

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
БЮДЖЕТ ПО ПРАВИЛАМ И БЕЗ

стр. 2

РЕСУРСЫ:
МЕТАЛЛЫ, КОТОРЫЕ ДОБЫВАЕТ И
ПРОИЗВОДИТ КАЗАХСТАН

стр. 8

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТОК

стр. 10

LIFESTYLE:
ИДЕАЛЬНЫЙ СТЕЙК В ДОМАШНИХ
УСЛОВИЯХ

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

K Kursiv Research
Report

Растет число абонентов интернета

Число абонентов фиксированного и мобильного (правая шкала) интернета, млн единиц



Источник: БНС АСПР РК

Опора на СВЯЗЬ

Ключевые телеком-игроки усиливают позиции, опираясь на свои привычные конкурентные преимущества

Kursiv Research продолжает рассказывать о трендах в телекоммуникационной отрасли РК. Телеком является ключевым сегментом экономики, который обеспечивает бизнес-процессы во всех секторах (от финансов до сельского хозяйства) и от которого зависит успешность цифровой трансформации.

Аскар МАШАЕВ

Знак качества

С публикации предыдущего обзора телекоммуникационной отрасли (см. «Рост на проводе», «Курсив» №40(908) от 21 октября 2021 года) значительных регуляторных изменений не произошло. Однако власти дали некоторые пояснения относительно госполитики. Это сделал министр цифрового развития Багдат Мусин на форуме Digital Bridge 2021, который прошел 28 октября. Данный спич министра был первым после публикации нацпроекта «Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций», несколько направлений которого посвящены развитию телекома, он остановился на принципах нового формата госпланирования. Глава ведомства рассказал об отличиях нового формата от традиционной госпрограммы. Сам нацпроект был проанализирован в предыдущем обзоре.

«Национальный проект – живой документ в отличие от госпрограммы. В него будут вноситься изменения – по мере необходимости и по мере ориентированности на цели и задачи», – отметил Мусин. Ориентир на результат, по его словам, один из ключевых принципов новой системы госпланирования. Другая новация – принцип человекоцентричности.

> стр. 7

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

18+



Фото: Илья Ким

Энергетика показала НЕМОЩНОСТЬ

Собственной генерации энергосистеме РК зимой 2022 года не хватит

Веерные отключения в Казахстане начались в середине осени, еще до наступления максимальной, зимней, нагрузки в энергосистеме. Причины – сверхпотребление и аварии на электростанциях.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

По прогнозам системного оператора KEGOC, в текущем осенне-зимнем периоде максимум нагрузки в Единой электроэнергетической системе РК (ЕЭС РК) увеличится почти на 8%, до 17 тыс. МВт (15 761 МВт в 2020-м) при собственной генерации в 16 540 МВт. Недостающий объем (540 МВт) будет покрываться за счет импорта из России.

> стр. 3

Какие шансы у Казахстана на «Оскаре»

«Курсив» анализирует возможности «Желтой кошки» попасть в шорт-лист и в число номинантов премии

27 марта 2022 года в Лос-Анджелесе состоится 94-я церемония вручения самой престижной в мире кинопремии. Казахстан впервые за всю историю отправил на «Оскар» работу режиссера нового поколения – ленту «Желтая кошка» Адильхана Ержанова.

Галия БАЙЖАНОВА

Почему выдвижение «Желтой кошки» можно считать историческим

До этого года Казахстан ни разу не отправлял на «Оскар» фильмы режиссеров авторского кино – представителей нового поколения (тех, кому от 30 до 40 лет или чуть больше).

Если учесть, что картины, отмеченные на крупнейших мировых фестивалях, в оscarовской гонке имеют более высокие шансы, чем все остальные, то на «Оскар-2014» имело смысл отправлять

громко прозвучавший дебют Эмира Байгазина «Уроки гармонии», ведь в 2013 году его отметили «Серебряным медведем» Берлинале за выдающуюся операторскую работу. А на «Оскар-2020» Казахстан мог бы отправить потрясающую драму 2019 года «Черный-черный человек» Адильхана Ержанова, чья премьера состоялась в испанском Сан-Себастьяне и получила хорошие отзывы в международной кинопрессе.

> стр. 9



ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Начинается подписка на 2022 год

Подписка через каталоги:

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

Бюджет по правилам и без

Почему новые фискальные правила могут и не сработать

Казахстанское правительство сформулировало политику управления госфинансами до 2030 года. В главном документе отражены новые бюджетные правила и сведен весь список инструментов по стабилизации ключевых показателей бюджета, разбалансированного после кризисов 2015–2016 и 2020 годов. Однако жесткость исполнения бюджетных правил остается под вопросом.

Сергей ДОМНИН

Просроченная грамота

Проект Концепции управления государственными финансами РК до 2030 года (оформлен как проект президентского указа), разработанный Министерством национальной экономики РК, появился 11 ноября 2021 года на портале «Открытых НПА». Обсуждение завершится 25 ноября.

В пояснительной записке к законопроекту указано, что проект разработан в соответствии с пунктом послания Касым-Жомарта Токаева от 1 сентября 2021 года. Однако концепцию начали разрабатывать задолго до того, как о ней упомянул президент Касым-Жомарт Токаев. Еще в январе 2021 года министр экономики Асет Иргалиев сообщил, что до конца мая чиновники совместно с представителями НПП «Атамекен» внесут предложения по совершенствованию фискальной политики и разработают концепцию бюджетной политики до 2030 года.

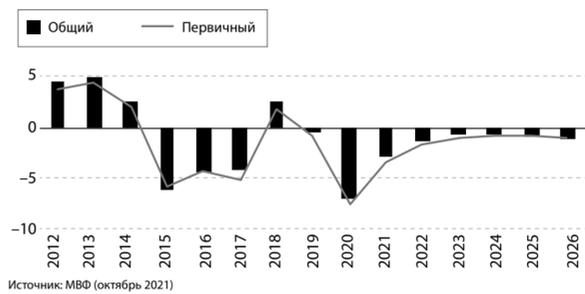
«Будет сформирован проект концепции новой бюджетной политики до 2030 года, предусматривающей меры по обеспечению сбалансированности государственных финансов, повышению их устойчивости, а также эффективности принимаемых бюджетных решений», – отметил тогда министр.

Новую концепцию бюджетной политики принимают с опозданием. Действие предыдущей (принята в 2013 году) завершилось в 2020-м, однако кризис спутал карты государственным плановикам – разработку и принятие документа перенесли на год.

В затягивании сроков подготовки и принятия документа была

В среднесрочной перспективе бюджет Казахстана останется дефицитным

Общий и первичный баланс бюджета РК (факт и прогноз), % ВВП



Источник: МВФ (октябрь 2021)

своей логикой. Ожидалось, что в новой концепции будут прописаны более жесткие бюджетные правила, внедрять которые было бы проще при восстановлении экономики. Также разработчикам была необходима большая предсказуемость, о которой в середине 2020 года нельзя было и мечтать.

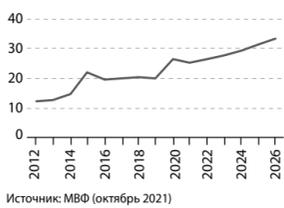
ГЧП растягивает казну

Власти РК регулярно проявляли обеспокоенность увеличивающимся дефицитом бюджета и объемами изъятия из Нацфонда РК (НФ), однако из года в год оба показателя росли, поскольку политическое руководство инициировало все новые социальные и инфраструктурные программы.

«В последнее время проявилась тенденция, когда для покрытия расходных обязательств увеличиваются дефицит бюджета и

В ближайшие три года совокупный долг правительства должен перевалить за 30% ВВП

Совокупный долг правительства РК (факт и прогноз), % ВВП



Источник: МВФ (октябрь 2021)

трансферты из Национального фонда, – сказал в послании-2021 Касым-Жомарт Токаев. – Все время идти по такому «легкому» пути не получится. Запас финансовой устойчивости далеко

не безграничен. [...] В первую очередь нужен контроль за объемами и эффективностью государственных расходов». Президент поручил ускорить «внедрение бюджетного правила».

«В целом стране необходим свод правил по управлению государственными финансами: госдолгом, бюджетной политикой, Нацфондом», – заявил Токаев.

Также президент поручил приоритизировать все бюджетные расходы, упростить бюджетные процессы и внедрить «блочный бюджет с повышением ответственности администраторов бюджетных программ».

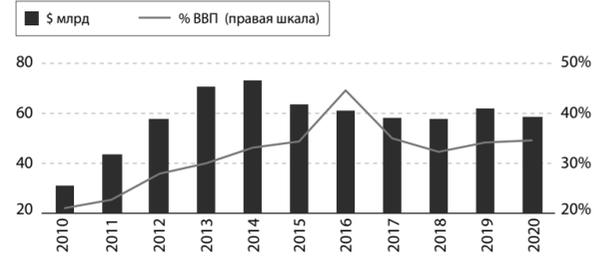
Проблемы, которые описывает президент, старые, почему же президент ставит задачи стабилизации бюджета именно сейчас?

Кризис-2020 усилил накопившиеся в госфинансах дисбалансы. Доля нефтяных поступлений в структуре доходов госбюджета по итогам 2020 года достигла 45%, при этом сами доходы не росли относительно экономики: в период 2013–2020 годов они находились на среднем уровне в 13,5% ВВП. Расходы за этот период выросли на 5 п.п. – до 25% ВВП. Поскольку большая часть нефтяного дефицита обеспечивалась трансфертами из НФ, его объем в 2013–2021 годы сократился с \$76,8 млрд до \$55,0 млрд. Отношение активов НФ к ВВП в 2021-м приблизилось к минимальной отметке – 30% ВВП.

Все меньшая доля госбюджета отводилась на инвестиции, все больше денег уходило на покрытие текущих обязательств: с периода пиковых для современной истории Казахстана затрат в 2007–2008 годы (30%

Активы Нацфонда балансируют в последние 4 года в диапазоне 30–40% ВВП

Активы Нацфонда РК в абсолютном выражении и к ВВП Казахстана



* Данные по активам НФ РК на декабрь соответствующего года.

Источник: НБ РК, Всемирный банк

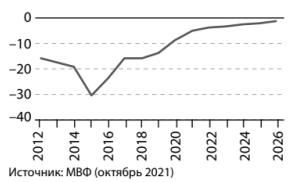
бюджета) доля этих расходов сократилась до 9% в 2021-м.

Несбалансированность бюджета вела к росту госдолга: в 2013–2020 годы он увеличился с 12,5 до 29,4% ВВП и до 30,6% ВВП в 2021-м. Это вызвало рост расходов бюджета на обслуживание госдолга с около 300 млрд в 2015 году до 1,1 трлн в 2021-м.

Беглый анализ расходной части бюджета показывает, что проблемные зоны бюджета в последние 3–5 лет – блок социальных расходов, демонстрирующий опережающий рост. Авторы концепции указывают, что рискованная зона в ближайшие годы – государственные обязательства по проектам государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессии. За последние шесть лет (2015–2021 годы) количество проектов ГЧП выросло с 3 до 817,

В МВФ ожидают, что к концу 2020-х РК приблизится к ситуации, когда у правительства появится положительный чистый долг

Совокупный долг правительства РК (факт и прогноз), % ВВП



Источник: МВФ (октябрь 2021)

что обещает волнообразный рост расходов на выполнение обязательств по проектам в ближайшие годы. Если в 2022-м на это планируется потратить около

21 млрд тенге, то в 2027 году – 1,2 трлн, затем оттоки сократятся до 88 млрд к 2030-му.

Два правила и одно следствие

Выполнение цели консолидации бюджета авторы концепции видят в решении трех задач: «построении крепкого фундамента налогово-бюджетной политики», «мобилизации нефтяных доходов и пересмотре налоговой системы», «сокращении низкоэффективных расходов, которые искажают стимулы для частного сектора, и перенаправлении средств на расходы, повышающие производительность».

«Обеспечение устойчивости бюджета и снижение волатильности фискальной политики будет обеспечиваться за счет системы гибких и контрциклических фискальных правил», – отмечается в концепции. Таких правил предлагается два.

Первое ограничит размер гарантированного трансферта из НФ, который не должен превышать объем поступлений от нефтяников, прогнозируемый при расчетной цене на нефть, или «цене отсечения». Второе правило ограничит темпы роста расходов республиканского бюджета. Эти темпы не могут быть выше среднего реального роста ВВП в предыдущие 10 лет, плюс цели по инфляции. Оба правила вступают в действие с 2023 года.

Наряду с новыми будут действовать старые бюджетные правила: размер долга государственного и квазигосударственного не должен превышать 50% ВВП, долг правительства – 35% ВВП, расходы по погашению и обслуживанию долга – не более 15% от расходов республиканского бюджета.

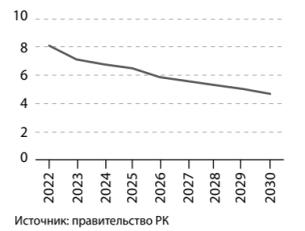
Правительство уже установило лимиты гособязательств по ГЧП в разбивке по видам бюджета: по республиканскому бюджету – не более 20% доходной части, по местным – от 20 до 50%. При расчетах учитывается сумма всех принятых и непогашенных обязательств по проектам ГЧП за весь период их реализации (до конца действия договоров), фиксируемая на начало соответствующего финансового года.

Авторы концепции считают, что новая модель «не допускает проциклической политики и предоставляет свободу действий автоматическим стабилизаторам». Но многое зависит от чиновников. Ограничение по трансфертам НФ может быть обойдено, если в Минэке будут завышать «цену отсечения», а по расходам – за счет завышения цели по инфляции. Правило можно будет корректировать. «Для того чтобы целевые ориентиры не ограничивали потенциал использования бюджетных средств для стимулирования экономического развития, будет предусмотрен механизм смягчения ориентиров. Если временное нарушение правил будет обосновано с экономической точки зрения, но никак не повлияет на средне- и долгосрочную долговую устойчивость, то имеет смысл предусмотреть механизм временного смягчения правил», – говорится в концепции.

Поручение президента о блочном механизме может быть во-

К 2030 году нефтяной дефицит должен сократиться вдвое

Нефтяной дефицит бюджета РК, % ВВП



Источник: правительство РК

все не исполнено. В концепции указывается, что в 2022–2023 годах «будет рассмотрен вопрос внедрения отдельных элементов блочного механизма планирования бюджета».

Каким эксперты видят мир после пандемии

После годового перерыва, связанного с пандемией, международная дискуссионная площадка «Астана Клуб» вновь собрала авторитетных мировых спикеров, включая бывших глав государств и правительств, представителей глобальных СМИ, руководителей аналитических центров и международных организаций.

Шестое заседание «Астана Клуба» на тему «Видение нового мира: после пандемии» прошло в столице Казахстана с 15 по 17 ноября. Мероприятие состоялось в гибридном формате, предусматривающем участие спикеров как онлайн, так и офлайн. Организаторами мероприятия выступили Институт мировой экономики и политики (ИМЭП) и Фонд Нурсултана Назарбаева.

Одна из ключевых сессий – «Во власти пандемии: восстановление под угрозой. Новые мутации COVID-19 и последствия

для расколотого мира». На протяжении последних двух лет весь мир наблюдает, как пандемия провоцирует ухудшение текущих и появление новых проблем. В центре внимания экспертов были перспективы стабилизации глобальной эпидемиологической ситуации с учетом продолжающейся мутации вируса COVID-19.

Еще одна из важных сессий была посвящена теме «Будущее Афганистана и его влияние на регион Центральной Азии». Особую значимость эта тема имеет для стран Центральной Азии, граничащих с Афганистаном и являющихся участниками геополитических процессов в регионе.

Другие темы «Астана Клуба» охватили вопросы зеленой трансформации, глобальной экономики, глобализации, противостояния США и Китая, Запада и России, технологического господства и так далее.

Кроме того, накануне 30-летия Независимости Казахстана на дискуссионной площадке «Астана Клуба» прошла сессия «30 лет Независимости: Страте-



гия Назарбаева и будущее Казахстана и Центральной Азии». На сессии была дана комплексная оценка 30-летнего опыта развития страны, а также роли Первого Президента в формировании ее внутренней и внешней политики.

Шестой «Астана Клуб» также осветил вопросы ядерной безопасности в рамках заседания Глобального Альянса

Лидеров на тему «Полночь наступает: время действий по ядерному диалогу».

Участники заседания обсудили возможные пути выхода из кризисной ситуации, сложившейся в сфере глобальной стратегической стабильности, а также обозначили перспективные направления работы Альянса в предстоящие годы.

Энергетика показала неомощность

Собственной генерации энергосистеме РК зимой 2022 года не хватит

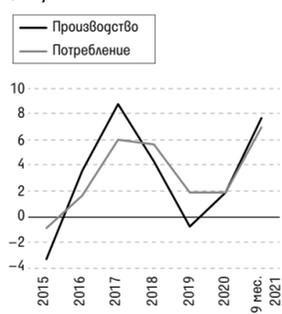
> стр. 1

Вводить веерные отключения потребителей в Казахстане стали уже в октябре, до достижения зимних максимумов. Основных причин две. Первая – аварийные отключения на электростанциях. Из-за них 14 октября на аварийный ремонт встали энергоблоки сразу на трех крупнейших электростанциях северной зоны (Экибастузских ГРЭС-1 и ГРЭС-2, а также Аксуской ЭС). Это привело к выводу из единой энергосистемы почти 1150 МВт, для понимания масштаба: вся Алматинская область потребляет меньше. Упомянутые электростанции работают не только на северную область, но и на традиционно энергодефицитную южную зону.

Вторая причина – резкий рост спроса и сверхплановое потребление. В среднем за последние пять лет энергопотребление росло на 2,7% в год. За девять месяцев 2021 года, по данным КЕГОС, потребление электроэнергии в Казахстане выросло на 7%. Такой спрос заставляет генерирующее оборудование работать сверхнормативно, а любая авария на электростанциях создает угрозу блэкаута. К началу ноября значительная часть энергоустановок на электростанциях находилась на аварийном или внеплановом ремонте, констатировали в КЕГОС. Например, энергоблок № 2 на ЭГРЭС-2, где в октябре произошла авария, отработал

В последние годы темпы роста потребления были выше динамики генерации

Динамика производства и потребления электроэнергии в РК, %



Источник: КОРЭМ, КЕГОС

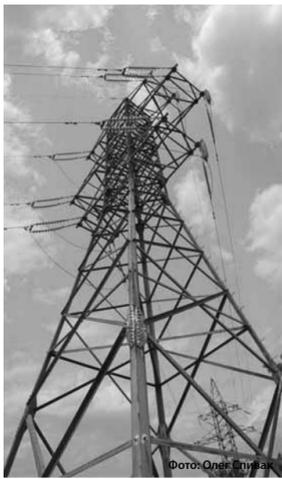
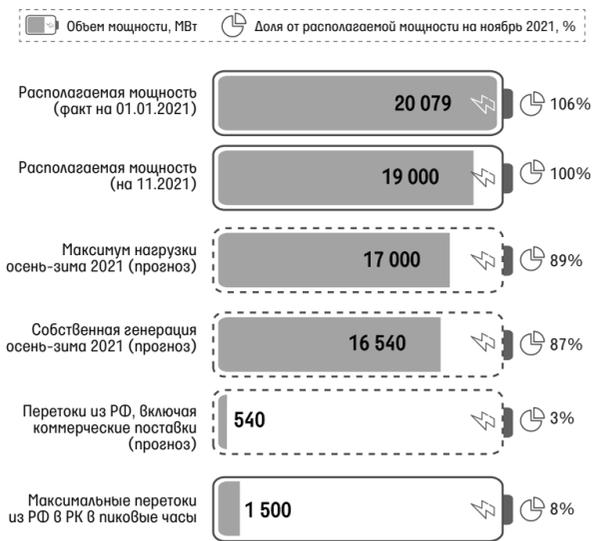


Фото: Олег Сидоркин

Баланс мощности Единой электроэнергетической системы РК в текущем отопительном сезоне (2021–2022)



Источник: АО «КЕГОС», Министерство энергетики РФ

без ремонта 12 304 часа при нормативе ежегодной работы 6570 часов, а сама станция уже перевыполнила план по выработке электроэнергии на 2021 год (на 15 ноября – 19,4 млрд кВт·ч вместо запланированных на этот год 19,2 млрд кВт·ч).

Сверхплановое потребление наблюдалось и в южной, и в профицитной северной зоне энергосистемы. Еще один пример: 5 октября АЖК, распределяющая электроэнергию для Алматы и Алматинской области, перебрала 160 МВт, Кызылординская РЭК – 39 МВт, майнер криптовалют Елсегиз из Экибастуза – 100 МВт. Сверхпотребление приводит к отклонениям от среднестатистических плановых показателей (что угрожает перегрузкой линий электропередачи), и системный оператор дает команду региональным электросетевым компаниями (РЭК) ограничить потребителей.

Урезать, нарастить, купить

Вариантов выхода из кризиса три: сокращение потребления, рост выработки и импорт. В Казахстане уже используют все три.

КЕГОС, увидев сверхпотребление в системе, продолжает отдавать команду местным РЭК ограничить некоторых потребителей. Кого и когда отключать, определяет сама

РЭК. Так, 10 ноября системный оператор поручил локальной сетевой компании АО «ОЭСК» ввести ограничения в Восточно-Казахстанской области из-за сверхнормативного потребления мощности со стороны ТОО «Шыгысэнерготрейд» (до 110 МВт в рамках лимита в 30 МВт). При этом в КЕГОС обещают, что под ограничения не попадут такие социальные учреждения, как школы и больницы, а также важные объекты жизнеобеспечения.

Экономия идет и за счет майнеров. Они, по оценке системного оператора, потребляют около 1000 МВт (5% располагаемой мощности), причем около 300–400 МВт приходится на подключенных неофициально (серых) майнеров. Именно их и планируется отключать в первую очередь. Как сообщил 12 ноября вице-министр энергетики Асет Магауов, уже выявлены 12 объектов серого майнинга в Жамбылской области и один в Павлодарской, все они были отключены.

Сейчас энергетика в экстренном порядке включают резервное маневренное оборудование (500 МВт): 8 ноября после накопления достаточного уровня воды запустили Мойнакскую гидроэлектростанцию мощностью 300 МВт, 11 ноября на Жамбылской ГРЭС

ввели в работу третий энергоблок мощностью 200 МВт (сейчас станция работает в трехблочном режиме). По словам главы Минэнерго Магзума Мирзагалиева, власти намерены приступить к восстановлению четвертого и пятого блоков на ЖРЭС. Станция с 1992 года работает на пониженной нагрузке (работают два-три блока из шести, каждый по 200 МВт), что вызвано проблемами с поставками природного газа, отмечается в Национальном энергетическом докладе Kazenergy 2021. Теперь власти готовы обеспечить станцию газом, который в обычные периоды делал ее электроэнергию неконкурентоспособной по сравнению с угольной генерацией.

Также Минэнерго рассчитывает, что по мере завершения ремонта после аварийной остановки в строй вернутся еще 1150 МВт: 11 ноября завершила ремонт (включила энергоблок № 7) Экибастузская ГРЭС-1 на 500 МВт, 12 ноября к ней присоединилась Аксуская ГРЭС АО «ЕЭК» (блок № 4) на 150 МВт. На ремонте до 27 ноября остается энергоблок № 2 Экибастузской ГРЭС-2 мощностью 500 МВт. Все это вместе с маневренными станциями к концу ноября должно увеличить возможности генерации как минимум на 7,8%, с текущих 14 300 до 15 415 МВт.

Станция-продавец, станция-покупатель

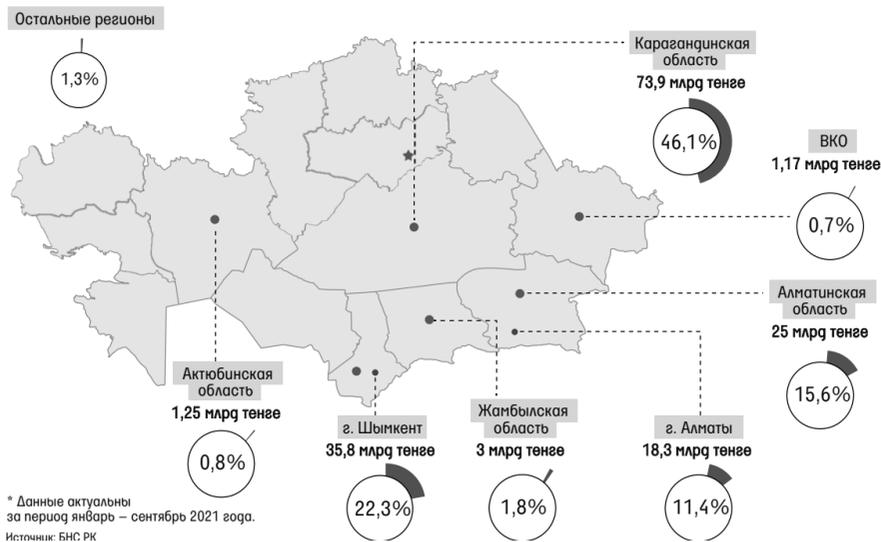
В ноябре Казахстан в срочном порядке приступил к покупке электроэнергии из России по коммерческой ставке. Первые успешные торги, по словам источника «Курсива», состоялись 5 ноября. Как сообщили в КОРЭМ (казахстанская площадка для торгов электроэнергией), к участию в торгах были допущены майнинговые компании, получившие официальный статус субъектов оптового рынка. Подробные итоги прошедших 5 и 12 ноября межгосударственных торгов Минэнерго и КОРЭМ не раскрывают.

Импортировать электроэнергию смогут и казахстанские электростанции. С 18 октября вступили в силу изменения в правилах оказания услуг системным оператором. Они подразумевают, что при возникновении аварийного выбытия генерирующей мощности продолжительностью более суток энергопроизводящие организации должны будут закупить недостающий объем на КОРЭМ и обеспечить мощность своих потребителей. Документ также предусматривает, что при отсутствии резервов генерации в ЕЭС РК поставка электроэнергии может быть из сопредельных энергосистем.

Как объясняет отраслевой эксперт, заслуженный энергетик РК Жакып Хайрушев, поправки частично перекладывают риски системного оператора на генерацию. Теперь при возникновении дисбалансов из-за аварии на электростанциях расплачиваться с РФ за электроэнергию будет не КЕГОС, а энергопроизводящие компании. От этого выигрывает и «Интер РАО» (российский энерготрейдер), которая теперь сможет продавать больше электроэнергии по коммерческой ставке. Таким образом, часть электроэнергии, которую «Интер РАО» экспортировала в Казахстан по сниженной ставке в рамках параллельной работы энергосистем РК и РФ, будет торговаться на площадке КОРЭМ для майнеров и при необходимости для казахстанских электростанций.

«Теперь мы будем платить России живыми деньгами на централизованных торгах КОРЭМ. Объемы казахстанской генерации на торгах небольшие, они не смогут обеспечить нужный объем в случае аварийного выбытия мощности. Профицит если и был, его забрали майнеры, заключив контракты на поставку», – комментирует поправки Хайрушев.

Распределение объемов производства фармпродукции по регионам



* Данные актуальны за период январь – сентябрь 2021 года. Источник: БНС РК

Коронадопинг Фармпроизводители Казахстана побили рекорд по объему производства

За десять месяцев 2021 года отечественные заводы выпустили фармтовары на 176,3 млрд тенге. Это на треть больше аналогичного показателя «взрывного» года для фармацевтики 2020 года.

Ирина ОСИПОВА

За десять месяцев 2021 казахстанские фармкомпании уже произвели больше продукции в денежном выражении, чем за весь прошлый год. 176,3 млрд тенге для отечественной фармпромышленности – рекорд, исторический максимум.

«Рост объемов выпускаемой продукции в 2021 году произошел за счет обеспечения высокой потребности в фармацевтической продукции в рамках борьбы с коронавирусной инфекцией. Возросло производство лекарств, содержащих витамины и провитамин, на 70%, препаратов, содержащих чистые и смешанные продукты, – на 13%, сердечных средств – на 3%, – комментируют эксперты Казахстанского центра индустрии и экспорта QazIndustry.

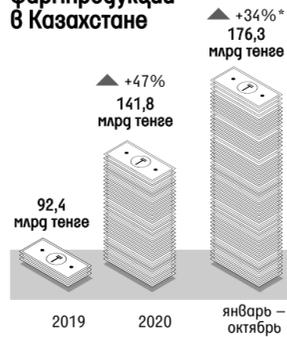
Вместе с объемом производства казахстанские фармкомпании увеличивают свое влияние на лекарственном рынке республики, констатируют аналитики «СК-Фармация» и QazIndustry. По их данным, доля казахстанских фармзаводов на рынке страны увеличилась с 14% в 2019 году до 21,1% в 2021-м.

Импорт медикаментов сокращается: по данным за январь – сентябрь 2021-го, в Казахстан были ввезены медикаменты на сумму \$796 млн, это на 8,5% меньше, чем за такой же период прошлого года. Прогноз в экспорте на казахстанский рынок российские поставщики (–27%), индийские (–40%) и турецкие (–23%).

Точки роста

Практически половина (46%) всего объема казахстанского фармпроизводства в 2021 году

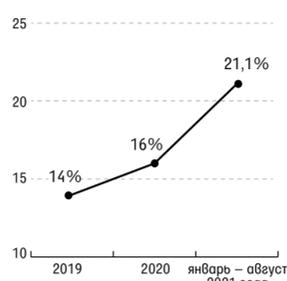
Производство фармпродукции в Казахстане



* Динамика в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Источник: БНС РК

приходится на «Карагандинский фармкомплекс». Компания стала лидером отрасли, хотя еще в прошлом году производила только 11% от общего объема фармпродуктов в денежном выражении.

Доля отечественных производителей на фармрынке РК, %



* При сравнении объемов в стоимостном выражении. Источник: СК-Фармация, QazIndustry

За девять месяцев 2021 года КФК произвел продукцию на 73,9 млрд тенге. Это в 6 раз больше, чем за тот же период прошлого года. Пресс-служба ТОО «КФК» сообщила, что компания значительно расширила номенклатуру выпускаемых препаратов. На площадках завода теперь выпускают препараты для лечения рассеянного склероза, гемофилии, онкологических заболеваний, сахарного диабета, орфанных заболеваний, инфаркта, инсульта. Большой объем этих препаратов закупает государство – по данным «СК-Фармация», «Карагандинский фармкомплекс» в 2021 году занимает первое место среди отечественных поставщиков лекарств для госучреждений.

Пятая часть заработанной КФК за девять месяцев суммы – это транш от Минздрава РК за производство активной вакцины «Спутник V». О том, что КФК направят 15,17 млрд тенге (20% от общего оборота за девять месяцев) на создание отечественного варианта российского препарата, на брифинге в Службе центральных коммуникаций сообщил глава министерства Алексей Цой.

«Несомненно, КВИ внесла ряд поправок в нашу производственную деятельность. В короткий срок нам пришлось локализовать производство вакцины «Спутник V», и на текущий момент нами уже произведено 6,3 млн доз двухкомпонентной вакцины. Основное оборудование для производства «Спутника» на КФК уже было. Существенные инвестиции были вложены для создания условий соблюдения «холодовой цепи» в режиме минус 20 градусов», – сообщили в пресс-службе КФК.

Оборудование, на котором сейчас производят «Спутник V» – универсальное, и если необходимость в вакцине от коронавируса сократится, то на нем будут производить другие препараты.



Фото: Depositphotos/kunijeng

ИНВЕСТИЦИИ

Брату по блату

Как инвестирует младший брат Илона Маска

Младший брат Илона Маска – Кимбал – 5 ноября заработал \$109 млн на продаже акций Tesla. Когда Кимбал вложился в автоконцерн и во что еще инвестирует – в материале «Курсива».

Маргарита ЛИХАНОВА

Миллиардер Илон Маск за последние семь торговых дней продал акции Tesla на \$8,8 млрд. Кимбал Маск «сбросил» бумаги автоконцерна на \$109 млн, примерно 15% его пакета без учета опциона, который он реализовал прямо перед сделкой.

Однако более мощной «в информационном эквиваленте» оказалась новость о сделке Кимбала. Потому что он продал акции 5 ноября – за день до того, как Илон в Twitter задал вопрос, стоит ли ему избавляться от акций Tesla – и обвалил стоимость бумаг. Акции производителя электромобилей просели на 12%, а состояние Илона Маска за два дня после опроса уменьшилось на \$50 млрд.

Из-за этого опроса у Маска опять могут быть неприятности с Комиссией по ценным бумагам. В 2018 году SEC уже подавала в суд на Илона Маска также из-за публикации в Twitter. Миллиардер утверждал, что получил финансирование, достаточное для того, чтобы сделать Tesla частной компанией. SEC и бизнесмен решили, что Маск должен уйти с поста предправления Tesla и согласовывать каждый свой чих с юристами компании до публикаций в соцсетях.

Присутствие братьев в руководстве компании играло против Масков. В 2018 году некоторые инвесторы пытались исключить Кимбала из совета директоров Tesla. Неудовольные акционеры утверждали, что родственные связи Кимбала Маска – это помеха, из-за которой он не может считаться независимым членом совета директоров. Инвесторы также говорили, что Кимбал «не имеет профессионального опыта работы в автомобильной промышленности» и «доказал свою неэффективность как член совета директоров публичной компании во время работы в Chipotle». В октябре 2021 года консалтинговая компания Institutional Shareholder Services предложила исключить Кимбала Маска и Джеймса Мердока (сына миллиардера Руперта Мердока) из совета директоров Tesla, так как они получают «слишком большие компенсации» в виде опционов.

Как Кимбал дошел до Tesla

В 1990-х годах в Канаде братья учились в Университете Куинс в Онтарио (Илон Маск позже перевелся в Университет Пенсильвании в США). Чтобы получить работу летом, студенты звонили Питеру Николсону, топ-менеджеру Банка Новой Шотландии. На работу они устроились, но вскоре разочаровались в инвестиционном банке. «Банкиры богаты и глупы», – скажет потом Илон Маск.

В 1995 году братья создали компанию по предоставлению и лицензированию программного обеспечения для газет Zip2. В феврале 1999-го стартап купила компания Compaq Computer. В результате сделки Илон Маск получил \$22 млн, Кимбал – \$15 млн.



Photo: Instagram @kimbalmas

Уже через месяц Илон Маск запустил новый стартап – X.com (впоследствии станет частью системы PayPal), и Кимбал Маск стал инвестором проекта своего старшего брата. В 2002 году PayPal была куплена компанией eBay за \$1,5 млрд. Но еще до этого Кимбал понял, что устал от технологического бизнеса, и решил заниматься тем, что интересовало его с детства – кулинарией. В 2001 он окончил знаменитый Французский кулинарный институт в Нью-Йорке.

2004 год оказался для обоих братьев знаковым. Илон инвестировал в Tesla \$6,5 млн, стал самым крупным ее акционером и председателем совета директоров. Кимбал вошел в совет директоров Tesla и вложил деньги в автомобильную компанию. Однако в открытых источниках нет информации о размерах этих инвестиций. В том же году Кимбал открыл свой первый ресторан – The Kitchen (подробнее о ресторанном бизнесе младшего брата ниже).

Во время кризиса 2008 года Кимбал потерял почти все. «Я был близок к банкротству», – описывал это время брат Илона Маска. Тем не менее он вложил то, что у него оставалось, в Tesla, которая также была на грани бан-

кротства. Младший брат получил 594 857 акций автоконцерна. В открытых источниках также нет информации о том, инвестировал ли Кимбал с тех пор еще в компанию.

С 2010 года, когда было проведено IPO, Кимбал Маск продал акции автоконцерна на \$230 млн (до вычета налогов).

Кроме того, Кимбал Маск, вероятно, владеет небольшой долей в еще одной, непубличной, компании старшего брата – SpaceX. Кимбал также входит в ее совет директоров.

MarketWatch уточняет, что перед продажей акций 5 ноября Кимбал Маск воспользовался опционом на приобретение 25 тыс. акций Tesla по \$74,17 за штуку и сразу же продал их несколькими траншами в диапазоне от \$1223 до \$1236 за бумагу. По данным издания, Кимбал Маск сейчас владеет более 511 тыс. акций Tesla. Его состояние, по оценкам Forbes, составляет около \$700 млн.

Что посеешь, то и поешь

Если старший брат меняет мир, производя «зеленые» автомобили и развивая космические программы, то младший это делает с помощью здорового питания. Сегодня его заведения The

Kitchen – это «семья» ресторанов в нескольких городах США. Как у любой хорошей семьи, у The Kitchen есть хорошая цель – обеспечить американцев простой и здоровой едой. Это не могли не отметить и критики: The Kitchen многократно признавались одними из лучших ресторанов страны. У Кимбала Маска есть также доля в еще одной сети ресторанов – Chipotle (он входил в совет директоров), ее оценивают примерно в \$2 млн.

В 2011 году Кимбал основал некоммерческую организацию Big Green. Она стала знаменитой благодаря своей программе Learning Gardens, посвященной здоровому питанию американских школьников. В рамках проекта при школах разбиваются сады и огороды – сегодня их больше 600.

Следующим шагом стало создание в 2016 году компании Square Roots. Она занимается выращиванием овощей и зелени, но не на полях, а в одном из самых густонаселенных районов Нью-Йорка – в Бруклине. Это так называемая «вертикальная ферма». Растения высаживаются вертикальными рядами под искусственным освещением, не занимая много места, но при этом обеспечивая городских жителей

свежими продуктами прямо с грядки. Идея не нова, но Кимбал Маск надеется масштабировать ее и накормить натуральными качественными продуктами все города Америки, а потом и всего мира.

Концепт «потреблять то, что выращиваешь сам» оказался особенно актуальным во время прошлогоднего локдауна, и Маск-младший запустил вместе с издателем журнала Modern Farmer Фрэнком Джустрой общественное движение «Миллион садов» (MGM). Цель – чтобы в каждом доме появились сад и огород, и неважно где – на подоконнике, в подъезде, на лестнице, главное, чтобы все сами выращивали себе овощи, а со временем и фрукты.

На сайте MGM уже зарегистрировано больше 14 тыс. таких мини-садов, и эта цифра постоянно растет. В списке садоводов значатся певица Николь Шерзингер, актеры Харрисон Форд и Зои Дешанель, знаменитая модель Мэй Маск (мать Кимбала) и, конечно, его брат Илон.

В тексте использована информация Bloomberg, Forbes, CNBC, а также из книги «Илон Маск: Tesla, SpaceX и дорога в будущее» Эшли Вэнса

Индекс Kursiv-20: рост на иностранцах

В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, продолжили рост. Значение индекса увеличилось на 1,2%, с 1346,41 (по итогам торгового дня) до 1362,77 пункта (по состоянию на 15:00 17.11.2021).

Аскар МАШАЕВ

Среди казахстанских эмитентов заметным ростом отметились три компании: «КазТрансОйл» (+3,6%), «Казатомпром» (+1,8%) и Банк ЦентрКредит (+1,8%). Удорожание «КазТрансОйла» способствует положительный финансовый результат за девять месяцев 2021 года. Бумаги «Казатомпрома» прибавили на фоне новости о заключении новых контрактов с китайскими партнерами. Неделя оказалась неудачной для Kcell, бумаги которого снизились на 3,1%. Ценовые колебания акций оставшихся казахстанских эмитентов были незначительными.

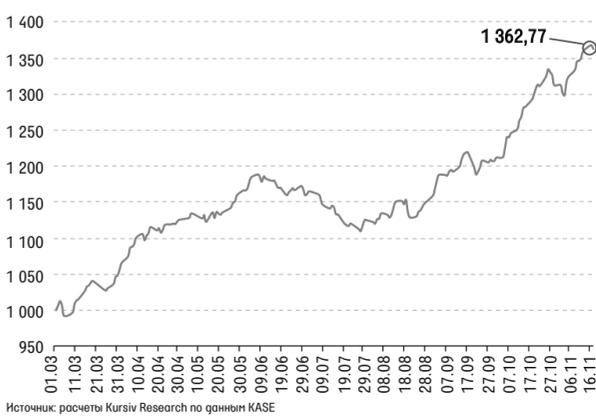
Среди иностранных эмитентов, представленных на KASE, бурный рост показала российская IT-компания Yandex N.V. (+20,2%). Бумаги технологической компании продолжают расти на сильных финансовых результатах за III квартал, которые были опубликованы три недели назад.

Бумаги Ford Motor Company (FMC) продолжают существенно прибавлять в цене (+8,2%), и на этом фоне по итогам 15 ноября объем сделок достиг 5 млн тенге –

рекордного значения для этого иностранного эмитента на площадке KASE. Акции FMC растут на позитивных финансовых новостях из-за океана. На прошлой неделе американский производитель электромобилей Rivian удачно листинговался на площадке Nasdaq. Рыночная капитализация поднялась с оценочной стоимости в \$53 млрд до почти \$152 млрд по итогам 16 ноября 2021 года. И это несмотря на то, что компания произвела только 150 автомобилей. Добавим, что Ford контролирует 14,4% доли Rivian. Высокий рост стоимости акций также показал «Ростелеком» (+5,4%). Стоимость ценной бумаги болезненно сокращалась у «Газпрома» (-5,0%).

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 10.11.2021 по 17.11.2021.

Индекс Kursiv-20



31.06	30.83	+2.79	+1.44%	100
12.229	12.49	+22	+1.49%	200
26.83	26.27	-261	+71%	199
30.58	29.80	+56	-2.09%	300
91.63	91.14	+78	+2.13%	300
36.76	35.57	+49	+2.62%	5000
38.26	38.72	+1.19	+54%	800
88.71	88.24	-45	+3.35%	542
5.84	36.53	+47	+1.9%	100
14	UNCH	-69	0%	100
91	157.15	+32.89	-1.89%	0
	33.29		0%	350

Kcell

10 ноября Jusan Bank открыл для мобильного оператора Kcell кредитную линию на 60,5 млрд тенге. Целевое назначение кредитной линии, которая будет действовать до 2024 года, предусматривает рефинансирование действующих займов и реализацию пятилетней стратегии развития сотового оператора.

На следующий день Kcell произвел полное погашение основного долга и начисленных вознаграждений по займам Народного банка (22 млрд тенге) и Альфа-Банка (12 млрд тенге). Напомним, что в сентябре текущего года новыми акционерами компании стали люксембургская компания Pioneer Technologies S.A R.L. (14,87%) и First Heartland Jusan Bank (9,08%).

KEGOC

Оператор магистральных электрических сетей РК отчитался по финансовым и производственным результатам девяти месяцев текущего года. Объем потребления электроэнергии в РК вырос на 7,2%, с 77,5 млрд кВт·ч в аналогичном периоде прошлого года до 83,1 млрд кВт·ч в отчетном, объем выработки в РК увеличился на 7,8% (с 77,7 млрд до 83,8 млрд кВт·ч). Консолидированная выручка компании выросла на 10,4%, с 255,9 млрд до 282,4 млрд тенге. Несмотря на это, зафиксировано снижение чистой прибыли на 2,6%. Причина – сокращение чистого дохода «дочки», Расчетно-финансового центра по поддержке возобновляемых источников энергии,

оно произошло из-за возврата прибыли за 2019 год вследствие внесения изменений в конце 2020 года в Закон РК «Об электроэнергетике».

«КазТрансОйл»

Национальный оператор РК по магистральному нефтепроводу сообщил о росте консолидированной выручки на 0,1% по итогам девяти месяцев 2021 года, которая составила 177,1 млрд тенге. На этом фоне чистая прибыль компании оказалась на 5,1% ниже результата за девять месяцев предыдущего года.

Банк ЦентрКредит

Очередное, 26-е купонное вознаграждение получили держатели 5-летних тенговых облигаций (CCBNb20) на 147 млн тенге. Номинальная стоимость одной облигации составляет 100 тенге, текущая купонная ставка – 9,7%, объем выпуска – 3,5 млрд тенге.

«Казатомпром»

Нацкомпания заключила два контракта на поставку казахстанского концентрата природного урана, один – с China National Uranium Company Limited, а второй – с State Nuclear Uranium Resources Development Company Limited. Объемы и коммерческие условия контрактов являются конфиденциальными и коммерчески чувствительными и не подлежат публичному раскрытию. 15 ноября действующий председатель компании **Мажит Шарипов** был избран членом совета директоров национальной атомной компании. Напомним, Шарипов стал председателем правления «Казатомпрома» 6 сентября 2021 года.

Выросшие из классиков

За 17 лет присутствия на рынке казахстанское «Первое кредитное бюро» прошло два полноценных этапа трансформации и сейчас находится на стадии завершения третьего. О том, как и почему эволюционировала компания, как структурирован ее бизнес сегодня и как она намерена развиваться в среднесрочной перспективе, «Курсиву» рассказал генеральный директор ПКБ Руслан Омаров.

Виктор АХРЭМУШКИН

– В Казахстане много заемщиков и два кредитных бюро, поэтому ваша компания известна в достаточно широких кругах, но в очень узком контексте. Люди знают, что вы занимаетесь систематизацией кредитных досье. И снаружи кажется, что в вашем бизнесе ничего не меняется. Но как это выглядит изнутри?

– Действительно, основной бизнес ПКБ – это сбор кредитной информации, ее агрегация и предоставление кредитных отчетов для финансовых организаций, а также для субъектов, желающих посмотреть свою кредитную историю. В этом плане у нас ничего не меняется, да и не должно меняться. Мы должны быть стабильными, должны очень быстро и качественно эту информацию собирать, загружать в свою базу и выдавать отчеты всем получателям. Мы все это делаем и в рамках основного бизнеса чувствуем себя комфортно. Мы поставили себе цель в среднем выдавать отчет меньше чем за одну секунду. Сейчас, в зависимости от размера кредитной истории, этот показатель у нас находится в диапазоне 0,4–0,9 секунды.

– А лет пять назад, допустим, какая была скорость?

– Намного ниже, около пяти секунд. Но мы ускоряемся за счет технологий. И, естественно, нас подталкивают к развитию наши клиенты. Пять лет назад процесс принятия решения у банков в части выдачи blankового потребительского займа занимал от 15 минут и больше. Поэтому от нас не требовали отчета за одну секунду. Сейчас решение принимают за полминуты, и для таких игроков критично, чтобы мы укладывались до одной секунды.

– Но кредитные отчеты – это ведь далеко не весь ваш функционал?

– В течение восьми лет с момента создания до 2012 года мы занимались только кредитными отчетами. Для компании это был период классического кредитного бюро. В 2012-м мы начали трансформацию в информационно-аналитическое бюро. На этом этапе мы очень быстро нарастили продуктовую линейку. Мы посетили лучшие кредитные бюро мира, переняли их опыт, адаптировали к нашему рынку и за три года самостоятельно запустили столько же продуктов, сколько мировые бюро за 10 лет. Мы создали порядка 30 продуктов, и их качество было на уровне мировых стандартов.

В 2018-м мы созрели для следующей трансформации, в которой и находимся сейчас. Ее ключевая идея – дата-хаб. Мы хотим стать (или уже стали, в зависимости от того, как и с какой стороны посмотреть) основным поставщиком данных в первую очередь для финсектора, а также, в рамках имеющихся законодательных ограничений, для иных игроков, которые у нас не лицензируются регулятором, но которые готовы передавать нам информацию о своих задолжниках и получать наши продукты. Таких типов бизнеса много: это могут быть факторинговые, лизинговые компании, предприятия, реализующие товары в рассрочку, и другие. Мы с ними работаем, изучаем рынок и пытаемся понять, кому из них нужны наши продукты, для того чтобы они могли на их основе оперативно принимать правильные кредитные решения.

Сейчас у нас более 800 поставщиков и получателей нашей информации. У нас максимально полная и максимально чистая база данных кредитных историй по Казахстану. Мы постоянно работаем над чистотой нашей информации и создали для этого специальное подразделение Data Governance. И продуктов у нас стало намного больше, чем пять лет назад. Плюс ко всему мы вышли на международный уровень. Мы уже работаем в Беларуси и Молдове, предоставляя там наши сервисы и услуги. Так, например, мы реализовали поведенческий скоринг для Национального банка Республики Беларусь (Центральный банк), и данный скоринг сейчас применяется всеми кредитными организациями Беларуси. У нас есть предварительные договоренности с клиентами в ряде других стран. То есть мы постепенно используем свою экспертизу вовне. И у нас есть эта экспертиза, есть эта компетенция, иначе мы бы не смогли работать в зарубежных проектах.

Вообще, как бренд «Первое кредитное бюро» достаточно известно в мире. Нас знают на глобальном рынке, мы состоим абсолютно во всех профильных ассоциациях. И все наши зарубежные коллеги по цеху осведомлены, что есть ПКБ в Казахстане, у которого есть определенные проблемы в конкурентной среде, с которыми мы боремся с 2012 года. При этом мы показываем хороший рост как по продуктам, так и по качеству информации. В международном сообществе всё это видят и пристально за нами наблюдают. К счастью, у них нет каких-либо законодательных проблем или проблем с регулятором. Там взаимодействие строится на кооперации. И это очень важно.

– Расширение линейки повлекло за собой наращивание штата? Ведь специалисты в вашей сфере дорогие...

– Основные расходы, которые мы несем, – это расходы на штат, как и в любой IT-компании. А мы себя позиционируем именно как IT-компанию, потому что наш бизнес строится на информационных технологиях. Но мы – IT-компания с данными. Очень долгое время мы оставались маленькой компанией. Изначально нас было человек тридцать, в 2020 году



Фото: Илья Ким

нас стало 75. Сейчас мы стремимся выйти на 100+ человек. Но это не самоцель. Просто с учетом наших объемов, продуктов и планов мы понимаем, что не справимся тем количеством людей, которое у нас есть сейчас. И нам нужно не бояться и сделать этот шаг – перерасти в более крупную компанию. Понятно, что увеличение штата влечет за собой расходы. Значит, нам нужно научиться зарабатывать больше, чтобы со стороны акционеров не возникало вопросов в части эффективности работы. Мы хотим расти, и мы должны расти, чтобы быть лучше и исполнить те стратегические задачи, которые мы перед собой ставим. А их у нас очень много.

– А ваш рост не может быть сдержан, например, сокращением числа банков? Или в качестве своего рода компенсации ваша клиентская база притормозила микрокредитными игроками, которых регулятор заставил работать в белую?

– Конечно, мы подвержены зависимости от активности кредитного рынка, в том числе количество игроков или качество их работы. Например, в период пандемии это было очень большое падение, так как был парализован практически весь кредитный бизнес, за исключением онлайн-заявок банков. Если говорить об игроках на рынке микрофинансирования, то они всегда были с нами. Радует и их динамика роста, которая также отражается и на нашем бизнесе. Наша клиентская база прирастает не только за счет регулируемых субъектов, но и нерегулируемых, таких как организации, предоставляющие товары в рассрочку, краудфандинговые платформы и другие. Наша модель предполагает диверсификацию не только клиентов, но и продуктов. Если ранее основным продуктом были кредитные отчеты, то сейчас более половины выручки приносят дополнительные продукты – value added products.

– Расскажите о ваших ключевых вапах, которыми пользуются наибольшим спросом.

– Начну со скорингов. Их ассортимент у нас огромный, это около 50 различных скор-карт. Впервые мы запустили скоринги в Казахстане в 2013-м, но тогда, к сожалению, они у нас не выстрелили. Три года мы ходили по рынку и объясняли, что это такое и как с ними работать. Мы подумали, что, возможно, скоринги у нас не идут из-за недоверия банков к нам как к производителю и поставщику решений. Тогда мы решили привлечь международного игрока и в 2014-м подписали партнерство с американской компанией FICO, мировым лидером в сфере скорингов. Стали уже вместе по банкам ходить, но продажи стартовали только в 2016-м. По нашим продуктам вообще очень длинный период от презентации до первых продаж. Отчасти потому, что мы идем, опережая рынок, и клиенты не всегда бывают готовы к нашим решениям.

Мы заходим в collection. У нас есть скор-карта, которая позволяет упростить процесс взыскания. Банк может прогнать через этот скоринг пул клиентов, вышедших на просрочку, и понять, с кем можно работать на уровне soft-collection, а с кем это бесполезно и нужно сразу переходить в hard/legal collection. Банк понимает это сразу же, как только клиент допустил просрочку, и на этом уровне может оптимизировать свои потенциальные убытки. Еще есть фрод-скоринг, который предсказывает вероятность того, является заемщик потенциальным

мошенником или нет. Мы делаем так называемые кастомные скоринги для кредитных организаций, которые хотят понимать поведение своих клиентов чуть больше. Речь идет о специальных разработках под клиента. Совместно с еще одной американской компанией Experian мы сделали скоринги для ИП, малого бизнеса и среднего бизнеса. Они у нас достаточно популярны. Динамика и тренды показывают, что продажи по этим картам будут расти.

Почему мы считаем, что у нас самая высокая компетенция в скорингах на домашнем рынке? Потому что наша команда уже 10 лет работает с теми данными, которые накопились в бюро. Такого объема информации, наверное, нет больше ни у кого. Плюс мы реализовали огромное количество карт, которые на практике доказали свое качество. А наше умение моделировать было подтверждено не только на кредитном рынке, но и в рамках социальной аналитики на международном уровне. Когда начался ковид, мы сделали для акимата Алматы стохастическую модель распространения коронавируса для определения эффективности и сроков внедрения немедикаментозных правительственных мер. С нашей стороны это был некоммерческий проект, в котором мы просчитали, какие последствия ожидают город при том или ином сценарии развития эпидемии. Акимат поехал с нашей картой на конференцию в Китай и получил высшую оценку. И это признание красноречиво говорит об уровне компетенции наших специалистов.

– У вас достаточно разветвленная оргструктура. К какой ветви относится разработка скорингов?

– Скоринги создают наши «модельеры», которые относятся к аналитическому центру. Всего в АЦ четыре направления: помимо модельеров это собственно аналитика, Data Governance и Data Science (работа с большими данными). Направление визуальной аналитики мы запустили в 2017 году, до этого давали только статистику. Это графики и дашборды, на которых клиент видит весь рынок и себя в нем. Этот инструмент в большей степени рассчитан на топ-менеджеров, которые могут зайти в телефон и оперативно посмотреть всю аналитику по кредитованию. В виде бесплатного бонуса мы оцифровали и включили сюда отчеты на основе открытой информации, которую публикуют БНС и Нацбанк. После нашей оцифровки пользоваться этими данными намного проще, нежели самому идти на сайт госоргана и все это собирать.

– Вы сказали, что создали специальное подразделение по Data Governance. С чем это было связано?

– Да, в прошлом году работу по управлению данными и их качеством мы вывели в отдельное направление Data Gov. Эта работа велась у нас постоянно, но усилиями людей из разных подразделений. Когда мы начали расти и проектов стало намного больше, мы поняли, что если не сделать это основной задачей, человек этим как следует заниматься не будет. Нужно это систематизировать и обозначить ответственность. И мы создали отдельное подразделение, которое полностью и непосредственно за это отвечает. Для нас очень важно, чтобы мы четко понимали все данные, которые у нас есть, что качество этих данных у нас высокое, нет аномалий. И когда мы начали перехо-

дить на микросервисную архитектуру, мы начали перестраивать в том числе и работу с информацией. Сделали большой data lake – озеро, куда сливаются все данные. Дальше есть определенные правила, по которым эти данные должны уйти, условно говоря, на второй уровень. Потому что есть грязные данные, есть неактуальные данные, и их необходимо пропустить через сито и отсеять. После того как данные очищены, мы начинаем их структурировать. И на третьем уровне у нас остаются уже чистые структурированные данные, с которыми можно и нужно работать.

Но это еще не всё. Параллельно с очисткой у нас идет постоянное обновление данных – больше миллиона обновлений в день. Данные, которые были актуальны, через секунду могут уже прокиснуть. И нам нужно было сделать так, чтобы актуальный массив данных, если говорить совсем простым языком, постоянно обновлялся, а все несвежее уходило в историю. Мы этот процесс реализовали. У нас есть актуальные данные, с которыми мы работаем, если нам нужно получить информацию здесь и сейчас, и есть исторические накопленные данные, на базе которых мы можем сделать аналитику, посмотреть динамику и так далее. Я не могу сказать, что в процессе выстраивания полноценного Data Gov мы дошли до конца. Мы еще даже не на полпути. Но солидный объем работ уже проведен, и наша команда развивается дальше.

– Насколько я понимаю, в вашей линейке вапов есть продукты, не имеющие прямого отношения к кредитам...

– Одно из таких направлений – биометрия. В свое время, лет пять назад, мы были инициаторами проекта по удаленной биометрической идентификации субъектов в Казахстане. Мы начали работать с биометрией в 2014-м. Съездили в Москву, посмотрели, как был реализован подобный проект одной из казахстанских компаний в российском банке. В России у них были достаточно хорошие показатели, и мы начали работать с ними здесь. Но то качество, которое мы получили, нас не устроило. Мы поставили проект на паузу. За два года паузы появилось очень много решений по биометрии. Мы переговорили с лидерами и зашли в страну с российской компанией VisionLabs, лучшим игроком в этой сфере. Создали концепцию, показали ее и даже реализовали несколько пилотов с банками. Мы предложили именно рыночную концепцию, но не сложились отношения с регулятором по этому вопросу.

Мы серьезно продвинулись в направлении AML (Anti Money Laundering. – Противодействие отмыванию денег). Это проверка клиентов по спискам в рамках ПОД/ФТ. Долгое время обязанность такой проверки вменялась у нас только банкам. Но постепенно перечень субъектов финмониторинга, то есть игроков, которые должны проверять своих клиентов на предмет их возможной связи с терроризмом, расширяется. Эти субъекты далеко не всегда крупные.

Мы видим вектор ужесточения регулирования в области ПОД/ФТ, поддерживаем его и, конечно, предлагаем доступные инструменты. К примеру, у нотариусов по ряду операций есть обязательство по проверке клиентов по международным и локальным спискам иностранных (да и неиностранных) публичных должностных лиц и их родственников. Зачастую это дорогое удовольствие – проверить их официально. Мы с нашим партнером Refinitiv сделали доступный сервис для всех небольших игроков. Без интеграций, быстро, качественно, как мы умеем.

Похожим образом мы хотим стать техническим оператором в предоставлении госуслуг. Благодаря, если так можно выразиться, COVID-19 у нас произошел толчок к цифровым решениям. В доковидное время чиновники очень боялись уходить в цифру. И очень хорошо, что люди, пришедшие в госорганы в период пандемии, наверное, смогли побороть этот страх и сделали государственные сервисы максимально дистанционными. Мы видим, что очень много госуслуг ушло во фронты, в приложения коммерческих организаций. И это правильно, потому что государство должно обрабатывать госуслугу на бэке, а клиент – получать ее там, где ему удобно.

Мы тоже в этом направлении двигаемся. Как кредитное бюро, мы, естественно, такие услуги для конечного пользователя в лице субъекта-физлица предоставлять не можем и не будем. Но у нас есть 800 клиентов, которые работают с конечными пользователями. Из них максимум десять могут взаимодействовать с государством напрямую и получать сервисы. Потому что сложно и дорого эту коммуникацию правильно настроить. И мы решили создать у себя GovTech-офис, который будет эти госуслуги оцифровывать, а дальше мы будем давать возможность небольшим финансовым организациям использовать их у себя в процессах, приложениях и на сайте. При соблюдении всех существующих законодательных требований и ограничений, разумеется.

В результате те игроки, которые не могли конкурировать с лидерами рынка именно по госуслугам, тоже получат этот доступ, но они получат его через нас. Для ЦОНов и «Правительства для граждан» это в первую очередь разгрузка отделений. Потому что финсектор генерирует основной поток клиентов в ЦОНЫ. Часть услуг уже автоматизирована и переведена в онлайн, но за некоторыми справками людям до сих пор нужно идти в ЦОН. И если мы все необходимые документы и справки для всего сектора переведем в дистанционный формат, это облегчит жизнь как государству, так и финансовым организациям. Мы, как кредитное бюро, уже через себя определенные услуги субъектам рынка предоставляем, но не так массово. Повторюсь: благодаря ковиду госорганы стали более открытыми именно в части цифровизации. Это ощущается: за один год пандемии мы, как государство, трансформировались быстрее и больше, чем за предыдущие 10 лет. Сделали качественный рывок в части предоставления сервисов. И это очень важно и нужно понимать. Потому что без цифровизации и без понимания того, что госорганы будут двигаться в этом направлении, какие-либо прогрессивные процессы в бизнесе и инновации невозможны.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

> стр. 1

С начала 2021 года налоговые органы получили возможность запрашивать у брокеров данные о держателях счетов и об активах на них. После этого налоговики начали рассылать уведомления держателям счетов, а также физлицам, совершавшим международные переводы свыше \$50 тыс. Период, за который налоговики запрашивали информацию у инвесторов, начинался с 2018 года – исковая давность по налоговым обязательствам составляет три года. Главной целью налоговых органов было получение налогов от инвесторов, торгующих на зарубежных фондовых рынках.

Налоговики добились своего: в конце июля в Комитете госдоходов сообщили, что 609 физлиц исполнили свои налоговые обязательства и задекларировали к уплате ИПН на 165 млн тенге.

Основная причина, по которой казахстанцы не торопятся декларировать свои доходы с фондового рынка, – особенности местного налогообложения. Дело в том, что при расчете ИПН учитывают только сделки, по которым есть прибыль. При этом убыточные сделки и комиссии брокеров по совершению сделок не учитываются. Например, если человек заработал 10 тыс. тенге на продаже одной акции и при этом потерял 10 тыс. на продаже другой, то по факту он ничего не заработал, но по действующему Налоговому кодексу все равно должен уплатить налог в 10% с доходной сделки.

Аналитик инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Андрей Чеботарев отмечает, что в РК «действительно есть несправедливое, странное налогообложение при торговле на внешних фондовых рынках».



Фото: Depositphotos/ewsr2

А налог и ныне там



Андрей ЧЕБОТАРЕВ,
аналитик инвестиционной компании
EXANTE в Казахстане

«Как происходит эволюция частного инвестора? Он начинает торговать на местном рынке, ему все нравится, и он начинает задумываться о рынках США и других. И тут он «попадает» на все эти налоги», – говорит Чеботарев. Собеседника «Курсива» удивляет позиция чиновников, которые признают, что в налогообложении есть несправедливые нормы, заявляют о планах его изменить, но все остается как было.

Чтобы исправить ситуацию, в ЕУ разработали и предложили к обсуждению три поправки. Суть их сводится к следующему: при расчете ИПН должны учиты-



Ерлан БУРАБАЕВ,
управляющий директор Ассоциации
финансистов Казахстана

ваться и убытки по сделкам, и расходы по комиссиям. Также эксперты предложили ввести перенос убытков на 10 лет.

Предложение было сформировано еще до пандемии, а широ-

кое обсуждение получило в 2020 году. Однако, говорят опрошенные «Курсивом» представители рынка, продолжается обсуждение с чиновниками, но пока оно касается только механизмов, а конкретики нет.

Управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев говорит, что поправки могут войти в пакет законодательных изменений, которые планируется принять в 2022 году.

«Обсуждение идет в рамках планового законопроекта, который должны внести в следующем году. В рамках этого законопроекта есть рабочая группа по предложениям, которые идут от участников рынка. В рамках рабочей группы было дано поручение проработать этот вопрос в КГД», – рассказал Ерлан Бурабаев.

Представитель АФК отмечает, что у чиновников «есть общее понимание этого вопроса», но он пока находится в стадии проработки. «Конечно, справедливое налогообложение должно быть. Но механизмы у них, представителей правительства, вызывают опасения... Во время обсуждения в детали еще не углублялись, мы обсуждаем принцип», – говорит Ерлан Бурабаев.

Владимир Фесенко, партнер практики налоговых и юридических услуг компании ЕУ и один из авторов этих поправок, также отмечает, что «особых подвижек» с лета не было.

«В какой-то момент появились представители КГД, которые понимали и готовы были что-то двигать. И они говорили, что поддерживают большую часть поправок, но, к сожалению, эти специалисты получили другое назначение и теперь нет людей, которые будут заниматься нашим вопросом. А те, кто остались, не демонстрируют желания



Владимир ФЕСЕНКО,
партнер практики налоговых
и юридических услуг компании ЕУ

данные поправки продвигать», – говорит Владимир Фесенко.

По его мнению, возможное принятие поправок – в следующем году (если они будут утверждены) – это слишком поздний срок. Еще один налоговый год с законодательством в его нынешнем виде «сильно ударит» по налогоплательщикам. «Необходимо немедленно этот вопрос закрывать и внедрять поправки, причем желательно ретроспективно на три года назад. Мы поэтому их всего три и предложили, чтобы можно было процесс не затягивать, а быстро и за один раз привести нормы налогового законодательства Казахстана к мировым стандартам», – подчеркивает Владимир Фесенко.

И в АФК, и в ЕУ отмечают, что чиновники в целом согласны с необходимостью изменить законодательство, сделав его более справедливым, но у них есть встречное требование – сделать брокеров налоговыми агентами. Однако, говорят эксперты, это приведет к оттоку клиентов.

Рыночные игроки также считают, что законодательство требует доработки. Сергей Лукьянов из «Фридом Финанс» в разговоре с «Курсивом» отметил, что в целом не видит проблемы в том, что налоговые органы напоминают казахстанцам об их налоговых обязанностях: не все инвесторы знают о такой обязанности.

Клиенты готовы и хотят платить налог, но он должен быть легко рассчитываемым и справедливым. Сейчас даже сам процесс подачи декларации выглядит сложным и несет избыточные детали. Например, в декларациях указывается список ценных бумаг иностранных эмитентов, которыми владеет налоговый резидент Казахстана, но ни количество, ни стоимость не указываются, да и в самой декларации для этого всего три строки. Люди – новая нефть, они готовы платить налоги и спать спокойно, нужно дать им эту возможность, упростив сам процесс.



Сергей ЛУКЬЯНОВ,
председатель правления компании
«Фридом Финанс»

Доходы вырастут или упадут?

Еще одна возможная причина неприятия поправок со стороны госорганов – это потенциальное снижение доходов бюджета.

«В случае принятия положительного решения уполномоченным органом в сфере налоговой политики по предложениям ЕУ и АФК предусматривается сокращение поступлений в доходную часть бюджета, в связи с чем необходимо вынесение данной поправки на рассмотрение Республиканской бюджетной комиссии», – сообщили в КГД в ответ на запрос «Курсива».

О величине снижения в комитете не рассказали. Эксперты говорят, что поступления в бюджет в результате внедрения поправки, наоборот, вырастут. По мнению Ерлана Бурабаева из АФК, от внедрения справедливого налогообложения выиграют и налогоплательщики, и государство. «Сбор от введения данной системы увеличится, а граждане получат возможность получать пассивный доход», – отмечает он.

По словам эксперта, часть казахстанцев хотела бы получать доходы от инвестиций на фондовом рынке, но «у них есть опасения по поводу налогов».

«Платить налоги только с доходов, не учитывая убытки, несправедливо по отношению к человеку. И это будет влиять на его интерес к инвестициям в сторону снижения. Наш налог в 10%, ИПН, сравнительно низкий. Но если справедливого налогообложения нет, то выгоднее платить 30% с чистого дохода», – говорит управляющий директор АФК.

Принятие поправок важно с точки зрения не только тех, кто уже инвестирует, но и тех, кто только начинает. По словам Бурабаева, если люди понимают, что к ним могут быть вопросы со стороны налоговых органов, то они и не будут заниматься такими инвестициями. «И выигрыша не будет ни у государства, ни у граждан», – говорит он.

Руководитель «Фридом Финанс» Сергей Лукьянов также отмечает, что отсутствие справедливого налогообложения «напрочь отбивает желание казахстанцев заниматься торговлей ценными бумагами».

«Если мы хотим сохранить то, что было построено за все эти годы, и обеспечить дальнейший рост фондового рынка Казахстана, нам нужно срочно вносить поправки в правила

налогообложения доходов физических лиц от персональной инвестиционной деятельности», – добавил он.

Сейчас в Центральном депозитарии насчитывается более 200 тыс. счетов, только с начала 2021 года было открыто свыше 70 тыс. новых. Поэтому, считают в компании «Фридом Финанс», нужно предоставить инвесторам максимально понятный формат отчетности и справедливый режим налогообложения. Финансовый сектор, говорит Сергей Лукьянов, готов оказать содействие налоговым органам Казахстана и поделиться своей экспертизой в разработке отчетности и правил налогообложения.



Мурат АКИНОВ,
председатель правления
«Сентрасс Секьюритиз»

Председатель правления «Сентрасс Секьюритиз» Мурат Акинوف, в свою очередь, отмечает, что в случае внедрения предлагаемых поправок торговля на фондовом рынке «может стать более привлекательной для локальных инвесторов» и это снизит налоговые издержки инвесторов.

«Тем более что в международной практике уже используется предложенная модель расчета налогов по учету доходов и расходов по сделкам на рынке ценных бумаг. «Сентрасс Секьюритиз» вместе с другими участниками рынка выносила на рассмотрение регулятора этот вопрос», – говорит Мурат Акинوف.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Опора на связь

Ключевые телеком-игроки усиливают позиции, опираясь на свои привычные конкурентные преимущества



> стр. 1

Министр объяснил эти принципы на примере качества интернета. По его мнению, недостаточно просто максимально покрыть территорию страны интернетом. Весь предоставляемый интернет должен быть качественным, то есть к завершению нацпроекта планируется предоставить гарантированную скорость интернета: в городе – 10 Мб/с, в селе – 5 Мб/с. «Мы ставим параметры качества, раньше такого не было», – заявил он.

Раньше, по его мнению, государство ставило целью увеличить покрытие интернетом. «Но никогда не заявляли о параметрах качества. Когда мы начали анализировать, то поняли: вопрос не в том, горит или не горит значок 3G. Вопрос в том, есть ли интернет заявленного качества», – считает Багдат Мусин.

Укрепить тылы

Последние отраслевые события показывают, что ключевые игроки продолжают укреплять свои традиционные позиции, опираясь на имеющуюся рыночную власть, сформированные ресурсы, а также на внутрихолдинговые международные связи.

Например, «Казахтелеком» заключил меморандум с «Казпочтой» – они намерены сотрудничать в области телемедицины и интернета вещей (IoT), об этом было объявлено 12 ноября 2021

года. Партнеры являются портфельными компаниями ФНБ «Самрук-Казына».

Если меморандум воплотится в дело, позиции телеком-оператора в названных сегментах усилятся. Поскольку телеком-оператор расширяет подключение сначала часть работников «Казпочты» к сервису медицинских онлайн-консультаций Imedicus, а в последующем собирается охватить всех сотрудников. А это более 22 тыс. человек. К моменту заключения меморандума на платформе Imedicus было зарегистрировано более 50 тыс. пользователей и проведено свыше 120 тыс. дистанционных консультаций. Переход сотрудников «Казпочты» на эту платформу нарастит ее клиентскую базу почти на 50%.

Напомним, услуги телемедицины от «Казахтелекома» оказываются благодаря двум приложениям: Mobi Doctor (для абонентов Kcell) и платформа Imedicus (для абонентов других операторов). Нацкомпания контролирует 51% мобильного оператора Kcell, а также полностью владеет компанией «Мобайл Телеком-Сервис», которая оказывает услуги под брендами Tele2 и Altel.

Меморандум также предполагает внедрение элементов IoT в отделениях «Казпочты». Озвученный фронт работы: установка датчиков, контролирующих потребление электричества,

систем пожарной безопасности, мониторинга температуры, микроклимата в отдельных помещениях. Также планируется создать пункт централизованного надзора, позволяющий отслеживать состояние внутренней инфраструктуры в режиме онлайн для оперативного реагирования на непредвиденные ситуации.

У «Казпочты» 3,6 тыс. производственных отделений и 625 отделений партнерской сети по всей стране. Телеком-оператор не сообщил конкретное количество отделений, которые подлежат оснащению элементами IoT. Но компания намерена использовать почтовую филиальную сеть для продвижения своей мультимедийной платформы TV+, операторы отделений «Казпочты» будут принимать заявки на подключение к этой услуге.

Международная группа Veon, предоставляющая услуги мобильной связи в странах СНГ под брендом Beeline, заключила семилетний контракт с Amdocs – глобальным разработчиком программного обеспечения, который ранее поставлял своему партнеру разные технологические решения. Amdocs специализируется в таких областях, как облачные решения, системы биллинга и программное обеспечение для комплексного управления взаимоотношениями с клиентами.

Заключенный договор напрямую касается Казахстана и

Узбекистана. Подразумевается, что для трансформации цифровых услуг в наших странах будут использованы микросервисы Amdocs, основанные на облачных вычислениях.

Доступ к интернету для жителей малонаселенных и труднодоступных территорий страны за счет спутниковых систем – ниша компании «Транстелеком» (ТТС). Компания ранее объявляла о предоставлении интернет-канала для пилотного проекта OneWeb Demo в РК. Напомним, OneWeb создает глобальную коммуникационную сеть, работающую на основе космических технологий. Теперь же казахстанская компания на полях форума Digital Bridge 2021 поделилась планами построить пять базовых станций для Starlink (в Нур-Султане, Алматы, Актау, Уральске и Кызылорде). По информации компании, американский партнер проанализировал инфраструктуру ТТС (технические возможности ВОЛС магистральных сетей и центров обработки данных) и нашел ее подходящей для Starlink.

Jusan Mobile (бывший KazTransCom) и «Туркментелеком» заключили соглашение о намерениях строительства кабельного пограничного перехода и стыковки телекоммуникационных сетей на границе Казахстана и Туркменистана. Планируется, что стык телекоммуникационных сетей в районе пограничного



Фото: Илья Ким

Услуги мобильной связи в октябре вышли на положительную траекторию

Объем услуг сети интернет и мобильной связи, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Объем услуг платного ТВ вырос в октябре

Услуги передачи данных и услуги по распространению программ, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

перехода «Темир-Баба» станет одним из этапов интеграции сетей телекоммуникаций двух стран и позволит осуществлять пропуск взаимного голосового трафика, а также организовывать через сеть Jusan Mobile интернет-трафик

для Туркменистана, Афганистана и Ирана. У казахстанской компании имеется аналогичный опыт: сообщается, что она имеет семь международных переходов с 18 международными операторами из четырех стран.



Анар ЖУМАГУЛОВА, CSR-менеджер Beeline Kazakhstan

Корпоративная социальная ответственность бизнеса (КСО) в Казахстане началась с благотворительности – когда компании стали выделять средства на помощь детским домам, например. Но благотворительность отличается от КСО тем, что часто является спонтанным и разовым пожертвованием и работает в краткосрочной перспективе.

В последние десять лет концепция настоящей КСО появилась и укрепляется в корпоративной культуре национальной экономики. Запускаются большие проекты, которые помогают обществу развиваться, а помощь является направленной и сфокусированной – такковы условия успешной корпоративной ответственности.

При этом концепция КСО трансформируется дальше – ее задачи сводятся к 17 целям устойчивого развития ООН. И каждая компания, понимая свои сильные стороны, действует в определенном выбранном направлении. В идеале нефтеперерабатывающее предприятие, например, должно запускать экологические проекты, аграрная корпорация содействовать ликвидации голода, а инновационная компания – развитию науки. Говоря иначе, выбранное направление КСО должно зависеть от компетенций и профиля компании, иначе эта деятельность не будет успешной.

Телекоммуникационный бизнес социален по своей сути: мы объединяем, даем связь и доступ к глобальным данным. Сегодня невозможно представить общество без мобильной связи и интернета. Кроме этого, Beeline Kazakhstan – инновационная компания, которая обладает высоким уровнем экспертизы в новых технологиях. В рамках КСО у нас два четких фокуса: поддержка цифрового образования и молодежного digital-предпринимательства (созвучны с 4, 8 и 9-й целями устойчивого развития ООН). Но работа по этим направлениям не исключает благотворительные проекты и собственную сильную волонтерскую программу.

Зачем это нужно? Основная миссия КСО – улучшение жизни общества. Традиционно именно бизнес становится флагманом позитивных изменений, примером конструктивных реформ, влияющих на развитие общества. Но

Трансформация ответственности

КСО в стратегии бизнеса – это и гарант успешного развития и устойчивости самой компании. В первую очередь для повышения репутации, лояльности к бренду. Современные исследования выявляют устойчивую связь между активной социальной позицией отдельной компании и выбором ее продукции (особенно у молодежи). Высокий уровень лояльности действительно ведет к лучшим бизнес-результатам – потребитель все больше голосует деньгами за продукты открытой и прозрачной компании с ответственным поведением.

Другая составляющая – привлечение, удержание и удовлетворенность сотрудников. Формируется устойчивый тренд: люди стали выбирать место работы в соответствии со своими ценностными убеждениями. Современному поколению безразлично, в какой компании работать, с точки зрения не только финансового и карьерного успеха, но и ценностей, которых компания придерживается, и того, что она делает для общества.

Beeline Kazakhstan бесплатно предоставляет скоростной интернет социальным организациям, которые занимаются обучением, лечением, социализацией и развитием детей и взрослых с особыми потребностями. Это центры, специализированные школы, библиотеки по всему Казахстану – всего 25 учреждений. Особенно помог наш интернет в период пандемии: благодаря ему организовывались онлайн-консультации с врачами и специалистами, не прерываясь обучение.

Пять лет мы сотрудничаем с Национальным офисом международной студенческой организации Eplacust, цель которой – подготовка и воспитание молодого поколения лидеров-предпринимателей. В рамках сотрудничества ежегодно проводим конкурс цифровых проектов и затем выделяем гранты лучшим стартапам.

На этапе подготовки участники конкурса проходят обучение в нашем бизнес-инкубаторе: мои коллеги – эксперты в IT, маркетинге, финансах, коммуникациях – делятся со студентами своими знаниями, помогают улучшить, доработать проекты. По словам участников инкубатора, они получают знания, которые нельзя найти в интернете. Это происходит потому, что с ними работают практики – действующие проектные менеджеры. Они подсказывают ребятам, как улучшить продукт, делятся опытом, предупреждают об обычных для новичков ошибках. Помимо общих вебинаров действует обратная связь по каждому проекту – участники могут обратиться к нашему эксперту с конкретным вопросом.

18–19 ноября мы подводим итоги очередного конкурса. До финала дошли 12 проектов, будем определять сильнейших. Причем, кроме грантов, Beeline Kazakhstan готов инвестировать в проекты, которые имеют большой социальный или коммерческий потенциал.

Важно отметить, что корпоративная социальная ответственность – одна из составляющих сильной корпоративной культуры в целом. И она существенно влияет на устойчивость компании. Это отчетливо проявилось и стало залогом правильного поведения и быстрой адаптации нашей компании во время пандемии.

Например, задолго до нее у нас была запущена программа, в рамках которой сотрудники могли работать удаленно. Поэтому в карантин компания легко адаптировалась, отправив безболезненно для бизнес-процессов практически всех работников на удаленку.

Был сделан серьезный акцент на проектах, ориентированных на сотрудников. У нас не было сокращений, снижения заработной плат, заболевшие сотрудники получали материальную помощь, были наняты психологи, организована горячая линия для обращения за медицинской консультацией. Позже вышли международные исследования, где большинство респондентов на вопрос «Чего вы ждали от бизнеса во время пандемии?» ответили, что самым важным было не остаться без работы и зарплаты.

Впрочем, фокус на сотрудников не помешал запуску социальных проектов для наших клиентов. Beeline Kazakhstan стал первым телеком-оператором в стране, который предоставил бесплатную связь врачам, бесплатный доступ более чем на 600 образовательных и государственных ресурсов, бесплатный роуминг для соотечественников, которые в самый пик пандемии остались за пределами страны. Компания профинансировала строительство 50 домов для соотечественников, оставшихся без жилья после наводнения в Мактаарале. Итого на проекты КСО только в период пандемии было выделено около 1,5 млрд тенге.

Основная цель Beeline Kazakhstan в области КСО и устойчивого развития – использовать свою бизнес-экспертизу и технологические ресурсы для достижения экономического, социального и экологического прогресса и улучшения жизни казахстанцев с помощью цифровых технологий. Мы верим, что технологии – важный инструмент для объединения и преобразования мира, поэтому системно и последовательно будем инвестировать в них свою экспертизу.

Переход на 5G увеличит выручку телекома и станет основой цифровой экономики

На этой неделе Kcell приступил к установке и настройке оборудования 5G в Туркестане. Проект станет самым значительным запуском сети нового поколения в Казахстане и продемонстрирует потенциал технологии для потребителей, бизнеса и правительства.

Это не единственный крупный проект компании. Kcell на постоянной основе инвестирует в улучшение качества сети и проводит масштабную интеграцию. В начале ноября было подписано соглашение с крупнейшим вендором оборудования – компанией Ericsson. В рамках соглашения продолжится модернизация LTE-сетей Kcell на базе новейших решений продуктовой линейки Ericsson Radio System. Реализация проекта пройдет в Нур-Султане и Шымкенте, а также в западных и южных областях Казахстана, чем значительно увеличит производительность и емкость сетей. Все оборудование Ericsson для LTE-сетей поддерживает возможность быстрого и масштабируемого перехода на 5G.

Благодаря постоянной работе и капитальным инвестициям Kcell и других игроков рынка в улучшение качества связи Казахстан стремительно поднимается в рейтинге стран по качеству и скорости интернета. За первое полугодие текущего года капитальные затраты компании составили 4,7 млрд тенге – на 28,3% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года. В частности, это способствовало подъему нашей страны в глобальном рейтинге по скорости интернета на 21 строчку. Таким образом, Казахстан обогнал страны Центральной Азии и ЕАЭС – Россию и Беларусь. С начала года скорость интернета увеличилась с 19,52 до 31,74 Мбит/с, рост составил 62,6%.

Kcell занимается улучшением связи не в угоду гонке за трендами: компания не преследует цель встать в один ряд со странами, которые внедряют 5G для галочки. Мы понимаем, что ресурс 4G постепенно деградирует, особенно в городских агломерациях. Это связано в первую очередь с ростом потребления данных, который ежегодно увеличивается на 40–50% по мере роста урбанизации. Дополнительно увеличивается и ресурсоемкость контента: видео, игр, приложений и так далее. По данным международных аналитиков, в ближайшие 10 лет

четвертое поколение сетей перестанет удовлетворять потребности потребителей в крупных городах.

Уже сейчас всем мобильным операторам стоит задуматься и о коммерческих перспективах, которые открывает 5G как в розничных, так и в бизнес-сегментах. Кроме того, внедрение этой технологии увеличит выручку операторов в будущем за счет более дорогого потокового вещания в формате 4K и облачных игр. В потребительском сегменте значительным бустом выручки станет выход на рынок стационарного беспроводного доступа к 5G (FWA). Поскольку развертывание сети пятого поколения продолжает ускоряться, провайдером нужно пользоваться преимуществами инновации и предлагать эту технологию как привлекательную альтернативу фиксированной широкополосной связи в условиях, когда оптоволоконная широкополосная связь недоступна.

Развертывание частных 5G на производствах – перспективное направление в корпоративном сегменте. При этом, согласно международным исследованиям, сервисы для частных сетей пятого поколения будут стоить больше, чем сама инфраструктура. Внедрение таких проектов в энергетическом секторе, включая добычу нефти и газа, а также генерацию электроэнергии в промышленном производстве и логистике, станет основным источником дохода от системной интеграции. Это еще раз доказывает, что успешная бизнес-модель разделяет предоставление инфраструктуры и предоставление корпоративных приложений и услуг.

Kcell первым в Казахстане и одним из первых в СНГ реализовал проект по развертыванию частных сетей LTE на руднике Актогай группы компаний KAZ Minerals. Сейчас компания активно работает над проектами других клиентов. Полученный опыт позволил начать активную работу над запуском пилотных проектов по внедрению частных сетей 5G. Планируется, что пилотный запуск произойдет уже в первом полугодии 2022 года.

Внедрение технологии связи пятого поколения в купе с анализом больших данных (Big Data) и интернетом вещей (IoT) станет одной из основ цифровой экономики Республики Казахстан. В этом вопросе очень важно активное участие правительства страны по выделению частот операторам.



Тимур ХУДАЙБЕРДИЕВ, член совета директоров Kcell

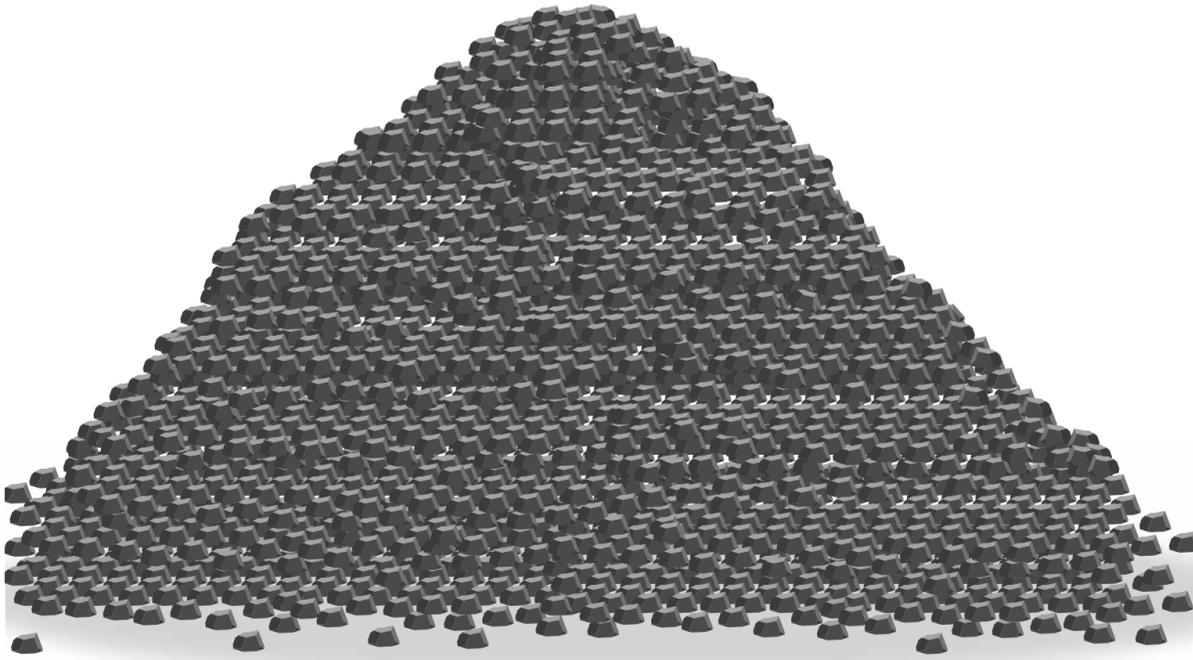
РЕСУРСЫ

Металлы, которые добывает и производит Казахстан

Металлические руды, тонн

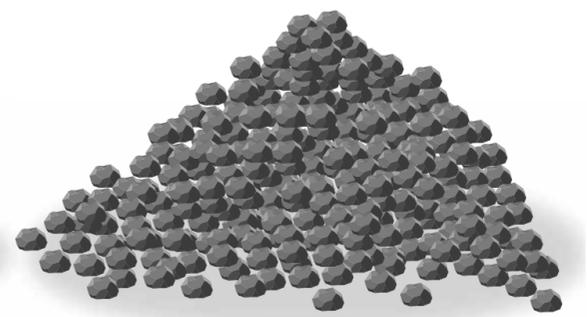
Руды медные

121 904 500



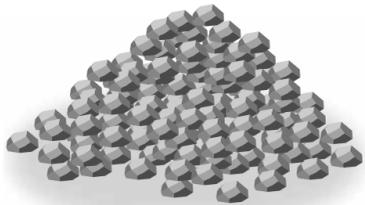
Руды железные

45 819 300



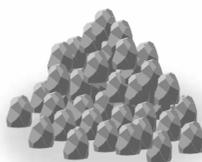
Руды золотосодержащие

24 726 700



Руды медно-цинковые

7 193 400



Руды свинцово-цинковые

6 678 200



Руды хромовые

6 326 500



Руды алюминиевые (бокситы)

4 057 700



Руды марганцевые

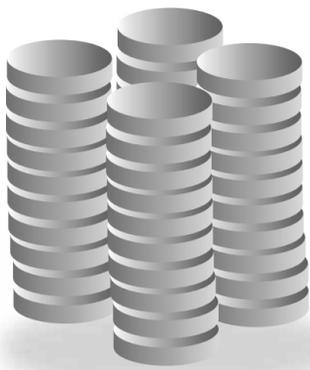
757 900



Промышленные металлы, тонн

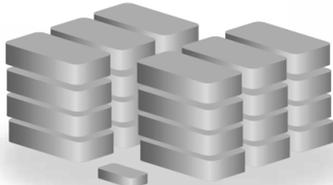
Сталь нерафинированная

4 002 808



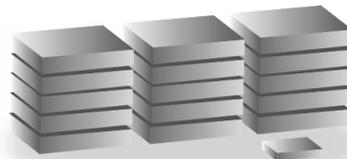
Ферросплавы

2 214 602



Алюминий необработанный

1 662 353



Медь рафинированная необработанная

480 816



Цинк необработанный

318 793



Свинец необработанный рафинированный

130 881



Драгоценные, тонн

Серебро необработанное

1 035



Золото необработанное

118,104



Редкие, тонн

Ниобий

15,4



Бериллий

1 364



Тантал

149,6



Горно-металлургический комплекс (ГМК) – второй по важности промышленный сектор Казахстана. По итогам 2020 года, по показателям экспорта (\$13,4 млрд) ГМК занимает второе место после нефтегазового сектора. Однако, в отличие нефтяников, казахстанские металлурги, которые поставляют на мировые рынки медь (катоды и рафинированную), обработанный уран, феррохром, необработанные серебро, цинк, алюминий и титан – более стабильные источники валютной выручки.

По данным Международного торгового центра ВТО, в 2020 году Казахстан экспортировал 4 т золота и 1060 т серебра. Среди всех поставщиков данных драгоценных металлов страна заняла 117-е и 12-е место, соответственно.

В рейтинге экспортеров промышленных металлов Казахстан занимает 11-е место среди поставщиков по меди (1,25 млн т), 13-е место

по цинку (285,9 тыс. т), 23-е место среди экспортеров свинца (18,6 тыс. т) и 51-е место среди всех поставщиков алюминия (370,1 тыс. т).

Казахстан осуществляет экспорт и редких металлов: никелевой руды и концентратов в объеме 2,6 тыс. т (22-е место среди всех экспортеров), необработанного никеля – 22 т (58-е место), тантала и изделий из него – 170 т (6-е место).

Как отмечается в годовом отчете национальной горнорудной компании «Тау-Кен Самрук» за 2020 год, Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе – по серебру, свинцу и хромитам, третье – по меди и флюориту, четвертое – по молибдену, шестое – по золоту.



Кадр из фильма «Желтая кошка»

Какие шансы у Казахстана на «Оскаре»

«Курсив» анализирует возможности «Желтой кошки» попасть в шорт-лист и в число номинантов премии

> стр. 1

Нестыдно было бы отправить и другого триумфатора фестивалей – прекрасный «Тренинг личностного роста» **Фархата Шарипова**, получившего Гран-при Московского кинофестиваля в 2019 году. Но, увы, возможности были упущены.

Зато в этом году на суд киноакадемиков решили представить «Желтую кошку», мировая премьера которой состоялась в 2020 году на 77-м Венецианском кинофестивале. Девятая по счету полнометражная художественная картина Ержанова снята за небольшие деньги независимой кинокомпанией Zerde Films (Казахстан) при участии Short Brothers (Казахстан), киностудии «Казахфильм» им. Ш. Айманова и Arizona Productions (Франция).

Фильм был номинирован на российскую кинопремию «Ника», а также на премию Asian Film Awards в трех категориях: «Лучший режиссер-постановщик», «Лучший оператор-постановщик», «Лучший художник по костюмам».

Кроме того, лента удостоена множества призов, но не на Венецианском фестивале, а на мероприятиях поменьше. Она была награждена «За оригинальность сценария» на МКФ «Шелковый путь» в Китае, «За лучшую режиссуру» в Батуми, ее отметили киноведы на фестивале «Московская премьера». Также картина получила приз Best Narrative Feature Film на МКФ Verona International Film Festival и Brugge International Film Festival, «За лучшую режиссуру» на МКФ Hope International Film Festival в Стокгольме.

Какие шансы у «Желтой кошки» на «Оскаре-2022»

Наша лента будет участвовать в единственной категории для иностранных картин со всего мира – «Лучший международный художественный фильм» (Best International Feature Film). В последнее время некоторым неамериканским участникам разрешили состязаться в других категориях, например, «Лучший режиссер», «Лучший фильм», «Лучший сценарий». Но такой чести удостоились пока немногие. В 2020 году кореец **Пон Чжун Хо** с



Кадр из фильма «Желтая кошка»

«Паразитами» был представлен во всех перечисленных номинациях (это помимо категории для иностранцев) и все их выиграл. А в 2021-м на «Оскаре» отметили датчанина **Томаса Винтерберга** с «Еще по одной». Его работа была в категории «Лучший международный фильм» (она увезла статуэтку), плюс ко всему представитель датского кино номинировался как «Лучший режиссер».

Однако все это, как говорится, не наш случай – сенсационных побед в режиссуре, как у тех же корейцев, у нас еще не было. Формально пока наше самое грандиозное фестивальное достижение – это «Золотая пальмовая ветвь» Каннского кинофестиваля за лучшую женскую роль **Самал Еслямовой** в драме «Айка». Поэтому в ближайшие годы наш «потолок» на «Оскаре» – номинация в категории «Лучший международный фильм», а если очень повезет, и победа.

С кем придется конкурировать за шорт-лист

В единственной номинации для всех неамериканских фильмов жесточайшая конкуренция – в этом году свои работы там представили 93 страны. Механизм отбора таков: сначала претендент на статуэтку попадает в лонг-лист (но на самом деле сюда проходят все, кроме тех, кто не соответствует техническим требованиям), затем – в шорт-лист (на прошлом «Оскаре», который состоялся в апреле 2021 года, его расширили до 15 лент, для сравнения: на «Оскаре-2020» в «иностранную» категорию попали только 10). Избранные попадают в пятерку номинантов.

Начнем с тех, без кого оscarовский шорт-лист 2022 года представить практически невозможно. Во-первых, это «Герой» знаменитого иранского режиссера **Асгара Фархади**. Иран пять раз выдвигал на «Оскар» именно его картины, и два раза Фархади был награжден, он – единственный иностранный режиссер, у которого есть две статуэтки в данной категории.

Во-вторых, свою новую киноленту, шпионский триллер «Скалолазы», представил легендарный китаец **Чжан Имоу**. Китай в восьмой раз отправляет на «Оскар» его эпохальные работы, и за

все время они были там номинированы шесть раз, из них три раза в категории «Лучший иностранный фильм».

Еще один сильный претендент, который наверняка войдет в шорт-лист, а затем станет номинантом – это дебютная драма из Косово «Улей» от режиссерки **Блерты Башолли**. Проект стал триумфатором очень важного американского «Сандэнса» и получил три его главные награды – за режиссуру, приз жюри и приз зрительских симпатий.

Также в шорт-лист могут попасть такие участники, как эстетская итальянская лента «Рука Бога» **Паоло Соррентино** (работа получила в этом году приз жюри и «Серебряного льва» Венеции, кроме того, у режиссера уже есть «Оскар» за «Великую красоту»), скандальный французский «Титан» **Жюли Дюкурно** («Золотая пальмовая ветвь» Каннского кинофестиваля), очень талантливая российская драма «Разжимая кулаки» **Киры Коваленко** («Особый взгляд» Каннского кинофестиваля, плюс у картины влиятельный продюсер **Александр Роднянский**) и, пожалуй, конъюнктурная австрийская гей-драма «Великая свобода» **Себастьяна Майзе** (приз жюри программы «Особый взгляд» Канн).

Наверняка в числе 15 лучших окажутся мексиканский хит Netflix «Молитва об украденных», исландский фильм, заработавший в американском прокате \$2,5 млн, «Агнец» (его тоже отметили в Каннах за оригинальность) и датская анимационная документальная лента «Беги» **Йонаса Поэра Расмуссена**. Вероятно, «Беги» будет номинирована не только в этой категории, но еще и как «Лучший документальный фильм», и как «Лучший анимационный фильм». Итого, 10 участников.

Отдельно упомянем тайландскую картину **Апичатпонга Вираसेетакула** «Память». Она слишком архаична для мэйнстримного «Оскара», но там снималась звезда класса А – **Тильда Свинтон**, и это невозможно не заметить, есть шансы на фестивале высокие. Есть вероятность, что отметят японского претендента на «Оскар» – фильм **Рюсюэ Хамагути** «Сядь за руль моей машины» (у него есть премия за сценарий в Каннах, а также награды ФИПРЕССИ и Экуменического жюри).

Очень оscarовскими картинами выглядят еще несколько работ. Во-первых, это швейцарско-украинская кинолента «Ольга» **Эли Граппе** о гимнастке из Украины, которая не знает, за кого выступать – за историческую родину или за новую. Стоит учесть, что Швейцария была номинирована на «Оскар» пять раз и дважды побеждала. Во-вторых, словацкий документальный проект «107 матерей» **Питера Керекеша** – о материнстве в женской тюрьме. В-третьих, самый кассовый гонконгский фильм этого года – «От нуля до героя», который снял **Джимми Ван**; он о первом паралимпийском чемпионе этой страны. В-четвертых, иорданская картина «Амира» **Мохаммеда Диба** о палестинской девочке, которая была зачата нестандартным путем – сперму ее отца, арестанта одной из тюрем,

передали на волю. В-пятых, довольно убедительно в этой гонке смотрится конъюнктурный литовский «Исаак». Итого, уже 17 картин.

Нам любопытными также видятся: чилийская драма **Тео Корта** «Белым по белому», камбоджийская лента **Кавича Неанга** «Белое здание» и венгерский хоррор «Посмертно» **Петера Бергенди**. Но наш любимец (помимо родной «Желтой кошки», разумеется), это потрясающий индийский кандидат – победитель Роттердама, драма «Галька» **П. С. Винограджа**. Критики ее называли «уроком чистого кино», и, судя по трейлеру, так оно и есть.

Сможет ли фильм Ержанова втиснуться в число 15 лучших, которых объявят в декабре? Если и есть у него шанс, то крошечный, уж слишком много в этом году куда более конъюнктурных картин. С другой стороны, лента Ержанова выглядит самым адекватным претендентом от Казахстана в этом году.

Какие фильмы нужно отправлять на «Оскар»

Попадание в номинацию – это сложный процесс, в котором играет роль не только качество работы и ее истинная кинематографическая ценность, но и много других факторов. Начиная от известности режиссера, его успехов на фестивалях и актуальности его сегодняшних высказываний до влиятельности продюсера данной ленты, частоты появления страны, которую они представляют, в мировых новостях, общего интереса к региону и даже промоушн-кампании, организованной в поддержку выбранной работы.

Анализируя списки номинантов последних лет, можно понять, что о ленте должны быть достаточно слышаны все представители американской индустрии. Для иностранных картин, не имеющих доступа к рынку США, единственный путь – это крупнейшие международные фестивали. Неслучайно среди номинантов «Оскара» много фестивальных хитов: «Квадрат», «Нелюбовь», «Магазинные воршики», «О теле и душе», «Коммивояжер», «Тони Эрдманн», «Капернаум» и другие картины. Разумеется, под успехами на фестивалях имеются в виду только мировые киноинвенты класса А – это Канн, Венеция, «Сандэнс» и подобные. Желательно, чтобы кандидат от страны был достаточно конъюнктурным и соответствовал оscarовской политике, не будем ее расписывать, ведь о ней знают даже обыватели.

К сожалению, заслуги перед отечественным зрителем, количество лет, проведенных в профессии, значимость истории для локальной аудитории, потраченный бюджет (а иногда и масштаб съемок) – все это не имеет для «Оскара» никакого значения, если у работы нет успехов, перечисленных абзацем выше. Поэтому впредь таких кандидатов не стоит даже отправлять.

Кто вошел в оscarовский шорт-лист, станет известно в декабре, а кто стал номинантом в этой категории – в феврале. Ждем их и от души болеем за «Желтую кошку».

О чем «Желтая кошка»

Большой казахстанской кинопремьеры у «Желтой кошки» не было. Она вышла на «КиноПоиске», «Курсив» публиковал подробную рецензию на этот фильм.



Это причудливая история любви парочки аутсайдеров: только что освободившегося из тюрьмы Кермека (российский казах **Азамат Нигманов**) и работницы притона Евы (**Камилла Нугманова**). Оба персонажа выглядят чужаками и для местных жителей они вроде той самой несуществующей «желтой кошки» – уж слишком не вписываются в местную реальность. К примеру, Кермек мечтает стать актером и построить подальше от цивилизации кинотеатр, а Ева грезит сбежать от своей жизни и пуститься в путешествие по миру.

Мешают им это сделать бандиты. Здесь появляется **Санжар Мади**, экранный красавец представлен в неожиданном амплуа – у него лысина, живот, смешная походка и болезнь, заставляющая его без конца бегать по туалетам.

Картину снял талантливый оператор **Еркинбек Пгыралиев**, прежде уже сотрудничавший с Ержановым на его «Хозяевах» и «Бое Агбая». Художником-постановщиком стал еще один давний соратник режиссера – **Ермек Утегенов**, а чудесную музыку к фильму написали композиторы **Алим Заиров** и **Иван Синцов**.

Казахский след в истории «Оскара»



Казахстан выдвигает на «Оскар» своих претендентов с 1992 года. Первой представила независимую страну историческая драма «Гибель Отрара» **Ардака Амиркулова**. Затем был большой перерыв, когда кино, соответствующее требованиям «Оскара», у нас попросту не производилось, и только после киновума 2005 года, когда в Казахстане сняли высокобюджетный «Кочевник», практику возобновили. После на «Оскар» стали отправлять практически ежегодно.

Среди тех, чьи работы были выдвинуты от Казахстана: **Сергей Бодров-старший** (россиянин представил там сначала фильм «Кочевник», снятый им в соавторстве, а затем и свой российско-казахстанский проект «Монгол»), а также **Ермек Турсунов** («Келін», «Шал», «Жат»), **Акан Сатаев** («Заблудившийся», «Жаужүрек мың бала», «Дорога к матери»), **Сергей Дворцовый** («Тюльпан», «Айка»), российский режиссер **Егор Михалков-Кончаловский** («Возвращение в А»), **Сатыбалды Нарымбетов** («Аманат»), **Рустем Абдрашев** («Казахское ханство. Золотой трон») и **Марина Кунарова** («Плач великой степи»).

Номинантом «Оскара» в категории «Лучший иностранный фильм» казахстанская лента была всего один раз – в 2008 году картина **Бодрова-старшего** «Монгол» попала в пятерку лучших неамериканских киноработ 2007 года и соседствовала там с превосходной драмой **Никиты Михалкова** «12», выдвинутой от России. Но ни та, ни другая не были награждены.

В оscarовский шорт-лист отечественные кинофильмы попадали тоже всего два раза: это «Келін» **Ермека Турсунова** («Оскар-2010») и «Айка» **Сергея Дворцового**, снятая в копродукции с несколькими странами, в том числе с Россией («Оскар-2019»).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Перетягивание канаток

Чем горные курорты собираются привлечь посетителей

Shymbulak Mountain Resort и Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka открыли горнолыжный сезон первыми из казахстанских курортов, еще до середины ноября. Остальные ждут: кто снегопадов, кто инвестиции. Как развиваются горные курорты в республике – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА



Фото: Офелия Жакаева

Алматинский горный кластер

Из 15 действующих в Казахстане горнолыжных курортов (столько насчитали в нацкомпании Kazakh Tourism) официально сезон открыт только на двух. И Shymbulak Mountain Resort, и Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka относятся к алматинскому горному кластеру (АМС). В АМС входят почти полсотни трубоъектов, но главные точки притяжения – всесезонные горные курорты.



Горный курорт Shymbulak

По данным Cushman & Wakefield Kazakhstan, АМС обслуживает более 1,5 млн туристов в год, и едва ли не каждый второй из них приезжает на Шымбулак – в сезоне 2020/21 этот курорт посетили 627 тыс. человек. Новый сезон стартовал здесь 14 ноября (хотя Shymbulak Mountain Resort – курорт круглогодичный, точкой отсчета служит как раз начало горнолыжного сезона).

В зимнем сезоне 2021/22 Шымбулак почти в два раза увеличил протяженность освещенных горнолыжных трасс – в ближайшие

выходные стартуют ночные катания с Талгарского перевала (3200 м), и курорт официально станет обладателем самой длинной (3,64 км) в СНГ и Центральной Азии освещенной трассы.

Новая задача для Shymbulak Mountain Resort – увеличить число и протяженность трасс. Сейчас обсуждается прокладка около 50 км горнолыжных трасс в соседнем ущелье Ким Асар, по которым с пика Панорама можно будет спуститься до базовой станции «Медве». «Мы презентовали премьер-министру и акиму Алматы два проекта: пик Нур-Султан с возможностью

выката на левый Талгар (это плюс 10 км трасс) и расширение зоны катания в Кимасаровское ущелье. В первую очередь из-за масштабов поддержали проект в Кимасаровском ущелье. Сейчас концепция в стадии проработки технической возможности», – поделился генеральный директор ГК «Shymbulak» Ринат Абдрахманов. Инвестором (если проект решат воплотить в жизнь) с большой вероятностью выступит государство, поскольку планируется только создание горнолыжной инфраструктуры; строительство коммерческой недвижимости – апартаментов и отелей – на данный момент не предполагается.

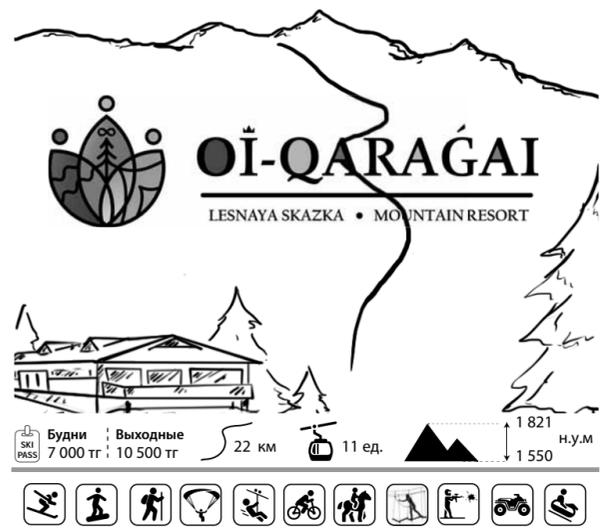
У Shymbulak Mountain Resort сохраняется проблема небольшого номерного фонда – на курорте, способном принимать до 12 тыс. человек в день, всего 67 номеров. Из них 50 в отеле, построенном в 80-х годах прошлого века. К новому сезону треть номеров отеля оформили в стиле альпийских шале, остальные обновят в ближайшие месяцы. В мае 2022-го курорт с партнерами начнет строительство второй очереди как высокогорного клэмпинга Tenir (+11 домиков), так и отеля-ресторана S.N.e.G, но и тот и другой нельзя назвать массовым форматом, признает Абдрахманов. Нехватку номеров курорт компенсирует партнерством с

городскими отелями. «Мы предлагаем единый концепт (проживание + ски-пасс) с городскими отелями по проспекту Достык», – объясняет глава Shymbulak.

С начала декабря дневное катание на Шымбулаке обойдется в 7580 тенге/11 460 тенге для взрослого, 2840 тенге/4700 тенге для ребенка до 10 лет в будни и выходные соответственно (в ноябре, пока по Шымбулаке работают не все трассы, цены ниже). Сэкономить 15% от стоимости абонемента можно, если покупать его не в кассе, а через новое мобильное приложение курорта.

К сезону 2021/2022 Shymbulak обустроил четырехкилометровую кольцевую тропу здоровья с базовой станции «Медве» и там же запустил новый веревочный парк для детей и взрослых. На самом курорте можно получить долю экстрима в Alpine Park или поднявшись в небо на параплане с Талгарского перевала. А вечером – добраться до вершины на огромном ратраке и первыми прорезать белоснежный вельвет на ночных катаниях.

Между Shymbulak Mountain Resort и Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka всего четыре километра по прямой, и представители обоих курортов говорят о перспективе объединения Шымбулака с горнолыжками Талгарского ущелья как о реальной, хоть и долгосрочной. Пока команды курортов решили начать с цифрового объединения и запустили единый сезонный абонемент (сейчас его стоимость для взрослого – 355 тыс. тенге), причем купить его можно в рассрочку.



Горный курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka

Всесезонный курорт Oi-Qaragai – Lesnaya Skazka в Талгарском ущелье открыл свой десятый зимний сезон первым в стране – 12 ноября.

К зимнему сезону 2021/2022 к имеющимся 18 трассам добавили две черные, в результате общая протяженность горнолыжных спусков выросла до 22 км. В перспективе владельцы – группа компаний Alina – планируют осваивать плато Актас и увеличить суммарную длину горнолыжных трасс Oi-Qaragai до 70 км. Освоение плато Актас оценивается примерно в \$110 млн – такую же сумму владельцы уже вложили в развитие проекта за 11 лет. Вместе с новыми трассами должны появиться новые отели и рестораны. «В будущем мы планируем развить гостиничную и ресторанную инфраструктуру примерно в 10 раз», – делится амбициозными планами генеральный директор Oi-Qaragai Ерлик Балфанбаев.

Уже сейчас Oi-Qaragai – обладатель самого широкого отельного предложения среди горных

курортов страны: бизнес- и этноотели, коттеджи, vip-шале и домики разных форматов, в том числе «Деревенка на деревьях», способны одновременно разместить 350 семей.

В пандемийном 2020 году посещаемость на курорте снизилась на четверть – до 50–55 тыс. человек, в основном из-за не приехавших иностранных туристов из России, Украины, Китая и других стран, которые составляли десятую часть гостей курорта. Тем не менее в моменте казахстанцы в прошлом году обеспечили курорту рекордную посещаемость – 5 тыс. человек за день. По итогам 2021 года Oi-Qaragai намерен вернуться к докризисным показателям посещаемости – 68 тыс. человек за сезон.

Для взрослых дневной ски-пасс в Oi-Qaragai обойдется в 7000 тенге в будни и 10 500 тенге в выходные, для молодежи до 24 лет – 5500 тенге/8000 тенге (будни/выходные). Дети ростом ниже 140 см катаются бесплатно.

Пакет услуг – ски-пасс, аренда оборудования и инструктор – обойдется дешевле, чем покупка каждой услуги по отдельности.



* Предварительные данные.

Семейный курорт «Табаган»

Траектория развития еще одного горнолыжного склона в Талгарском районе, «Табаган», – буржистая, как могульные трассы.

В год официального открытия (2006-й) здесь прошли Кубок Федерации сноуборда и экстремальных видов спорта Ал-

маты, через пять лет, в 2011-м, «Табаган» принимал зимние Азиатские игры. В 2016 году владельца спорткомплекса, ТОО «Контакт Тур», признали банкротом, а имущество попало на баланс БЦК.

В 2017 году «Табаган» с новыми управляющими, ТОО «Tabagan Ski Resort», получил госзаказ на 300 млн тенге на

проведение зимней Универсиады. В 2018 суд приостановил деятельность «Табагана» за нарушение санитарно-эпидемиологических правил.

За периоды нерегулярной деятельности и простоя имущество комплекса приходило в негодность. В сезоне 2020/2021 курорт возобновил работу, но уже без действующей системы оснежения, с неработающим кресельным подъемником и слабо подготовленным склоном.

«Данные системы находятся на ремонте. Мы делаем все, что можем. У нас южный склон», – объяснили сотрудники курорта и уточнили: «Мы уже не курорт, а горнолыжная база».

Сейчас на «Табагане» доступен единственный широкий и пологий склон длиной 750 м и перепадом около 400 м, поэтому база ориентирована на новичков и детей. Зимний сезон здесь откроют 14 декабря.

В новом сезоне будут работать бугельные подъемники, ресторан и семь коттеджей. Цены курорт пока не озвучивает, лишь уточняет: по сравнению с прайсом прошлого года будут небольшие изменения. В минувшем сезоне дневной абонемент для взрослых стоил 4000 тенге в будни и 5000 тенге в выходные. Для школьников – 2500 тенге и 3500 тенге в будни и выходные соответственно.

Спортивно-оздоровительный комплекс «Ак-булак»

Шесть трасс курорта «Ак-булак», расположенного недалеко от Талгара, готовятся принять гостей не позднее 1 декабря. Сейчас на канатной и гондоль-

ной дорожке проводятся профилактические работы.

Стоимость разового подъема на канатной дороге для взрослого – от 1000 до 1500 тенге в зависимости от дня недели и типа канатки. Дети до 120 см с понедельника по четверг пользуются

подъемниками бесплатно, с пятницы по воскресенье – за 1200 тенге/подъем. Стоимость дневных ски-пассов пока не утверждена, но если ориентироваться на прошлый сезон, она будет на уровне 7500/8500 тенге в день на взрослого.

Новинки в 2021 году в основном инфраструктурные: открылся караоке-бар и запущена оздоровительная программа AkBulak Health Slim Fit. «Ак-булак» помимо катаний делает ставку на разнообразие досуга: здесь есть конно-спортивный комплекс, ледовый каток, квадроциклы и снегоходы, бассейн, теннисный корт, спортивные площадки, боксерский зал, бильярд, тир, батут, SPA-центр и соляная пещера.

В «Ак-Булак», по данным управления туризма, уже вложено 25 млрд тенге, и в перспективе курорт планирует расширяться. Но детали развития пока не озвучены.



* Предварительные данные.

Горный кластер ВКО

До середины 2021 года в ВКО, по данным областного управления туризма и внешних связей, действовали четыре основных горнолыжных комплекса: «Нуртау» и «Алтайские Альпы» в Глубоковском районе недалеко от Усть-Каменогорска, а также «Эдельвейс» и StarDustCamp в городе Риддере, которые до пандемии обслуживали около 80 тыс. человек в год.

Но 1 июня 2021 курорт «Нуртау», ориентированный на состоятельных клиентов и принимавший более трети горных туристов региона, сообщил о своем закрытии из-за остановки деятельности владельца курорта – Группы Компаний «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО».

«О дальнейших планах по развитию курорта «Нуртау» информацией не располагаем», – прокомментировали в нацкомпании Kazakh Tourism.

Представители туротрасли ВКО сообщили: «Нуртау» стоит. Запускать его не собираются. На продажу он не выставлен. Никаких прогнозов нет».



Горнолыжный курорт «Алтайские Альпы»

Особенность всех горнолыжек ВКО – естественный снег,

системы оснежения здесь не в ходу. Поэтому сроки открытия сезона напрямую зависят от погодных условий. «Алтай-

ские Альпы» уже объявили, что горнолыжный сезон начнется 20 ноября. «Алтайские Альпы» в 38 км от Усть-Каменогорска – это 13 трасс различной степени сложности и пять канатных дорог, две из которых кресельные и три бугельные.

Экстремалов на курорт привлекает пухляк и возможность покататься между деревьями. А любителей – предложение all inclusive, включающее ски-пасс, аренду снаряжения и начальное обучение с инструктором по цене от 8 тыс. тенге/сутки с человека. Горнолыжные услуги желающие могут заменить на оздоровительный курс лечения.

«Цены демократичные. Россияне всегда приятно шокированы», – смеется владелец «Алтайских Альп», основатель Ассоциации сноубордистов Казахстана Александр Чиликин.

Стоимость дневного ски-пасса в будни – 4000 тенге, в выходные – 7500 тенге.

Горнолыжная база StardustCamp

У подножья Ивановского хребта в поселке Верхняя Хариузовка расположена горнолыжная база Stardust Camp, облюбованная фрирайдерами. Склон и бугельный подъемник один, но трасс около десяти с разной степенью сложности.

Стоимость дневного абонемента на подъемник – 4000 тенге.

Сезон на этой горнолыжке с естественным снегом также открывается обычно в 20-х числах ноября.



* Предварительные данные.



База отдыха «Эдельвейс»

На базе отдыха «Эдельвейс» три трассы разного уровня. Трасса «Петрович» соответствует стандартам дисциплины параллельный слалом, трасса «Спортивная» – для тех, кто любит слалом и слалом-гигант. Освещения на трассах нет, как и дневных ски-пассов. Подъемник работает до 17.00, «пока не начнет темнеть», а стоимость разового подъема – 400 тенге.

Каждые выходные в течение сезона «Эдельвейс» набирает группы на фрирайд – стоимость тура, включающего четыре подъема до вершины горы Лысухи, – 15,6 тыс. тенге с человека.

Сейчас база готовится к открытию зимнего сезона, но предупреждает: «Прошлый сезон начался 26 февраля».

Не за горами

Еще в трех горных локациях Казахстана должны появиться курорты: на плато между селом Тургенъ и рекой Кайрак в Алматинской области, в ущелье Каскасу в Туркестанской области и на склонах Таласского хребта в Жамбылской области.

Курорт на миллиард

Всесезонный горный курорт «Тургенъ» мог появиться еще в советское время. Но СССР, развалившись, погреб под своими останками и планы по реализации проекта. К нему вернулись только в 2019 году – курорт стал фигурировать в программе развития туризма на 2019–2025 годы.

«Ущелье подходит для строительства до 100 км высокогорных горнолыжных склонов и гостиничного курорта со спортивными и развлекательными сооружениями с общим потенциалом 1,1–1,3 миллиона посетителей в

год. Предварительная общая стоимость проекта (сюда включено возведение отелей и шале на 16 тыс. человек. – «Курсив») составляет ~1 миллиард долларов США», – пишет в презентации для инвесторов национальная компания Kazakh Tourism.

Государство тоже готово вложиться в проект – инвестировать в коммуникации и транспортную инфраструктуру, а также финансировать горнолыжную инфраструктуру.

«В настоящее время с привлечением технической помощи финансового института (Азиатского банка развития. – «Курсив») ведутся работы по разработке пред-ТЭО проекта, по результатам которого будет представлена концепция проекта, определены ориентировочный объем инвестиций и другие параметры по проекту, включая протяженность трасс, количество мест размещения, прогнозную посещаемость и сроки реализации», – прокомментировали текущую ситуацию в Kazakh Tourism.

Затяжной подъем на Каскасу

Идея построить горнолыжный курорт «Каскасу» в одноименном ущелье в 65 километрах от Шымкента появилась в середине 2000-х. Периодически курорт всплывал в официальных документах как перспективный туристический объект, к его строительству пытались привлечь инвесторов из разных стран мира. К примеру, в 2014 году сообщали, что «Каскасу» заработает в 2019-м и что с арабскими бизнесменами подписали меморандум о сотрудничестве. Однако запланированное тогда строительство так и не началось.

Возобновить проект взялась шымкентская компания «Эристайл-KZ», учредителями которой являются депутат туркестанского областного маслхата Ойрат Мамиров и Вячеслав Бакнев, представлявший президента ОАЭ в Казахстане.

Строить курорт будут в несколько этапов. «На первом этапе планируем протяженность



Фото: Офелия Жакаева

трасс составит 12,7 км, будет оборудовано семь подъемников, перепад высот – 1000 м, рассматривается строительство одной гостиницы на 150 номеров», – сказали в нацкомпании Kazakh Tourism.

В ущелье Каскасу, объединяющем восемь склонов, на высотах от 1750 до 3200 метров на 33,7 га кроме лыжных трасс с искусственным оснежением и подъемниками будут отели, рестораны, аквапарк, альпийская деревня, игровые, спортивные и тренировочные центры. Посещать курорт смогут 3,5 тыс.–4 тыс. человек в день, из них 2 тыс. лыжников. Объем инвестиций – 29,3 млрд тенге.

«Эристайл-KZ» намерен развивать курорт в партнерстве с государством. Под проект было создано ТОО «Kaskasu Resor», где 51% принадлежит ТОО «Эристайл-KZ», а 49% – государственному АО «СПК «Туркестан». Kaskasu Resor хочет взять кредит в Банке развития Казахстана (заявка находится на рассмотрении банка), а также привлечь иностранных инвесторов – из какой именно страны, компания не сообщает.

Запуск курорта запланирован на 2023–2024 годы.

Аппетит уходит во время еды

Горный комплекс «Каралма» строят на северных склонах Таласского хребта Западного Тянь-Шаня, на границе заповедника Аксу-Жабаглы в 70 км от Тараза.

«Ландшафт Каралмы на высотах от 1400 до 3200 метров подходит как для горнолыжного спорта в зимний период, так и для конных прогулок летом. Климат здесь летом умеренно жаркий и сухой при температуре плюс 30 градусов, а зимой – 15–20 градусов мороза, снег лежит с декабря по март, при этом толщина снежного покрова 1,2 метра», – рассказывали о преимуществе локации в акимате Жамбылской области.

Проект курорта, стоимость которого акимат в 2019 году оценивал в 250 млн евро, предполагал строительство 30 км лыжных трасс, установку четырех подъемников, а также возведение гостиницы, ресторанов и коттеджей. Планировалось, что ежедневно он сможет принимать

до 5 тыс. человек, или 12 тыс. лыжников в год. Но позже масштабы сократились: объем инвестиций снизился в 30 раз – до 4–4,4 млрд тенге (8–9 млн евро), трассы стали короче на 28 километров. Такие цифры в текущем году озвучивал руководитель проекта спортивно-туристского комплекса «Каралма» Толенды Кузеубеков.

До середины 2020 года на курорте вели активную работу: от автобана Западной Европа – Западный Китай проложили семь километров дороги и инфраструктуру, установили столбы подвесной канатной дороги. Построили коттеджи, сервисные центры, ресторан, завершили монтаж наземного подъемника и приступили к установке бывшего в употреблении четырехместного кресельного подъемника Doppelmaut, закупили снегоуборочную и дорожную спецтехнику. Но на этом деньги инвестора закончились.

По словам Кузеубекова, сейчас работы на горном курорте, завершено на 90%, заморозены, а австрийские подъемники постепенно покрываются ржавчиной.



Фото: Depositphotos/shakshuka

Объявления

■ ТОО «Возможность каждому», БИН 210340003573, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, район Алматы, Промышленный, 16, тел. +7 707 863 01 60.

■ ТОО «Шыгыс СпецСнаб», БИН 201140007024, сообщает о своей лик-

видации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Кермет, д. 7, кв. 27. Тел. +7 777 787 08 14.

■ Утерянный ДОГОВОР ДАРЕНИЯ ДОЛИ КВАРТИРЫ #38 от 18.11.2020 года, находящейся по адресу: г. Алматы, ул. Нусупбекова, д. 10, кв. 20, считать недействительным.

■ ТОО «Фортуна САНС», БИН 030140005722, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Филатова, 6-2, тел. +7 701 757 67 03.

■ ТОО «Aibek and company», БИН 190740010019, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации

объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. 1.

■ ТОО «Shalkar Company», БИН 180240032416, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Жанайдары Жирентаева, д. 4, кв. 27.

■ ТОО «INCgroup», БИН 180940026635, сообщает о своей ликвидации. Претен-

зии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, пр. Достык, д. 105, тел. +7 701 9898525.

■ ТОО «LIKE ЦЕНТР ТАРАЗ», БИН 180540028355, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Рахымжана Кошкарбаева, д. 28, кв. 1.

Идеальный стейк в домашних условиях: миф или реальность

Ресторан Crudo и его шеф-повар Дильшад Низамов уже на протяжении восьми лет развивают мясную культуру в Казахстане. Дильшад знает о стейках все. Мы решили выяснить у него, как найти свой идеальный стейк, а также разобраться в степенях прожарки и в том, насколько реально приготовить стейк в домашних условиях.

– Какое мясо подходит для стейка, по какому принципу его нужно выбирать?

– Скажу сразу – пойти на рынок, купить любой кусок говядины и пожарить из него стейк не получится. В мире известно много видов стейков, но самые лучшие получаются из спинной части. Эта часть меньше всего участвует в движении. Поэтому в ней нет жилкок, но присутствует некоторая мраморность.

Кусок с пятого по двенадцатое ребро идет на рибай. Этот кусок без кости может весить около пяти килограммов. Благодаря тому, что в нем достаточно большое количество мраморности, он идеально подойдет как тем, кто любит хорошую прожарку medium well или well done, так и тем, кто любит medium rare или medium прожарку.

Следующая часть – так называемый нью-йоркский стейк – от двенадцатого ребра до крестца. Это менее мраморное, но обладающее более насыщенным вкусом мясо. Оно идеально подойдет для прожарки medium, medium rare или даже самой слабой прожарки rare. Кстати, именно при такой прожарке вы получите истинное удовольствие от мясного вкуса. Его еще называют мужским стейком.

Наконец, третий кусок – стейк для гурманов – мясо с поясничной части. Самое нежное, потому что этот отдел позвоночника вообще не нагружается при движении. Но для него очень важна правильная прожарка. Оно идеально для medium. А вот уже до medium well его категорически готовить нельзя, потому что оно будет сухим.

Лучше всего для стейков подойдет мясо полтора-двухгодовалых бычков. У такого мяса волокна не сильно крупные и не сильно мелкие – идеально для стейков.

Наконец, мясо должно пройти ферментацию.

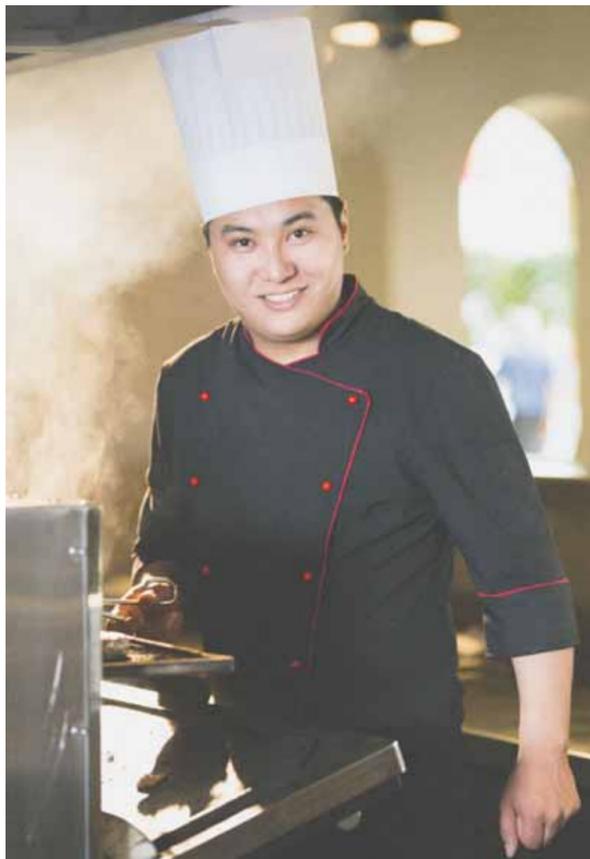
– Можно подробнее об этом процессе? Чем ферментированное мясо отличается от обычного? И можно как-то обойти ферментацию?

– Есть заведения, которые не утруждают себя ферментацией, а просто маринуют мясо. Это в корне неправильно. Да, это позволяет сделать мясо мягким и получить яркий вкус. Но оно потеряет качество и все полезные свойства.

С другой стороны, купить хорошее ферментированное мясо не проблема – сейчас на рынке есть много магазинов, в которых его можно найти.

– Включая «Мясную лавку Crudo»?

– Да. Без ложной скромности могу сказать, что мы уже эксперты по стейкам и точно знаем, где купить самое качественное мясо и как его ферментировать. Этим занимаемся или мы сами, или для нас ферментацию проводят несколько компаний. Разумеется, под



нашим контролем. Кроме того, мы с удовольствием дадим все рекомендации по приготовлению.

Ферментация – это фактически выдержка, как у хорошего вина. По большому счету, с мясом происходит то же самое: начинают работать правильные бактерии и за счет этого мясо становится мягким, нежным и сочным.

Ферментация может быть сухой и влажной. Европейцы предпочитают влажную ферментацию. Она делает мясо идеально мягким. Я предпочитаю сухую ферментацию – она лучше раскрывает вкус мяса. Правда, при этом, к примеру, от десятикилограммового куска мяса на выходе остается пять или около пяти килограммов.

Длится этот процесс около 17-20 дней. В домашних условиях он не только невозможен, но и небезопасен. Во-первых, вы должны быть уверены, что это мясо очень хорошего качества от полностью здорового животного. Во-вторых, для ферментации нужно очень дорогое и профессиональное оборудование. Условно говоря, это специальный холодильник, который постоянно поддерживает определенную температуру, влажность 65%, обеспечивает циркуляцию воздуха.

– Именно поэтому стейки стоят дороже, чем обычное мясо? К слову, если уж мы заговорили о ферментированном и маринованном мясе, как их отличить рядовому покупателю?

– Если говорить о казахстанском рынке, то хороший ферментированный стейк рибай не может стоить дешевле 4,5–5 тыс. тенге. Если дешевле – это уже не ферментация, а маринад. Если мы говорим именно о качественном ферментированном мясе, то килограмм обходится в не менее 6 тыс. тенге. Соответственно, при себестоимости

500-граммового стейка около 3 тыс. тенге, он не может стоить дешевле.

Вообще стейки, особенно если вы любите прожарку medium, надо покупать в надежных магазинах, которые работают только с качественным и проверенным мясом. В конце концов, здесь уже речь идет не только о вкусе, но и о вашем здоровье. Поэтому тут, как мне кажется, не стоит экономить.

– В «Мясной лавке Crudo» есть стейки из казахстанской, австралийской, американской, новозеландской, японской говядины. Мраморные и обычные. Что выбрать?

– Я бы посоветовал попробовать каждый стейк. Во-первых, так вы сможете почувствовать культуру каждой страны. Например, японское мясо ничуть не хуже американского, а казахстанское ничем не уступает новозеландскому. Они просто разные. По вкусовым качествам, на которые влияет вода, корма, климат – да все.

В конечном итоге, попробовав их все, вы сможете найти свой стейк. Тот, который понравится именно вам.

– Кстати, говоря о мясной культуре, вы подразумеваете только стейки или культуру употребления мяса в целом?

– У нас мясная культура, культура стейков еще только развивается, тогда как в США, Австралии, Японии эта мясная культура появилась уже давно. И там каждый человек знает, как правильно есть мясо. Да, я помню, что наши предки были кочевниками. И всегда ели мясо. Причем парное. Мы сейчас не будем говорить, правильно это или нет. Для кочевой культуры, возможно, да. Европейцы считают, что парное мясо есть нельзя. Изучив этот вопрос, я склоняюсь к тому, что это на самом деле правильное. Все

же мясо должно хотя бы день остыть и отстояться. С него должна элементарно стечь лишняя кровь, которая вредна для организма.

– А как быть с заморозкой? Считается, что хороший стейк получится только из свежего мяса.

– Тут зависит от того, как замораживать. Если вы взяли стейк и положили его в обычный морозильник, то жидкость в волокнах мяса превратится в лед и нарушит структуру мяса. Что не очень хорошо повлияет на его вкус. А вот при шоковой заморозке этого не произойдет. Так что если вы не планируете готовить стейк в ближайшее время, надо брать уже замороженное мясо. Кстати, у себя в мясной лавке мы продаем в основном свежие стейки, но при необходимости можем заморозить. И уже замороженный таким образом стейк прекрасно сохранится в домашнем морозильнике.

Единственное, что вам надо будет сделать – это правильно его разморозить. А именно: на полтора дня положить в холодильник, чтобы оно разморозилось естественным путем. А уже непосредственно перед приготовлением его надо минут на 30 оставить в комнатной температуре, чтобы оно согрелось. Это очень важно. Из холодильника на плиту – это неправильно. Если начать жарить холодное мясо, края просто высохнут и идеальный стейка уже не получится.

– Помимо покупки правильного мяса, стейк еще надо приготовить...

– Да. В Crudo мы готовим стейк на огне. У нас есть специальная испанская печь. Но дома его вполне можно приготовить и на обычной плите.

– Как быть с солью, перцем и специями? На каком этапе это все использовать?

– Считается, что если перед приготовлением мясо посолить и поперчить, можно получить более яркий вкус. Но тут надо учитывать, что, если мясо посолить перед приготовлением, оно получится более сухим. Я советую сначала стейк пожарить, потом оставить секунд на пять и только после этого посолить. Когда ты его оставляешь, в мясе открываются волокна и мясные соки просто фантастично вырываются наружу. Если в этот момент мясо посолить, соки возвра-



щаются обратно и забирают с собой все специи прямо в середину стейка, делая вкус мяса потрясающе насыщенным.

– Сколько жарится идеальный стейк?

– Приготовление стейка занимает около 20 минут. Пока мясо нагревается после холодильника, я нагриваю духовку до 180 градусов, готовлю растительное

и обязательно сливочное масло. Оно придаст мясу сливочный вкус, сделает его более нежным и сочным.

Потом все просто: жарить мясо на растительном масле до золотистой корочки. Обычно это занимает примерно по 3-5 минут с каждой стороны. Потом добавляешь прямо в сковороду сливочное масло, чеснок, перец чили – тут кто что любит – и отправляешь это все в духовку. Для прожарки медиум достаточно 8-10 минут. Если хочешь более высокую степень прожарки, то немного больше.



Между прочим, радует, что с годами все больше наших гостей хорошей прожарке начинают предпочитать medium. Понимая, что именно так раскрывается истинный вкус мяса. Поэтому мы с удовольствием проводим дегустации, во время которых предлагаем попробовать одно и то же мясо в разных степенях прожарки.

– А можно стейк пожарить на открытом огне? Например, на природе?

– Да, конечно. Мы экспериментировали и жарили стейк просто на раскаленном камне.

– Это как?

– Ну вот, представьте, вы поехали в горы, взяли с собой мясо для стейков, но забыли мангал. Не проблема. Мы нашли плоский камень, промыли его, развели на нем костер, потом убрали все угольки и на раскаленном камне пожарили стейки. Получилось великолепно.

То же самое на мангале или кирпичях. Нужной степени прожарки, к слову, можно добиться, если поднять решетку чуть выше над огнем и дать мясу немного потомиться. В общем, тут можно экспериментировать и экспериментировать.

– В начале мы говорили о трех видах стейков. Какой из них наиболее прост в приготовлении?

– Для приготовления в домашних условиях я всегда советую нью-йоркский стейк. Он менее мраморный и за счет этого у него более насыщенный мясной вкус. Яркий, с арахисовыми нотками. И даже при прожарке medium well он остается сочным.

Если же вы только начали учиться готовить стейки, то однозначно рибай. Его практически невозможно испортить. За счет того, что он более мраморный, он получится сочным при любой прожарке. Это очень важно.

– Какой соус идеален для стейка?

– Здесь все зависит от личных предпочтений. Если вы собираетесь готовить стейк на природе, то могу посоветовать соус «барбекю» на основе чернослива. Если вы планируете приготовить стейк дома, то сливочный. Он нейтральный и всем подходит.



Kursiv Research

Аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей