состояния

#### Кыргызстан

Значительно лучше  Немного лучше  Такое же  
 Немного хуже  Значительно хуже  Затрудняюсь ответить

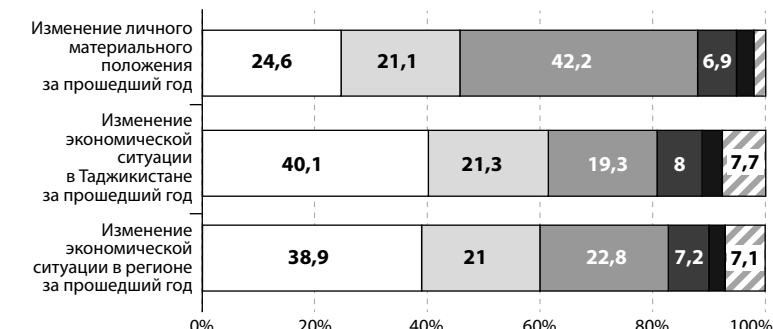


Источник: United Research Technologies Group

### Оценка текущего состояния

#### Таджикистан

Значительно лучше  Немного лучше  Такое же  
 Немного хуже  Значительно хуже  Затрудняюсь ответить



Источник: United Research Technologies Group



русскоязычные жители были чуть оптимистичнее носителей узбекского. Хотя доля носителей государственного языка в стране опроса составляет 92%.

● **Ситуация с крупными покупками.** Оценки таджикстанцев касательно прошлых изменений материального положения, а также экономической ситуации значительно хуже, чем ожидания, как и во всех других странах Центральной Азии. И все же общий индекс текущей ситуации составил 116,8 пункта, что все равно указывает на позитив. Худшим субкомпонентом также оказался индекс благоприятности условий для крупных покупок. Чуть больше половины жителей страны считают, что сейчас неблагоприятные условия для этого. Отмечаем, что такое мнение больше всего распространено среди людей среднего возраста. Что касается текущего личного материального положения и экономической ситуации в стране, оценки таджикстанцев оказались куда лучше. Только 10% считают, что их материальное благополучие ухудшилось за последний год, и лишь 11,6% солидарны с ухудшением экономической ситуации. Вновь отмечаем, что больше всего оптимистов среди молодежи и сельских жителей.

● **Инфляционные оценки населения.** Они оказались вполне схожими в перспективе и одного, и 12 месяцев. 23,5% респондентов отмечают сильный рост цен за последний месяц, 24,4% выделяют более быстрый рост цен за последние 12 месяцев. Ожидания по росту инфляции также очень низкие. Лишь 9% опрошенных ждут сильного роста цен в течение месяца и 12% – в течение года. В целом инфляционные показатели Таджикистана вышли наименьшими среди всех стран на фоне низкой официальной инфляции. С другой стороны, отмечаем достаточно высокую долю затруднившихся ответить на вопросы по инфляции. Примерно треть респондентов не смогли дать ответа касательно собственных ожиданий. Видно, что таджикстанцев больше всего волнует вопрос повышения цен на продукты питания. В топ-10 оказались только продовольствие, а лидерами стали овощи и фрукты, рост цен на которые заметили 44% жителей. Людей также волнуют цены на растительное масло, мясо и птицу.

● **Низкие девальвационные ожидания.** Лишь 27,5% таджикстанцев ожидают ослабления сомони к доллару в течение года и 19% – в пределах месяца. Тем не менее отмечаем достаточно высокий уровень тех, кто затруднился ответить: почти 41% – так же, как и в случае с Кыргызстаном. 41% респондентов ожидают, что безработица станет больше в течение следующих 12 месяцев. 55% отмечают текущие хорошие условия для банковских вкладов, а 30,5% считают, что сейчас хорошее время для получения кредита. Однако это противоречит прямому вопросу о планах оформлять его в ближайше 12 месяцев. Лишь 13,5% респондентов ответили на такое предложение утвердительно. В большинстве своем местное население страны оказалось наименее тревожным в Центральной Азии. Только 13,5% жителей считают, что сейчас тревожное время, а 80% думают, что настроения в стране скорее спокойные.

## Казахстан

В РК индекс потребительской уверенности достиг 101,5 пункта. ● **Ожидания положения экономики.** В Казахстане ожидания населения также являются значительно более оптимистичными, чем текущая оценка ситуации. Результаты по трем вопросам будущего были однородными в июле, а диапазон индексов – узким: 128–131 пункт. Примерно половина (50–55%) казахстан-

цев были оптимистичными в вопросе перспектив экономики и собственного материального положения. Если между городами и селами разница в этой точке зрения небольшая, то и в РК молодежь выделяется позитивным настроением в вопросе будущего материального положения. Хотя в результатах оценки перспектив экономики разница между молодым и старшим поколениями резко снижается. Самым оптимистичным регионом с явным отрывом в результатах опроса является Атырауская область, где средняя доля оптимистов составила примерно 64%, а самыми пессимистичными регионами страны можно назвать Карагандинскую и Восточно-Казахстанскую области. Там средняя доля оптимистов по вопросам ожиданий достигла лишь 44%.

● **Мнения о текущей ситуации в экономике.** Оценки текущего материального положения и экономической ситуации оказались достаточно низкими, и индекс оценки текущего состояния составил только 83,2 пункта, что указывает на преобладающий пессимизм населения. Худшим здесь является вопрос улучшения экономической ситуации в Казахстане за последний год. Лишь 17% казахстанцев отметили, что экономика стала лучше, тогда как 48% жителей в корне не согласились с этим. Оценка материального

● **Инфляция влияет на настроения людей.** Инфляционные ожидания казахстанцев в июле оказались достаточно высокими. 78,5% жителей считают, что цены за последний месяц так или иначе выросли, а за последний год доля таких составила 84%. Инфляционные ожидания и на следующий месяц, и на год находятся на относительно высоких уровнях. Казахстанцев также волнует рост цен на продукты питания. Кроме того, в топ-10 вошли бензин и ГСМ, а на 11-м месте расположились бытовая химия и моющие средства.

● **Негативное отношение к кредитам.** Что же касается перспектив тенге, то чуть больше половины жителей ожидают ослабления национальной валюты в пределах одного года, а 29% – в течение месяца. Примерно 41% казахстанцев прогнозируют увеличение безработицы. Треть жителей считают, что сейчас хорошее время, чтобы вкладывать деньги в банки. При этом кредиты казахстанцы любят не так сильно: лишь 16% считают, что настало время брать кредиты, но при этом 20,5% планируют это в ближайшие 12 месяцев. Вопросы касательно спокоевствия/тревожности показывают, что чуть больше половины (55%) думают, что текущая ситуация является спокойной, а 40% жителей в корне не согласились с этим.

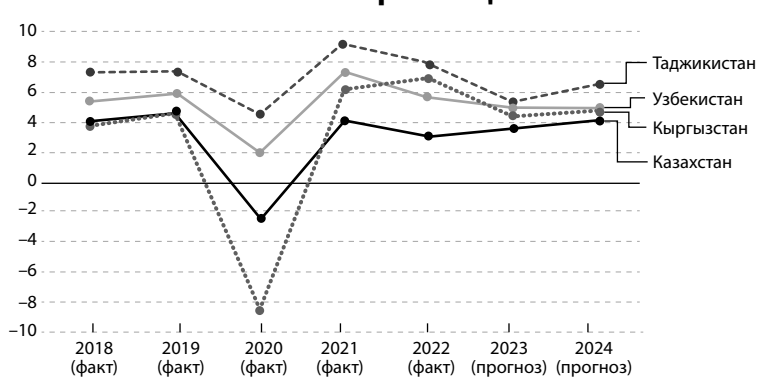
## Резюмируем

● **Превалирование оптимизма.** В целом по индексу потребительской уверенности все страны, кроме Казахстана, показали в июле высокий результат. Причем индекс этих стран оказался ощутимо выше границы в 100 баллов, что указывает на значительный оптимизм среди населения. Схожая картина наблюдается и по показателям ожиданий и оценки текущей ситуации: они заметно ниже в Казахстане. Отметим также, что во всех четырех странах будущие ожидания значительно выше оценки текущей ситуации. Кроме того, условия благоприятности для крупных покупок во всех государствах оцениваются как негативные. Тем не менее и здесь Казахстан стоит особняком, уйдя назад от соседей на 12–15 пунктов. Основное отставание страны в индексе ССИ заложилось в оценке текущей экономической ситуации.

● **Рост ВВП и зарплаты как возможный фактор разницы.** Вероятно, низкие показатели Казахстана сложились на фоне слабого показателя роста валового внутреннего продукта и гораздо более высокой инфляции относительно соседей. Так, средний рост ВВП в Казахстане за последние пять лет составил 2,7%, тогда как в Таджикистане – 7,3% в год, а в Узбекистане – 5,3%. Средний результат Кыргызстана оказался похожим (2,6%), но эта страна значительно быстрее восстанавливалась после пандемийного 2020 года с темпами роста 6,2 и 7% в 2021 и 2022 годах соответственно. Понятно, что ВВП Казахстана имеет относительно высокую базу, от которой расти быстрыми темпами сложнее. Но все же небольшой рост экономики в последние годы, по всей видимости, негативно влияет на настроения людей. С другой стороны, рост ВВП Казахстана в 2023 году складывается куда выше показателя 2022 года. Будет интересно посмотреть, как это повлияет на настроения жителей в ближайшем будущем. Важно также зафиксировать, что люди в Кыргызстане и Таджикистане позитивнее оценивают экономическую ситуацию, нежели личное материальное положение. Вероятнее всего, это связано с более низкими средними зарплатами в сравнении с Узбекистаном и Казахстаном. При этом в нашей стране разница между оценками личного материального положения и экономической ситуации намного выше, что подтверждается самыми высокими зарплатами в регионе.

● **Повышение инфляции не повлияло на ожидания кыргызстанцев.** Инфляционные оценки и ожидания населения также по большей части оказались самыми высокими в Казахстане. Если в инфляционной оценке лидерство Казахстана явное, то вот по ожиданиям можно увидеть паритет с Узбекистаном. Напомним, что инфляция в 2022 году в Казахстане сложилась на уровне 15%, а в Узбекистане – 11,4%. Из этой картины несколько выбивается Кыргызстан, где инфляция

## Рост ВВП в странах ЦА



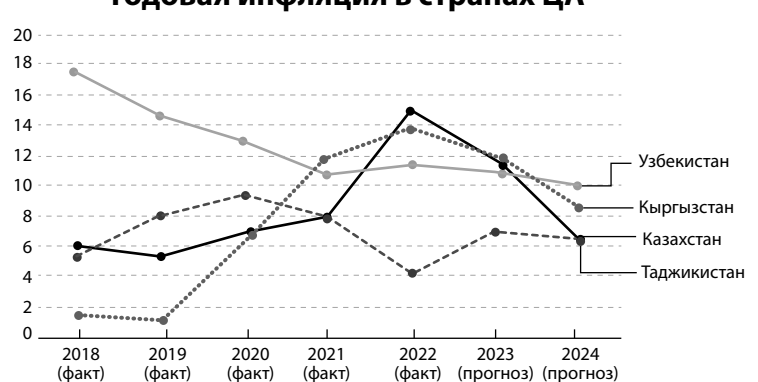
Источник: Азиатский банк развития

составила 13,9%, но инфляционные ожидания – практически на уровне Таджикистана. Там она в 2022 году достигла лишь 4,2%, но начала постепенно усиливаться в 2023 году. Однако инфляционные оценки кыргызстанцев соответствуют их высокой официальной инфляции и даже превосходят оценки узбекистанцев в вопросе очень сильного роста цен. Вероятно, причина различия в ожиданиях и оценках кроется в исторически низкой инфляции и стабильном курсе сома. В период 2016–2019 годов инфляция в Кыргызстане в среднем составляла лишь 1,5% против 13,5% в Узбекистане и 8,3% в Казахстане. Можно предположить, что если вдруг высокий рост цен в Кыргызстане будет сохраняться еще несколько лет, то мы увидим увеличение инфляционных ожи-

в Узбекистане (+37%) целых 69,5% жителей ждут этого. Еще, как и в случае с инфляцией, можно заметить высокий уровень затруднившихся дать ответ в тех странах, где курс доллара более стабильный. Доля таких людей в Кыргызстане и Таджикистане составила 39%, тогда как в двух других странах – в 2 раза меньше.

Население всех четырех стран сильнее всего волнует рост цен на продукты питания. Во всех государствах в топ-5 можно увидеть следующие товары: «мясо, птица», «овощи и фрукты», «крупы, макаронные изделия». В случаях с Казахстаном и Узбекистаном можно отметить молочную продукцию в топ-3, а также медицинские услуги в Узбекистане – единственное наименование из топ-5 всех стран, не относящееся к продук-

## Годовая инфляция в странах ЦА



Источник: Азиатский банк развития

даний жителей. Можно также увидеть, что в странах с низкой инфляцией более высокая доля людей, которые затрудняются дать ответ касательно будущего роста цен. Это можно наблюдать в Кыргызстане и Таджикистане, где доля затруднившихся дать ответ составила 29 и 32%, тогда как в других странах региона показатель оказался почти в 3 раза меньше. Можно сказать, что чем выше рост цен, тем больше людей интересуются этим и имеют собственное мнение.

● **Стабильный курс влияет на девальвационные ожидания.** Что касается курса доллара, то наблюдается заметная корреляция между ответами и фактической динамикой курса отдельной валюты страны Центральной

тамы питания. В Кыргызстане и Таджикистане на втором месте расположилось растительное масло, хотя в Казахстане данный товар занял седьмое место, а в Узбекистане – лишь 17-е.

● **Ожидания по росту безработицы.** Жителей всех четырех стран беспокоит возможный рост безработицы. В каждой из них можно увидеть, что доля ожидавший этого социального бедствия выше иных мнений. При этом имеет место некоторый парадокс с ранее упоминавшимися позитивными ответами этих же людей касательно экономической ситуации. То есть люди ожидают роста экономики, но в то же время считают, что безработица вырастет. Вероятно, ответ кроется в относительно высокой текучести

## Ожидания безработицы

	Казахстан	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан
Больше	41,4%	31,3%	45,1%	37,4%
Примерно столько же	35,6%	27,6%	22,1%	13,6%
Меньше	14,8%	22,3%	24,1%	32,5%
Затрудняюсь ответить	8,2%	18,8%	8,7%	16,5%

Источник: United Research Technologies Group

Азии. Относительно стабильный курс доллара в Таджикистане (17,5% роста доллара за пять лет) и Кыргызстане (+22%) проецируется в низких ожиданиях ослабления навалют. Тогда как в Казахстане (+33%) чуть больше половины людей ожидают ослабления в течение года, а

кадров в странах Центральной Азии и низкой защищенности прав рабочих. К тому же можно предположить, что многие трудоустраиваются неофициально, что снижает защищенность их прав, постоянно слышат о смене работы от знакомых. На фоне всего этого респонденты испы-

## Индекс депозитного доверия (оптимизма)

	Казахстан	Кыргызстан	Узбекистан	Таджикистан
Скорее хорошее	33,4%	32,6%	41,8%	57,5%
Не хорошее, но и не плохое	28,8%	15,4%	15,1%	10,2%
Скорее плохое	25,5%	15,6%	22,6%	20,7%
Затрудняюсь ответить	12,3%	36,5%	20,5%	11,6%

Источник: United Research Technologies Group

Средний курс доллара	2018 Факт	2019 Факт	2020 Факт	2021 Факт	2022 Факт	Доля людей, ожидающих роста доллара через месяц	Доля людей, ожидающих роста доллара через год
Казахстан	345	383	413	426	460	29%	52%
Кыргызстан	69	70	77	85	84	17%	29%
Таджикистан	9,2	9,5	10,3	11,3	10,8	20%	27%
Узбекистан	8 069	8 837	10 065	10 623	11 050	55%	70%

Источник: United Research Technologies Group

тывают социальную тревогу, что, возможно, повлияло на их ответы в опросе.

● **Банковские депозиты.** Во всех странах отмечается доверие к этому инструменту. Самое высокое значение показали жители Таджикистана, самое низкое – Казахстана. При этом в Таджикистане недавно были ликвидированы два крупнейших банка – ОАО «Агроинвестбанк» и ОАО «Тоджиксодинротбанк», а процентная ставка депозитов составляет примерно 10%, к тому же есть налог на прибыль. Все это не мешает населению этой страны демонстрировать высокое доверие к банкам. В то же время в Кыргызстане ставка составляет примерно те же 10%, а проблемы с банками не наблюдались много лет, так же как и в Узбекистане, где недавно забрали лицензии у мелких банков. В Казахстане же в течение последних 15 лет жители наблюдали за закрытием, докапитализацией, слиянием и поглощением множества банков, что может все еще влиять на настроения. Тем не менее гарантия государства не позволила вкладчикам остаться без денег и, вероятнее всего, помогает выражать положительное отношение к банкам во всех странах. Однако индекс доверия по кредитам несколько ниже депозитного, и здесь наша страна вновь выделяется в негативном ключе. Вероятно, тут играет роль более высокая закредитованность населения Казахстана. Согласно данным Международного валютного фонда, долги и кредиты частного сектора к ВВП в Казахстане составляют 37%, тогда как в Кыргызстане – 26%, а в Таджикистане – лишь 9,6%.

По индексу тревожности заметно выделяется Казахстан, где 40% населения считают, что сейчас имеет место тревожная ситуация. Чуть лучше показатель в Кыргызстане, а самая спокойная ситуация отмечается в Таджикистане – там доля тревожных респондентов составила лишь 16,3%.

## Июльские выводы

Столь масштабное исследование четырех стран Центральной Азии показало интересные результаты. Каждая страна отличается своей спецификой, имеет различные группы населения по владению языками, возрасту и уровню урбанизации. Все эти различия однозначно влияют на итоговый результат. Жители, отвечавшие на опрос на национальных языках, молодежь и сельское население чаще всего оказывались более оптимистичными. Тем не менее эти различия также могут объясняться официальными данными по росту ВВП, инфляции и исторической динамикой курса доллара.

По инфляции и инфляционным ожиданиям можно увидеть следующую картину. Высокий рост цен в Казахстане и Узбекистане значительно влияет на мнение граждан, тогда как в Кыргызстане и Таджикистане исторически низкая инфляция показывает более оптимистичный настрой граждан. При этом курс доллара, по всей видимости, также оказывает на это влияние, учитывая корреляцию с инфляцией. Более стабильный курс национальных валют Кыргызстана и Таджикистана проецируется в меньшие девальвационные ожидания. Большое количество жителей этих двух стран безразлично относятся к курсу доллара и инфляции, учитывая высокую долю затруднившихся ответить на вопросы ожидания. То есть пертурбация курса и инфляция могут влиять на это в меньшей степени. Причем причина точно не в высокой доле сельского населения в этих странах, так как городские жители в равной мере не интересуются указанными показателями.

В ближайшем будущем мы продолжим данное исследование и по мере ежемесячного накопления данных будем сравнивать динамику изменений индекса потребительских, а также инфляционных и девальвационных ожиданий.

## Ожидания положения экономики



Источник: United Research Technologies Group

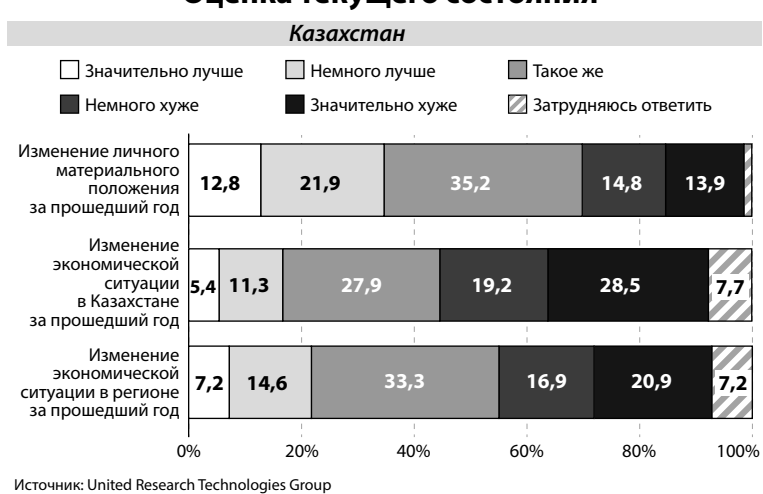
положения оказалась несколько лучше: 35% считают, что оно улучшилось за последний год. И в этом вопросе молодежь показала здоровый оптимизм. Русскоязычные казахстанцы почти по всем вопросам являлись куда более пессимистичными в сравнении с казахоязычными респондентами. Лишь на вопрос благоприятности условий для крупных покупок русскоязычные оказались более оптимистичными. Отмечаем, что доля



Источник: United Research Technologies Group

русскоязычных в опросе составила целых 82%, тем самым это сдвинуло общий индекс вниз. Кстати, 31% жителей страны считают, что сейчас хорошее время, чтобы делать крупные покупки. С другой стороны, 59% категорически не согласились с этим. Таким образом, индекс благоприятности условий для крупных покупок составил 74,2 пункта, что является самым низким компонентом индекса ССИ.

## Оценка текущего состояния

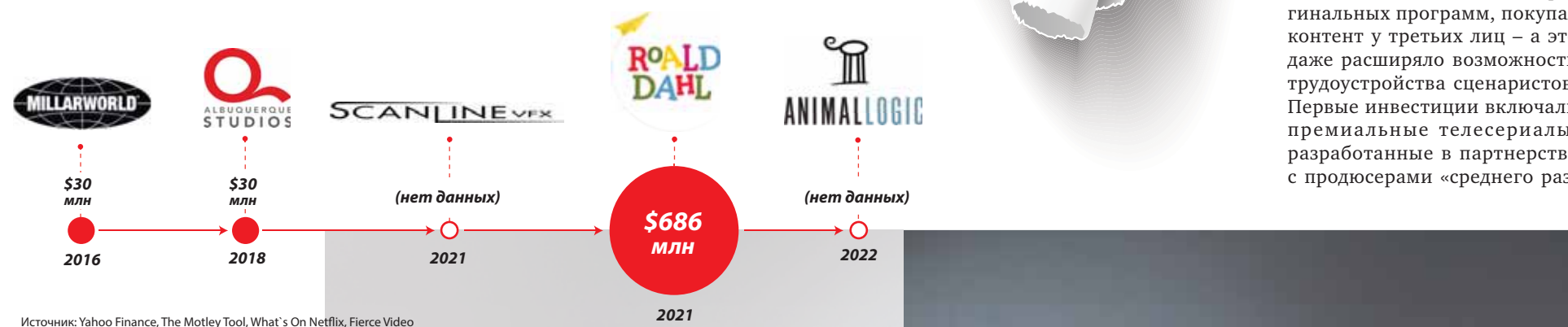


Источник: United Research Technologies Group



# НА ТРОИХ

## ПРИБРЕТЕНИЯ NETFLIX



Источник: Yahoo Finance, The Motley Fool, What's On Netflix, Fierce Video

> стр. 1

Кроме того, вскоре после покупки Fox Disney закрыла анимационную компанию Fox Blue Sky Studios – конкурента Disney в этом сегменте.

Купив Fox, Disney приобрела и огромную библиотеку фильмов и ТВ-шоу, которыми владеет Fox. И перестала продлевать права на эту библиотеку другим дистрибьюторам контента (например, Netflix), чтобы направить библиотечный контент на свой флагманский потоковый сервис Disney+. Теперь на потоковых сервисах Disney (напомним, что это Disney+ и Hulu) размещаются, за редким исключением, только оригинальный контент производства Disney. А это значит, что два крупнейших потоковых сервиса перестали быть потенциальным рынком для независимых производителей. WGA утверждает, что в сезоне 2021–2022 все сериалы по оригинальному сценарию, созданные для Disney+, были сняты Disney, как и подавляющее большинство сериалов на Hulu.

Вскоре после слияния с Fox компания Disney в одностороннем порядке вынудила авторов и других работников индустрии развлечений отказаться от участия в будущих лицензионных доходах от сериалов Disney (а это была многолетняя отраслевая практика). Disney удалось сократить расходы на оплату труда и при этом не потерять таланты – сценаристы соглашались на невыгодные условия дистрибьютора, чтобы остаться, например, в своем (созданном этими же самыми сценаристами) шоу. WGA подчеркивает, что доминирование Disney на рынке труда поддерживается

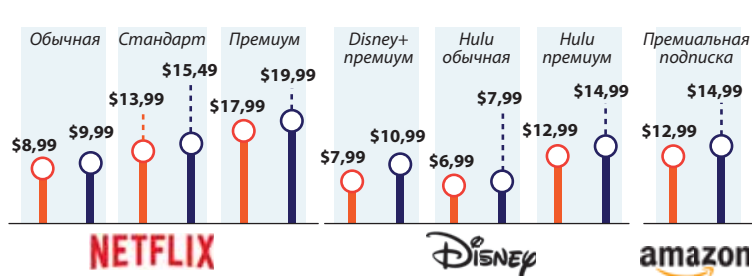
Disney стала больше, чем аудитория Netflix. И тут же последовало объявление о повышении цен на стриминговые сервисы Disney на 14–43%, и следующий скачок стоимости подписки не за горами, уверены в WGA.

### Amazon

Компания Amazon вошла в медиаиндустрию, запустив в 2006 году потоковый сервис Prime Video, а в 2019 году – потоковый сервис Freevee с рекламной поддержкой. Prime Video доступен без дополнительной платы большинству из 200 млн подписчиков доставки Amazon Prime. По мнению WGA, компания в результате конкурирует не столько за счет качественных инвестиций и инноваций при создании контента, сколько за счет использования размера и мощи Amazon на рынке электронной коммерции.

Amazon Studios была основана в 2010 году для производства контента для сервиса, в 2014 году компания представила Amazon Fire TV и Fire TV Sticks, а в 2015

### ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ОПЛАТА ПОДПИСКИ СТРИМИНГОВЫХ СЕРВИСОВ



Источник: The Verge, Investor Business Daily

мощной интеллектуальной собственностью, которую компания приобрела. Например, у сценаристов, желающих работать над «Звездными войнами», «Индийской пантерой», «Железного человека», «Капитана Америку», «Людей Икс»), нет другого выбора, кроме как работать на Disney. В августе 2022 года общая аудитория стриминговых сервисов

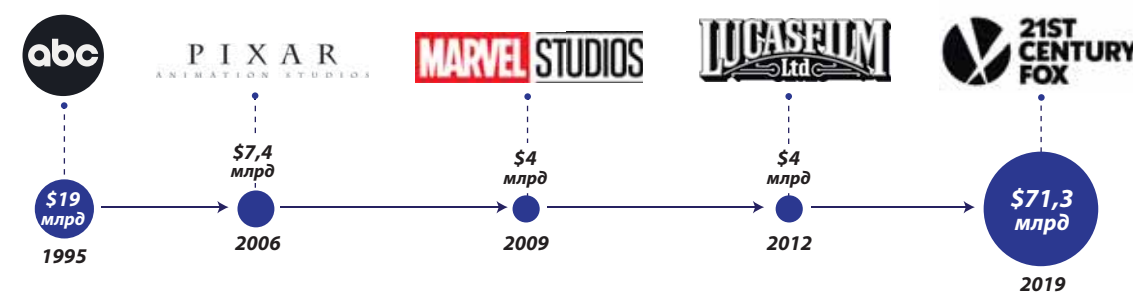
году – магазин Amazon Channels. Amazon позиционировала себя как посредника между конкурирующими сторонними потоковыми сервисами и зрителями. Последние могут получить доступ к контенту сторонних стриминговых сервисов через устройства и сервисы Amazon.

Как и Disney, Amazon старается исключить независимых конкурентов в производстве и распространении контента. Amazon



Кадр из фильма «Карточный домик»

## ГЛАВНЫЕ ПРИБРЕТЕНИЯ Disney



Источник: The New York Times, The Observer

Studios создает шоу только для своих потоковых сервисов, и в сезоне 2021–2022 на платформах Amazon было 86% «своего» контента. В 2022 году Amazon приобрела историческую студию Metro-Goldwyn-Mayer (MGM) и ее огромную библиотеку интеллектуальной собственности, чтобы пополнить свой относительно скромный каталог контента. По оценке WGA, взаимосвязанные медиабизнесы Amazon охватывают всю цепочку создания стоимости контента – от производства (Amazon Studios, MGM) до распространения контента (Prime Video, Freevee, MGM+) и агрегаторов стриминговых сервисов/устройств (каналы Amazon и Fire TV). Это позволяет Amazon ставить в невыгодное положение сторонних конкурентов на каждом рынке.

Кроме того, WGA отмечает, что Amazon пытается удержать контент неаффилированных стримеров (например, HBO Max) в рамках Amazon Channels, где Amazon продает доступ к другим стриминговым сервисам и требует от 30 до 50% месячной выручки сторонних сервисов. Amazon создает неравные условия, поскольку может отдавать предпочтение собственным сервисам в пользовательском интерфейсе или собирать ценные данные о зрителях конкурентов для принятия собственных решений по контенту и рекламной стратегии, добавляя в WGA.

В течение нескольких лет компания Amazon утверждала, что у Prime Video менее 45 млн подписчиков на внутреннем рынке – даже после того, как, по оценкам аналитиков, она перешагнула этот порог. Это делалось, чтобы не платить сценаристам более высокие отчисления, которые полагались бы им в случае 45 млн+ подписчиков сервиса. Только после того, как Гильдия сценаристов Америки подала в Национальный совет по трудовым отношениям заявление о недобросовестной трудовой практике с требованием предоставить информацию о подписчиках, вопрос был решен.

По мнению WGA, Amazon уже продемонстрировала, какую роль хочет играть, и продолжит использовать свое положение, чтобы определять, какие услуги могут быть доступны потребителям на ее телевизорах и устройствах, и взимать плату со всех сторон.

мера» – например, «Карточный домик».

Netflix экспериментировала с моделями производства и распространения, заказывая сериалы сразу и выпуская все эпизоды сезона одновременно. Компания демонстрировала готовность предоставить создателям значительную свободу действий и удовлетворять интересы нишевой аудитории.

Сейчас Netflix является крупнейшим в мире сервисом потокового вещания с более чем 220 млн платных подписчиков.

WGA обращает внимание на несколько моментов. Когда Netflix приступила к созданию оригинальных программ, она закупила оригинальный контент на здоровом рынке независимых производителей контента и почти все ее оригинальные сериалы в том сезоне были произведены сторонними компаниями. Однако Netflix постоянно увеличивает долю контента собственного про-

изводства: в сезоне 2021–2022 доля ее оригинальных сценарных сериалов составила 29%, а 61% из них были собственного производства. Как и Amazon, Netflix никогда не производила сериалы для другого дистрибьютора.

Применяя такую стратегию вертикальной интеграции, Netflix стремится снизить цену, которую платит за контент. Руководство компании объясняло инвесторам, что собственное производство контента «позволяет избежать наценки, которую взимают с нас сторонние студии», и избавиться от «посредника-студии».

Приобретения Netflix нескольких компаний в смежных отраслях – киностудии Albuquerque Studios, анимационных студий Scanline VFX и Animal Logic, каталогов интеллектуальной собственности Millarworld и The Roald Dahl Story Company, а также студий видеогейм Night School Studio, Next Games и Boss Fight – это сигнал о том, что Netflix намерена усилить свое доминирование и рыночную власть, считают в WGA.

Всего за семь лет Netflix превратилась из новичка в крупнейшего работодателя сценаристов. WGA пишет, что «усиливая свои рычаги влияния на работников, компания, по некоторым данным, установила низкий потолок оплаты труда опытных сценаристов и пыталась сильно снизить оплату труда сценаристов во время постпродакшена сериалов. Власть Netflix такова, что компания может навязать эти условия работы даже самому влиятельному сценаристу».

Если сериал, созданный для Netflix, отменяется (порой несмотря на его очевидную популярность) – сценаристам практически невозможно перенести его на другие платформы. На сегодняшний день ни один сериал, полностью произведенный Netflix, не перешел на другой сервис. Лишь некоторые сериалы, созданные другими студиями, имели возможность перейти на другой канал или сервис. Кроме того, акцентируют в Гильдии сценаристов Америки, именно Netflix сделала популярной практику ограниченной информации о зрителях контента (теперь и остальные стриминговые сервисы так делают), и это сильно ослабляет позиции сценаристов и других отраслевых специалистов при следующих переговорах о найме, поскольку у них нет данных об успешности их работы.

За последние два года Netflix повысила цены на все три американских уровня подписки – более чем на 25% (за последние три года).

### Тормозите их

Отсутствие регулирования в сегменте потокового видео доводит проблемы вертикальной интеграции и консолидации медиаактивов до крайности, считают в WGA. И предполагают, что дальнейшая консолидация может привести к сокращению числа сценаристов, способных зарабатывать на жизнь, и уменьшению разнообразия на рынке идей. Поэтому Гильдия сценаристов Америки предлагает блокировать дальнейшую консолидацию, проактивно расследовать антиконкурентные действия и усилить регулирование и надзор в сфере потокового вещания. В противном случае пострадают не только работники отрасли, но и подписчики стриминговых сервисов – они получат меньше контента за большие деньги.

## РАСШИРЕНИЕ amazon



Источник: CNET, NeechCrunch, Business Insider, Variety