

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ТЕПЕРЬ НАОБОРОТ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КЛЕВАНИЕ ПО ЗЕРНЫШКУ

стр. 6

ИНДУСТРИЯ:
КАННАБИ-ОЙЛ

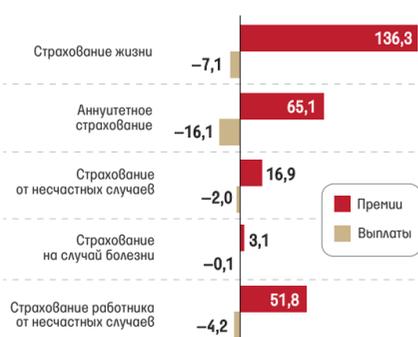
стр. 9

LIFESTYLE:
ПЕРВЫЙ НЕСТЫДНЫЙ ФИЛЬМ
О ГОЛОДОМОРЕ

стр. 12

kursiv.media | kursiv.media | kursivmedia | kursiv.media | kzkursivmedia

Целевое назначение премий и выплат на страховом рынке РК, млрд тенге



Январь – сентябрь 2022 года.
Источник: АФК

КСЖ и полпортфеля

Минтруда предлагает трансформировать систему обязательного страхования работника от несчастных случаев.

Татьяна НИКОЛАЕВА

Основная идея предложения Минтруда – перейти от ответственности работодателя к социальному страхованию. В этой модели работодатели коллективно финансируют систему компенсации работникам за риск, а премии (около 60 млрд тенге в год) собирает единый государственный оператор.

Сейчас этот рынок делят компании по страхованию жизни (КСЖ). За 10 месяцев 2022 года восемь компаний по страхованию жизни собрали 54,6 млрд тенге премий по обязательному страхованию работников от несчастных случаев (ОСНС). Если посмотреть на сектор в целом, то на этот вид страхования приходится около 20% от объема страховых премий. Но для некоторых КСЖ обязательное страхование работников – это половина страхового портфеля: 53% – у «Евразии», 49% – у KM Life, 35% – у Standard Life.

«Курсив» спросил у представителей КСЖ, какие риски они видят в предложении профильного министерства.

Коллективная безответственность

В Казахстане страхование работников от несчастных случаев носит обязательный характер. Страховой тариф зависит от вида экономической деятельности, класса профессионального риска и статистики несчастных случаев на производстве конкретного работодателя.

> стр. 7



Фото: Илья Ким

Биг Лаг

Почему в Казахстане закрылись рестораны McDonald's

В Казахстане уже две недели не работают рестораны McDonald's. В компании уверяют, что остановка временная, называя причиной ограничение местных поставок. «Курсив» спросил у местных поставщиков, с чем именно возникли проблемы, и заинтересовался у участников рынка, какого развития событий они ждут.

Анастасия МАРКОВА

Кайрат Боранбаев, который сейчас находится в СИЗО, завел франшизу McDonald's на казахстанский рынок больше шести лет назад. С тех пор

сеть разрослась до 24 заведений в шести городах РК и обзавелась собственным производственно-логистическим комплексом Food town Almaty (также принадлежит Кайрату Боранбаеву) в селе Байсерке. Здесь выпекают булочки для бургеров, нарезают и упаковывают салаты для ресторанов быстрого питания. И пожалуй, это вся казахстанская продукция, которую можно было найти в McDonald's.

Стандартные требования

Даже после открытия комплекса Food town Almaty доля местного содержания в продукции McDonald's не превышала половины. 50%-ной локализацией мог похвастаться только бургер «Маккикен», в остальных бургерах доля местного

содержания оставалась на уровне 40%. Причина – большинство местных производителей не подходят под стандарты McDonald's (например, не имеют международных сертификатов по пищевой безопасности).

«Любой бизнес в общепите имеет свою рецептуру блюд, вкус которых зависит от ингредиентов. Не всегда казахстанские поставщики имеют возможность обеспечить потребности иностранных брендов в соответствии с требованиями технологических карт и в необходимых объемах», – объяснила член Ассоциации фастфуда Казахстана, руководитель франчайзинговой сети Red Dragon Роза Авершина.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Замки на песке

Как меняются Конаев, Семей и Жезказган

Гоночные трассы F1, пятизвездочные отели, LRT и новый аэропорт – вот лишь некоторые из заявленных перспективных проектов в одном из новых областных центров – Конаеве. Что ждет три города, получившие в начале июня повышение по административной линии – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Акиматы Конаева, Семей и Жезказгана взялись за преобразование городов, чтобы обновленный облик соответствовал новому статусу областного центра. Пока изменения, скорее, косметические. Но некоторые из перспективных проектов уже претендуют на звание «мировых» и «крупнейших». По крайней мере, именно так их преподносят потенциальным инвесторам.

Конаев

Город Конаев (экс-Капшагай), известный своими пляжами и казино, самый малочисленный (55

тыс. человек) и молодой (52 года) в тройке новых городов областного значения. Но изменения здесь, пожалуй, самые заметные, а планы поистине грандиозные.

Меньше чем через месяц – 20 декабря – архитектурное бюро «Урбостиль» должно презентовать акимату, а потом и общественности, новый генплан, где площадь города вырастет почти в четыре раза – с существующих 6 тыс. га до 20 тыс. га.

> стр. 10



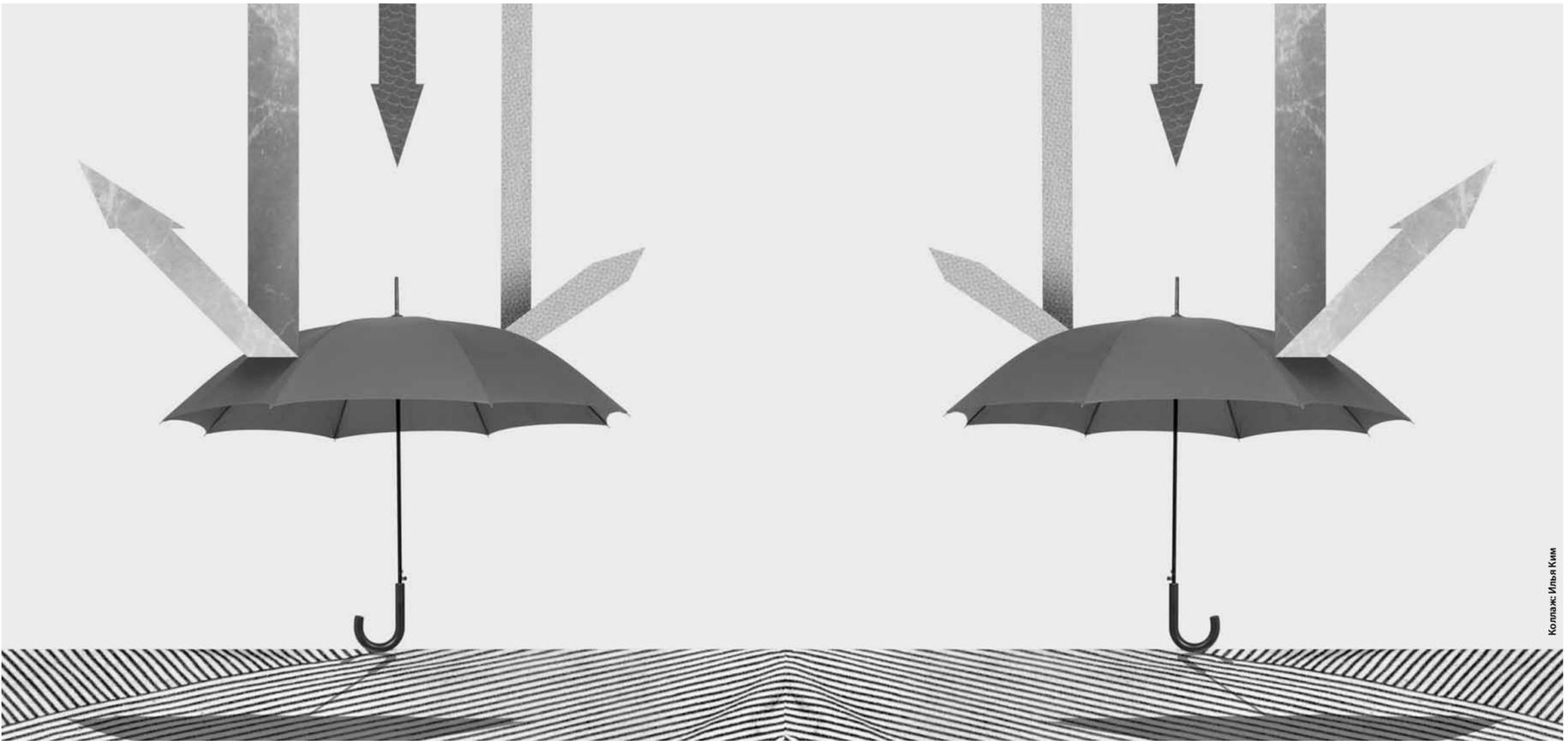
ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



Теперь наоборот Новые условия субсидирования приблизят казахстанский бизнес к рыночным условиям

Новые правила субсидирования ставок для МСБ сделают заемщиков более зависимыми от базовой ставки и в целом от рыночных условий привлечения капитала.

Сергей ДОМНИН

Министерство национальной экономики РК готовится обновить правила субсидирования кредитов предпринимателям в рамках программы «Экономика простых вещей» и Нацпроекта развития предпринимательства до 2025 года.

Смена фокуса

Исполняя президентские поручения, озвученные в двух посланиях этого года, летом и осенью правительство РК работало над корректировкой программ поддержки бизнеса.

К августу экономический блок получил анализ эффективности «Экономики простых вещей» (ЭПВ, программа по «обеспечению долгосрочной тенговой ликвидности для решения задачи доступного кредитования», принятая в конце 2018 года) и согласовал изменение ставки субсидирования по этой программе. В октябре Минэкономики совместно с Агентством по регулированию и развитию

финансовых рынков и Нацбанком окончательно согласовали изменения. Вместе с ЭПВ поменялись условия и по субсидиям направлений Нацпроекта по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы. Проект изменений опубликован МНЭ на минувшей неделе.

Ключевая новация поправок – перемещение фиксированной части в ставках для бизнеса по госпрограммам. Если раньше правительство фиксировало конечную ставку, которую платит предприниматель, то теперь – субсидируемую правительством часть ставки.

Формула субсидирования ставки по программам поддержки бизнеса состоит из двух частей. Конечная ставка получается через сложение значения базовой ставки и определенной надбавки, которая разнится от продукта к продукту. Например, в случае с инвестиционными проектами обрабатывающей промышленности в АПК это 4,5%, с проектами лизинга – 5%, с исламским финансированием – 7% (ставка в этом случае рассчитывается из дохода исламского банка).

Вторая часть уравнения – ставка, по которой платит непосредственно заемщик, и субсидируемая государством часть. По действующим правилам государство фиксировало ставку заемщика, а

разницу – какой бы она ни была – обязывалось оплачивать. Если рассмотреть ситуацию на конец ноября этого года для заемщиков на инвестпроекты по ЭПВ в сфере АПК, то 7% оплачивал заемщик, а оставшиеся 13,5% – государство.

Новые правила оставляют прежней формулу предельной ставки для участия в программах, но меняют условия оплаты: теперь государство закрепляет за собой оплату 12,5% от конечной ставки, а оставшееся значение – доля заемщика. Используя тот же пример (заем по ЭПВ на проект АПК в ноябре 2022 года), заемщик должен платить 8%.

Эта схема распространяется на все направления субсидирования по ЭПВ и Нацпроекту предпринимательства. Фиксированный вклад государства в случае с проектами обрабатывающих производств в АПК составит 12,5%, с зелеными проектами – 13%, с лизингом – 14%, с исламским финансированием – 15%, с социальным предпринимательством – 16%. В случае, если базовая ставка будет снижаться, правительство будет уменьшать субсидируемую часть на равное этому уменьшению значение.

Обоснование, которое приводит МНЭ в пользу изменения правил, лаконично и просто: «В связи с увеличением базовой ставки НБ РК рефинансирование

ставок вознаграждения осуществляется банками второго уровня (БВУ) по действующим условиям финансирования (в среднем под 20,5% годовых). Ввиду этого увеличиваются обязательства государства по объему субсидий».

Новые правила предполагают изменение сроков субсидирования проектов. В действующей редакции инвестпроекты могут поддерживать 5 лет, кредиты на пополнение оборотки – 3 года. Новая предусматривает возможность поддерживать инвестпроекты и лизинг в приоритетных отраслях экономики (в этом списке 33 отрасли из реального сектора экономики и сферы услуг) до 7 лет.

Скорректированы требования к проектам. Если раньше в числе обязательных требований было увеличение среднегодовой численности рабочих мест на 10% в течение двух лет, а также предприниматель должен был подтвердить рост дохода и объема уплачиваемых налогов на те же 10% за два года, то теперь обязательным требованием стало увеличение налогов, а рост доходов и штата – то, чем предприниматель подтверждает свои успехи.

Ближе к базе

Цель программ субсидирования ставки для бизнеса состоит

в том, чтобы сократить издержки на привлечение капитала в тех секторах, которые важны для национальной экономики (важность оценивают чиновники), но рыночная стоимость капитала для проектов в этих секторах оказывается выше ожиданий инвесторов.

В Казахстане таким приоритетным сектором традиционно была обрабатывающая промышленность ее отраслей, хотя благодаря ЭПВ правительство значительно расширило круг поддерживаемых секторов, поддерживая и горнодобычу, и транспорт, и даже торговлю с гостиничным бизнесом.

Последние несколько лет желаемое значение ставок для предприятий обрабатывающей промышленности, по данным опросов НБ РК, снижалось с 7,6% в III квартале 2018 года (перед стартом ЭПВ) до 5,2% в IV квартале 2020-го, причем средние фактические ставки кредитования в этот период скорректировались с 11,6 до 10,3%, а базовая ставка находилась на уровне не ниже 9%.

Фактически еще до запуска ЭПВ бизнес просил финансирование по исключительно низким ставкам и в итоге получил его. Даже несмотря на корректировку базовой ставки (в послед-

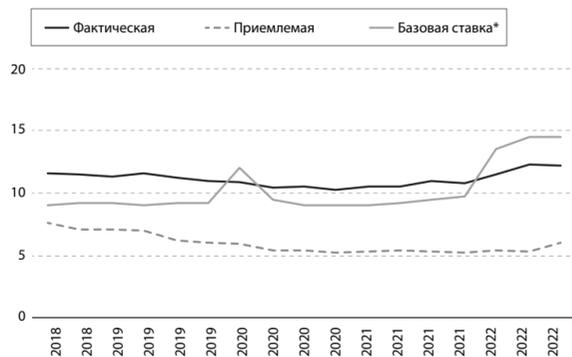
ние 12 месяцев она выросла с 9,75 до 16%), по действующим правилам госпрограмм бизнес в обрабатывающей промышленности платил за привлеченный капитал примерно столько, сколько считал приемлемым. В конъюнктурном отраслевом обзоре по итогам III квартала 2022 года участники из сектора обработки сообщили о приемлемом уровне в 6%, при этом ставка для заемщика по ЭПВ составляла 7%, а по различным направлениям, отраженным в Нацпроекте предпринимательства, – от 5 до 7,5%.

С учетом инфляции (накопленное значение за январь – октябрь этого года – 13,9%) реальная ставка по привлекаемым средствам для заемщика, участвующего в ЭПВ, составляла от –6,4 до –8,9%.

Новые правила не меняют ситуацию кардинально, но платить бизнесу придется столько же при снижении ставки или больше при ее росте. Это вносит пусть скромный, но элемент рыночности в программы субсидирования и ставит стоимость капитала для части предприятий в зависимости от базовой ставки, что в какой-то перспективе должно повысить эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

Бизнесу хочется ставок в 2,5 раза ниже базовой

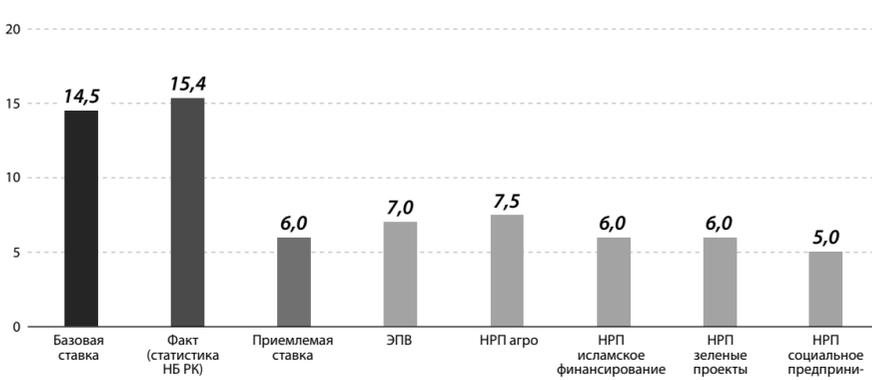
Фактические и приемлемые средние ставки кредитования в тенге предприятий обрабатывающей промышленности РК, %



* На конец периода.
Источник: НБ РК, МНЭ РК

Бизнес считает приемлемым уровнем ставок уровень субсидированных ставок

Ставки льготных программ на фоне базовой ставки, средней ставки по отрасли, а также приемлемых ставок кредитования в тенге обрабатывающей промышленности РК на конец III квартала 2022 года



Источник: НБ РК, МНЭ РК

Правительство закрепляет размер субсидии в ставке

Структура формирования ставки* кредитования по ЭПВ, %



* С учетом значения базовой ставки на конец ноября 2022 года.
Источник: МНЭ РК

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

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

Главный редактор:
Сергей ДОМНИН
s.dominin@kursiv.kz

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

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

Редакция:
Ирина ОСИПОВА
Анастасия МАРКОВА

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

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

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

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

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

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

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии
ТОО РПИК «Джуір»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Биг Лаг

Почему в Казахстане закрылись рестораны McDonald's

> стр. 1

Говядина и курица в казахстанский McDonald's поставлялись из России. Строгие стандарты этой сети не прошли даже отечественные яблоки. Франчайзера не устроили размер казахстанских яблок и объемы поставок, поэтому яблоки везли из Сербии. Даже булочки, выпекаемые в пекарне в Байсерке, и те росли на российских дрожжах. У казахстанских фермеров закупили помидоры, лук, морковь, муку.

С учетом небольшой доли местного содержания официальная версия закрытия – «ограничение местных поставок» – звучит неубедительно. Более того, компании, поставлявшие для казахстанских McDonald's булочки и овощи, продолжают работать и сотрудничать с другими ресторанами. С чем именно возникли проблемы, ни в Food town Almaty, ни в Food Solutions KZ (держатель франшизы McDonald's в Казахстане) на официальные запросы «Курсива» так и не ответили.

Подставить с поставкой

Руководитель «Клуба рестораторов Казахстана» **Гульнара Катобаева** считает, что основная причина приостановки работы McDonald's связана с поставками именно из России: как раз там находились основные производственные мощности. «Казахстанский офис тесно работал с Россией. Закрытие McDonald's там естественным образом влияет на Казахстан. Это может выражаться в трудностях как с поставками, так и с контрактами», – соглашается президент Евразийской ассоциации франчайзинга **Бекнур Кисиков**.

Сеть могла приостановить работу в РК не только из-за проблем с поставкой ингредиентов, но и из-за сложностей с расходными материалами: они также ввозились из-за рубежа. «Упаковку, например, изготавливали не в Казахстане. После закрытия сети в России и Беларуси печатают коробки для бургеров только на такой маленький рынок, как казахстанский, стало дорого. То же самое с брендированными соусами, стаканчиками и так далее», – предполагает пожелавший сохранить анонимность участник рынка, тоже держатель франшизы иностранного общепита.

Вместе с McDonald's об уходе из России объявил и финский Nuhtamaki, производивший одноразовую посуду и упаковку для рынка фастфуда. Свой бизнес компания продала российским бизнесменам **Юрию Кушнерову** и **Александру Говору**. Именно последний



Иллюстрация: Татьяна Николаева

купил сеть ресторанов McDonald's в РФ и перезапустил ее под брендом «Вкусно – и точка».

Роза Авершина полагает, что производителя упаковки можно найти местного – главное, чтобы он соответствовал стандартам. «Не проблема заменить российскую или любую другую иностранную упаковку на казахстанскую. И у нас есть компании, которые производят упаковку для общепита. Но здесь опять все упирается в договор с франчайзером: одобрит ли он нового местного поставщика?» – объясняет она.

«Вопрос может стоять не в экономической плоскости, а в политической. Поставщики, которые сейчас работают у

«Вкусно – и точка», также могут работать и на казахстанский McDonald's. Тем более рабочие процессы уже отлажены и это выгодно для казахстанских ресторанов. Но проблема в другом – разрешит ли головной офис McDonald's работать с поставщиками, которые сотрудничают с «Вкусно – и точка», – рассуждает Бекнур Кисиков.

Головной офис McDonald's в США эти вопросы пока никак не комментирует и на запрос «Курсива» не ответил.

Вкусно – и многоточие

Незадолго до закрытия сети в Казахстане McDonald's начал сворачиваться и в Беларуси. Напомним, что франшиза

в этой республике принадлежит ООО «КСБ Виктори Рестораны», которым владеет опять же Кайрат Боранбаев (КСБ – первые буквы имени, отчества и фамилии). В октябре белорусский McDonald's объявил о проблемах с поставками, а 11 ноября на официальном сайте компании сообщалось, что рестораны с 22 ноября продолжат работу под брендом «Вкусно – и точка». Однако в назначенный день этого не случилось, сеть продолжила работу в штатном режиме. А позже, 28 ноября, точки общепита все-таки открылись по-новому: с измененным меню («Мак» убрал из названий) и без логотипов совсем. Белорусский сайт McDonald's перенаправляет посетителей на ksb.by («КСБ Виктори Рестораны»). Логотипов ни McDonald's, ни «Вкусно – и точка» на сайте также нет.

Не исключено, что такое подвешенное состояние возникло на фоне высказываний главы республики **Александра Лукашенко**, намекавшего, что в Беларуси не место ни американской франшизе, ни российской. «Место McDonald's, где работают наши люди, наши специалисты, где потребляется наш товар, должны занять белорусы», – сказал он 18 ноября.

Повторение белорусского сценария возможно и в Казахстане. Гульнара Катобаева не исключает полного ухода McDonald's с местного рынка. При этом она сомневается, что бренд «Вкусно – и точка» сможет его заменить и прижиться. «Мы не Россия. Там бренд «Вкусно – и точка» прокачали на национальной волне: наше, мы вместе».

Бекнур Кисиков тоже полагает, что «Вкусно – и точка» может не пользоваться такой популярностью, как его предшественник: «У казахстанцев была лояльность к McDonald's, это доказывают огромные очереди при открытии первых ресторанов. Ему никакая реклама не нужна была. Будет ли такая очередь

перед «Вкусно – и точка», никто не знает. Потому что бренд неизвестный, ему еще года нет». Глава Евразийской ассоциации франчайзинга добавил, что развитие ситуации будет во многом зависеть от того, какой путь выберет владелец франшизы в Казахстане: «Наша страна не относится к приоритетным рынкам для McDonald's. Биться за наш рынок они не будут, поэтому тут владельцам франшизы стоит самим подсуетиться. Сейчас многое будет зависеть от переговоров с головным офисом, от того, как себя покажут франчайзи».

Владелец компании – держатель франшизы McDonald's в Казахстане Кайрат Боранбаев с марта 2022 года находится под следствием. Его подозревают в хищении средств в особо крупном размере в квазигосударственном секторе. Версию о том, что задержание родственника **Нурсултана Назарбаева** повлияло на закрытие сети McDonald's в РК, опровергают на самом высоком уровне. Заместитель премьер-министра РК – министр торговли и интеграции **Серик Жумангарин** в кулуарах заседания правительства заявил, что задержание Боранбаева существенного влияния на ситуацию не оказывает. Причину остановки он объяснил перестройкой. «Большая часть продукции этой компании, порядка тысячи наименований, импортировалась. Что-то и у нас выпускалось, булочки допустим. Поэтому сейчас идут процессы перестройки», – сказал Жумангарин.

«Возможно, сейчас утверждаются новые регламенты работы, новые поставщики, проводится сертификация. И на этот период сеть взяла паузу», – не исключает такой вариант Роза Авершина.

Министр торговли пообещал сети поддержку. «Мы узнали, какая помощь нужна от Министерства торговли, я дал поручения комитету по тегрегуливанию, что мы можем сделать по сертификации, чтобы побыстрее решить проблему», – сказал Жумангарин.

Кайрату Боранбаеву принадлежит франшиза McDonald's не только в Казахстане и Беларуси, но и в 14 регионах России. Все его российские рестораны уже работают под брендом «Вкусно – и точка».

Что известно о бизнесе Кайрата Боранбаева

Кайрат Боранбаев владеет либо является совладельцем более чем 20 компаний. Боранбаеву принадлежат Medeu Park Hotel с ресторанами, бассейном и SPA, строящийся на месте прежней гостиницы «Медеу», оздоровительный комплекс Vitakovka Wellness&SPA с гостиницей, SPA, рестораном и австрийским медцентром Sivers Mayr, строящийся в ущелье Бутаковка, первый подземный торгово-развлекательный центр «Алмалы» в Алматы, а также алматинский кинотеатр «Целный», находящийся на реконструкции. Все четыре проекта должны были быть сданы в 2022 году, однако процесс застопорился.

Помимо этого бизнесмен владеет компанией Food Solutions KZ (держатель франшизы McDonald's в Казахстане), Vilbul coffee, сервисом доставки правильного питания Eat and the city и крупным предприятием «Алекс-Сарыагаш», занимающимся розливом минеральной воды.

Вместе с российскими партнерами Боранбаев через компанию ТОО «Нео Тек Фарм» имеет долю в Карагандинском фармацевтическом комплексе, где разливали вакцину от коронавируса «Спутник V», и в ТОО «Нур-Май Фармация» (отечественный производитель инфузионных и инъекционных растворов). Другая компания Боранбаева в сфере медицины – ТОО «МедИнвестГрупп Казахстан» – аффилирована с российским инвестхолдингом ООО «МедИнвестГрупп». Холдинг проинвестировал открытие центра ядерной медицины «ПЭТ-Технолоджи» в Алматы.

Боранбаев совместно с девелопером **Сержаном Жумашовым** владеет в Алматы премиальным бизнес-центром Esentai Tower с отелем Ritz-Carlton и имеет 50%-ную долю отеля Rakhat Palace. Девелоперские компании Signex Development, компания по управлению активами «Алмалы», ТОО «ААТД» также принадлежат ему. В Keruen Investments и Esentai Tower Investments он является соучредителем.

Кайрат Советбаевич также является президентом Национального паралимпийского комитета РК и совладельцем общественного фонда «Фонд развития детско-юношеского футбола в РК».

Сфера деятельности Боранбаева не ограничивается общепитом, ретейлом, фармацевтикой и спортом. Ему принадлежит казахстанская нефтехимическая компания «Кемикал». Он также имеет долю в таких компаниях, как KazCobalt (добыча и обогащение никель-кобальтовых руд) и «АзияГаз Чунджа» (строительство отводов от магистрального газопровода Казахстан – Китай в Уйгурском районе).

Что изменилось после задержания?

После начала судебного разбирательства активы Кайрата Боранбаева остались при нем. За исключением некоторых компаний.

Так, с июля 2022 года Боранбаев не является соучредителем в холдинговой компании «КазТурбоРемонт», которая занимается производством чузуна, стали и ферросплавов. С сентября 2022 года Карагандинский фармацевтический комплекс исключили из учредителей научно-производственного холдинга (НПХ) «Фитохимия». Холдинг вернули в собственность государства. «Проверка службы внутреннего аудита показала, что сделка (по передаче НПХ в собственность фармкомплекса) была невыгодной для государства», – объяснял в июне **Асхат Аймагамбетов**, являвшийся на тот момент министром образования и науки.

В октябре 2022 года стало известно, что футбольный клуб «Кайрат», мажоритарная доля в котором принадлежит Боранбаеву, после решения суда передадут на баланс акимата Алматы. Об этом заявлял аким города **Ерболат Досаев** на встрече с жителями Наурызбайского района.

29 ноября департамент Агентства по финансовому мониторингу Алматы сообщил, что в коммунальную собственность акимата Алматы передадут службу платных парковок A-Parking, которая принадлежала Боранбаеву через ТОО «RR2».

В этом году Боранбаева также не оказалось в списке 50 богатейших бизнесменов Forbes Kazakhstan, хотя он постоянно фигурировал в рейтинге с 2016 по 2021 год. За это время его состояние выросло с \$350 млн до \$590 млн.



Фото: Илья Ким

ИНВЕСТИЦИИ

Top-down-подход в инвестировании

Что важно знать инвестору при составлении стратегии

Есть два основных подхода к анализу данных – Top-down и Bottom-up.

Восходящий подход к анализу данных (снизу вверх) делает акцент на микроэкономических факторах и мультипликаторах отдельно взятой компании, при этом игнорируя макроэкономические. Часто такой подход используется в инвестиционных стратегиях сток-пикинга или арбитража, где инвестору нужно найти наиболее недооцененный актив и с наибольшим потенциалом роста.



Снизу вверх (bottom-up)
Больше времени и внимания уделяется анализу конкретной компании

Нисходящий подход к анализу (сверху вниз) – полная противоположность восходящему. Глядя на более широкую картину, инвесторы используют макроэкономические переменные: ВВП, торговый баланс, движение валюты, инфляцию, процентные ставки и другие показатели. Изучив общую картину мира, инвестор определяет общие рыночные условия, чтобы выделить те сектора и регионы, которые в текущей ситуации будут показывать наибольшую эффективность. Цель в том, чтобы найти недооцененные компании с наибольшей перспективой роста именно в тех секторах, которые, по прогнозам, превзойдут рынок.



Сверху вниз (top-down)
Больше времени и внимания уделяется макроэкономической ситуации

Top-down-подход позволяет эффективнее использовать время инвестора. Анализ начинается с ограниченного перечня макроэкономических показателей, что



Василий БЕЛОКРЫЛЕЦКИЙ,
сооснователь инвестиционно-аналитической компании
ABETA Capital

позволяет отсеять много лишнего до этапа выбора отдельных регионов, секторов и компаний. А на одном только американском рынке насчитывается более 6500 компаний.

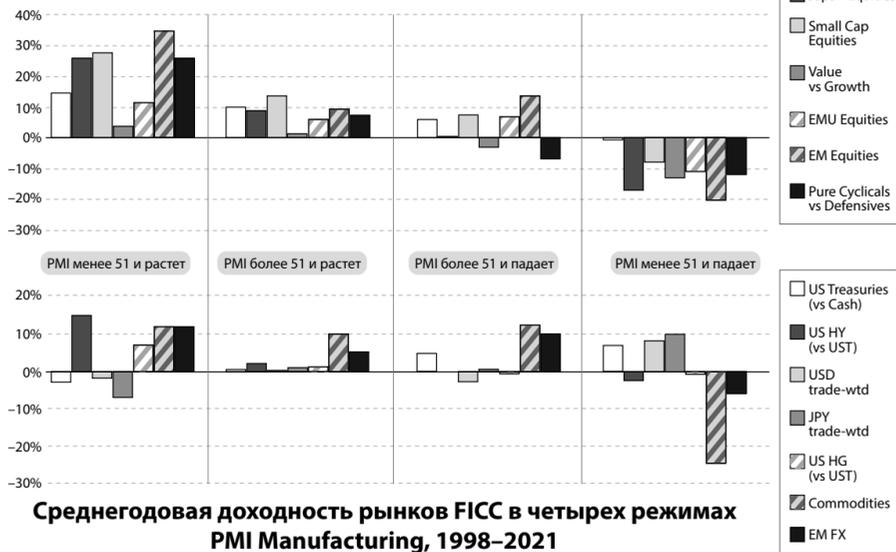
Однако, с другой стороны, инвестор рискует упустить ряд перспективных инвестиционных идей, так как исключит определенные сектора и регионы из анализа.

На какие макроэкономические показатели стоит смотреть

К таким показателям относятся: данные по ВВП анализируемой страны, инфляция, безработица, запасы и прибыли компаний, процентные ставки, доходность облигаций, индикаторы настроений потребителей и производителей и прочее. Все это поможет понять общее состояние экономики.

Все ли эти данные одинаково полезны? К сожалению, нет. Поэтому стоит разделить показатели на те, что предупреждают нас заранее, и те, что совпадают с текущими событиями. Например, данные по ВВП подтверждают текущую ситуацию, но в случае снижения на протяжении двух

Среднегодовая доходность рынков акций в четырех режимах PMI Manufacturing, 1998–2021



Среднегодовая доходность рынков FICC в четырех режимах PMI Manufacturing, 1998–2021

кварталов подтверждают наличие рецессии.

Чем полезны данные PMI и ВВП при анализе

Индекс деловой активности в производственной сфере PMI определяется на основании опроса менеджеров по закупкам и позволяет определить динамику по росту или снижению объема заказов. Это позволяет делать выводы о настроениях и перспективе в будущем.

По данному индексу сделан исторический срез, в рамках которого было определено четыре режима:

- индекс PMI менее 51 и растет;
- индекс PMI более 51 и растет;



Дмитрий КОТЕГОВ,
CFA, сооснователь инвестиционно-аналитической компании
ABETA Capital

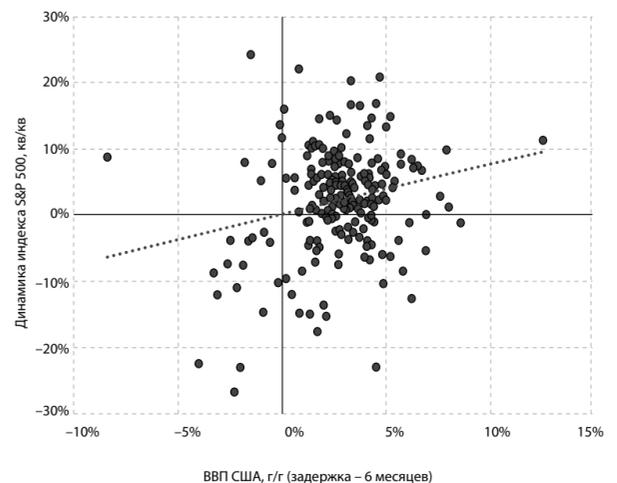
- индекс PMI более 51 и падает;
 - индекс PMI менее 51 и падает.
- В рамках различных режимов был проведен анализ, какую динамику проходили различные классы активов (см. инфографику).

Аналогичные исследования были проведены и на рынках облигаций, валют и товаров. Исторические наблюдения не могут дать нам основания делать однозначные выводы, однако мы всегда можем опереться на них, чтобы через призму текущих обстоятельств провести анализ перспективы будущих процессов.

Может сложиться впечатление, что стоит смотреть на опережающие индикаторы, которые предупреждают нас о предстоящих событиях, но и запаздывающие можно применять с пользой. Хотя данные по ВВП и относят к запаздывающим индикаторам, его прогнозирование может быть очень полезным.

ВВП – это валовой внутренний продукт, то есть общая денежная стоимость всех конечных

Соотношение данных по ВВП США и индекса S&P 500



товаров и услуг, произведенных и проданных страной за определенный период времени. Прогноз по его данным можем построить на основании многих других показателей: производственных, потребительских и прочих. Вместе с тем мы понимаем, что ВВП относится к запаздывающим индикаторам, поэтому соотнесем его динамику и значения с данными индекса S&P 500, но с задержкой в шесть месяцев.

Как видно из данного графика, корреляция между этими показателями высокая, что позволяет

сделать вывод: чем точнее вы окажетесь в своем прогнозе по будущему ВВП, тем выше вероятность того, что дадите верную оценку текущим позициям.

После анализа макроэкономических показателей переходим к анализу тех регионов и секторов, которые могут показывать опережающую динамику и выступить бенефициарами текущей экономической ситуации. И только после этого переходим к анализу фундаментальных показателей отдельно взятой компании, чтобы оценить, насколько она привлекательна с точки зрения инвестиционной идеи.

Top-down-подход хорош тем, что инвесторам не обязательно тратить время на анализ точечных компаний и перспектив их бизнеса. Можно ограничиться покупкой ETF, отрабатывающих ту динамику, которая обусловлена макроэко-

| Опережающие | Совпадающие | Запаздывающие |
|--|---|---|
| Кривая доходности гос. облигаций | Количество занятых, за исключением занятых в сельскохозяйственном секторе | Данные по кредитной нагрузке на население и предприятия |
| Реальная денежная масса M2 | Уровень безработицы | Изменение индекса потребительских цен на услуги |
| Изменение наличных и заказанных товарно-материальных запасов | Личные сбережения и траты на потребление конечного потребителя | Данные по ВВП |
| Производственный индекс PMI | Индекс промышленного производства | |
| Транспортный индекс | | |
| Индекс потребительских настроений Мичиганского университета | | |

Сам себе кредитор

Падение FTX стало четвертым по счету крупным криптовалютным крахом в 2022 году. Ранее обвалились Luna/UST, Celsius и Three Arrows Capital. Все они отличились необеспеченными сделками, которые невозможно представить в других секторах финансового рынка. «Курсив» собрал методы, которые использовали «криптогении», и скам-проекты последних лет.

Александр ПОЛЯНИЧКО

Обвал крипторынка – событие хотя и не рядовое, но регулярно случающееся. Однако масштаб нынешнего поражает – по оценке системы CoinmarketCap, капитализация мирового крипторынка с исторического рекорда в \$3 трлн, зафиксированного в ноябре 2021 года, рухнула до \$842 млрд к концу ноября текущего.

Вылетели в LUNA

Первые заметные проблемы начались сразу после ужесточения политики ФРС, поскольку в условиях удорожания финансирования инвесторы традиционно выходят из рискованных активов.

В начале мая один из крупных держателей вывел токены LUNA на общую сумму около \$300 млн, что привело к обвалу стоимости токена с \$119 в апреле 2022 года почти до нуля. В криптообществе была популярна версия об организованной атаке на LUNA: якобы шортить стали фонды BlackRock и Citadel (их представители это опровергли).

В июне проблемы начались у сервиса криптокредитования Celsius с активами на \$12 млрд. Часть из них была вложена... в LUNA! Фактически Celsius предлагал клиентам банковские услуги без необходимого обеспечения – никаких регуляторных требований сервис не выполнял, потому что никто их не установил.

И в июне же рухнул сингапурский криптовалютный хеджфонд Three Arrows Capital – один из пионеров этого рынка. Основанный еще в 2012 году, Three Arrows Capital в 2022-м управлял активами на сумму более \$10 млрд. У фонда, судя по всему, была огромная позиция в LUNA. Ее размер не раскрывается, но известно, что всего за пару недель до краха LUNA криптофонд вложил в него \$500 млн. После Three Arrows Capital рухнули BlockFi, Voyager и другие более мелкие криптокомпании, у которых Three Arrows Capital одал-

живал деньги для проведения операций.

После краха Celsius в SEC признали, что не знают всех схем кредитования в DeFi (децентрализованных финансах). Так что, когда в ноябре вскрылись схемы в FTX, этому уже мало кто удивился.

На поле чудес взойшло 21 863 криптомонеты

Основатель и глава криптобиржи FTX Сэм Бэнкман-Фрид начинал в сфере традиционного трейдинга и всегда выступал за регулирование крипторынка, а также постоянно намекал на свои связи с SEC. Так ему удалось выстроить имидж солидной и стабильной биржи.

Журналисты CoinDesk в начале ноября выяснили, что в чистых активах Alameda Research (хеджфонд, на 100% принадлежащий Бэнкману-Фриду) около 90% (\$7,2 млрд) приходится на токены FTT, выпущенные биржей FTX. То есть «криптогенный» дал в долг сам себе под залог собственного токена. Естественно, после этого биржа рухнула, поскольку до сих пор неясно, какими реальными активами обеспечены ее долги и где \$11 млрд клиентских средств – именно эта сумма указана в коллективном иске инвесторов, поданным в суд 16 ноября.

По данным Morgan Stanley, от краха FTX могут страдать

63 компании. Давний оппонент Бэнкмана-Фрида и глава крупнейшей в мире криптобиржи Binance Чанпэн Чжао, который всегда настаивал на независимости крипторынка от регуляторов, после краха FTX признал, что это нанесло удар «всем криптомиру». Чжао обещал опубликовать отчеты о достаточности резервов Binance, об этом же объявили представители криптобирж Huobi, OKX и KuCoin. Напомним, что единой формы и стандартов отчетности для них не существует.

Вернуть доверие к рынку будет непросто. По данным американской компании Satis Group LLC, примерно 81% проведенных в последние годы ICO (выпуск новых криптовалют, аналог IPO на крипторынке) с большой вероятностью изначально задумывались как мошеннические проекты.

По данным Coinmarketcap, на конец ноября 2022 года в мире насчитывается уже 21 863 криптовалюты, с 2018 года их количество увеличилось в 10 раз. Попробуйте назвать 10 криптомонет – удалось ли вспомнить какие-то, кроме самых ходовых?

Пять на два не делится

Все те же журналисты CoinDesk выяснили, что CEO Terraform Labs (в эту «экосистему» входит LUNA) «корейский криптогений» До

Квон был одним из создателей алгоритмического стейблкоина Basis Cash – такие стейблкоины привязаны не к реальным материальным активам, а к заранее заданным алгоритмам. Протокол алгоритмического стейблкоина выпускает дополнительные монеты, когда цена растет, выкупает и сжигает их, когда цена падает. Basis Cash был запущен в августе 2020 года, собрал к декабрю этого же года \$175 млн и после этого неожиданно рухнул. В настоящее время До Квон объявлен в международный розыск.

Летом 2021 года основатели крупной криптобиржи Africrypt Амир и Раис Каджи пропали вместе с привлеченными средствами 40 тыс. клиентов на общую сумму \$3,6 млрд. Перед этим они объявили, что биржа была взломана и все активы похищены хакерами. Однако, по данным Bloomberg, это была спланированная изнутри атака – взлом был имитирован. Братьев до сих пор не могут найти.

В том же году правоохранительные органы Турции объявили в международный розыск основателя криптовалютной биржи Thodex Фарука Фатих Озера, похитившего у 390 тыс. активных пользователей \$2 млрд. Оказалось, что он имел доступ к криптокошелькам всех инвесторов.

В начале 2019 года при странных обстоятельствах рух-



номическими показателями. К тому же инвестирование через секторальные, страновые, индексные ETF позволяет диверсифицировать несистемные риски, которые крайне сложно прогнозировать.



Как развивается финтех в Казахстане и что драйвит его рост

Компания red_mad_robots central asia изучила казахстанский банковский рынок и компании, которые на нем работают. Из результатов исследования видно, как глобальные технологические тренды влияют на развитие финтеха в Казахстане. Авторы исследования разделили тренды в банкинге на три сегмента: базовые, доминантные и восходящие.

Ключевые тренды в банкинге Казахстана



Новые вызовы для банков Казахстана

- Разработка качественных цифровых сервисов
- Создание бесшовного опыта
- Партнерство с диджитал-компаниями
- Закрытие финансовых и нефинансовых потребностей

Какие технологии будут использовать банки

- Геймификация и эдьютейнмент
- Суперперсонализация сервисов
- Лайфстайл-сервисы

Глобальные цифровые тренды до конца 2022 года



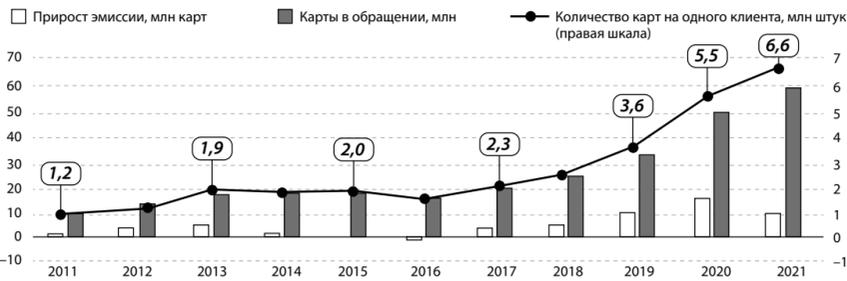
Сокращение числа отделений банков



Базовые тренды. К базовым трендам исследователи относят текущие правила игры на рынке, которым сейчас следуют все банки.

Рост числа цифровых карт на одного пользователя

Пользователи активнее заказывают цифровые банковские



карты по причине того, что все больше платежей проходит онлайн. По прогнозу Евразийского банка на 2022 год доля цифровых карт составит 20–30% от общего числа карт в Казахстане. На конец мая 2021 года этот показатель был менее 1%.

Интересно, что при этом количество пластиковых карт также увеличивается. В среднем на одного владельца банковской карты, судя по статистике, приходится 6,6 карты.

Сокращение количества физических отделений

Банки смещают фокус с открытия новых отделений и больших головных офисов на усиленное развитие IT-систем и сервисной инфраструктуры.

Восходящие тренды. К восходящим трендам авторы отнесли набирающие популярность направления, которые потенциально могут стать триггером роста.

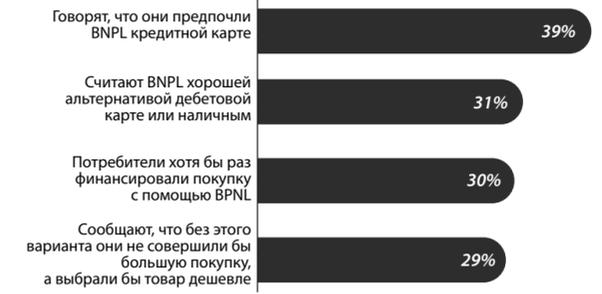
Появление необанкинга

Запущенные в онлайн-пространстве необанки представ-

ция вышла на новый уровень, за пределы банковских продуктов. Внимание банков будет сосредоточено на:

- разработке качественных цифровых сервисов;
- создании бесшовного опыта;
- партнерстве с диджитал-компаниями;
- закрытии финансовых и нефинансовых потребностей.

Опрос потребителей



Источник: McKinsey

Необанки начинают выходить на рынок Казахстана и завоевывать популярность благодаря простому и доступному диджитал-продукту. В июне 2021 года Beeline запустил первый казахстанский необанк – Simply. В нем есть мобильный кошелек и первая в стране мобильная цифровая платежная карта Visa Platinum.

Концепция необанка особенно актуальна для географии Казахстана: 41% населения проживает в регионах, отдаленных от ближайших банковских отделений.

Какие технологии будут использовать банки

Геймификация и эдьютейнмент. Игровые механики – инструмент упрощения всех сложных и технически непонятных операций. Например, детей учат вести бюджет, следить за расходами и зарабатывать деньги за работу по дому. Образовательный контент используется для вовлечения в инвест-приложения, повышения финансовой грамотности и обучения навыкам безопасности при использовании приложений.

Суперперсонализация сервисов. Технологии позволяют предугадывать потребности клиента и делать предложение в момент зарождения такой потребности. При этом оно основывается на данных конкретного клиента, а не на обобщенном клиентском сегменте. Открывая мобильное приложение, клиент увидит актуальные для себя предложения на основе анализа его действий (продукты или ус-

Рост новых инвестиционных счетов

В борьбе за клиентов и в ожидании роста интереса к инвестированию банки запускают удобные сервисы, призванные помочь начинающим инвесторам. Сегодня только один казахстанец из 100 проводит операции на фондовом рынке. Для сравнения: в России число инвесторов на фондовом рынке приблизилось к 10% от экономически активного населения. В США этот показатель составляет 55% жителей.

Свои инвестиционные продукты выпустили такие казахстанские банки, как Jusan Bank, ForteBank, BCC и Halyk Bank.

Сервисы BNPL (buy-now-pay-later)

Доля BNPL (вид рассрочки) на мировом рынке потребительского кредитования составляет 2%. Но эти сервисы показывают взрывной рост. Согласно опросу McKinsey, 30% потребителей хотя бы раз финансировали покупку с помощью BNPL; 29% сообщают, что без этого варианта они не совершили бы большую покупку, а выбрали бы товар дешевле; 39% говорят, что они предпочли BNPL кредитной карте, а 31% считают BNPL хорошей альтернативой дебетовой карте или наличным.

Свой BNPL-сервис есть у банка Kaspi.

BaaS-технология

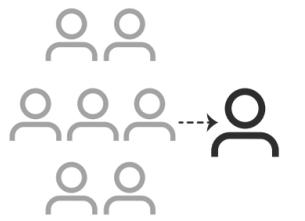
BaaS – это бесшовная связь IT-компаний и банка с использованием открытых интерфейсов API. Ее еще называют Open Banking, потому что банк открывается для других компаний – сдает в аренду свою инфраструктуру другим компаниям.

Внедрение BaaS демонстрирует положительную динамику по всему миру – ежегодный темп роста 15,7%. Банковское дело как услуга к 2030 году превратится в отрасль стоимостью \$7 трлн, согласно отчету исследования Finastra. А по прогнозу Future Market Insights Banking as a Service (BaaS) в 2031 году он достигнет \$12,2 млрд.

BaaS-технология и Open Banking – сильный тренд в Европе.

Новые вызовы для банков Казахстана

Банки больше не конкурируют только между собой. Конкурен-



На сегодняшний день только 1 казахстанец из 100 инвестирует на фондовом рынке

луги, важные функции, нужные сторис, актуальную аналитику трат и т. д.).

Лайфстайл-сервисы. Банки уже добавляют больше таких сервисов в свои приложения. Клиенты предпочитают тратить меньше времени на решение разных задач и переключение между приложениями. Они готовы выбирать те сервисы, которые дают комплексное предложение, удобно и быстро закрывая потребности в одном месте. Банки начинают конкурировать с маркетплейсами и наоборот.

Глобальные цифровые тренды до конца 2022 года

Новые бизнес-модели. Границы между отраслями стремительно размываются – банки разрабатывают hardware-устройства и создают экосистемы, маркетплейсы запускают собственные банки и страховые компании, создают сервисы заботы о здоровье.

Дефицит диджитал-кадров. К 2025 году он составит 17 млн – как следствие развития технологий и то, что может поменять представление о цифровом продукте будущего.

Скорость развития технологий. Каждая следующая технология развивается быстрее предыдущей. Инновации требуют от нас новых скоростей и компетенций для внедрения их в бизнес.

Бесшовный опыт. Сменяются поколения и, соответственно, ценности, потребности и опыт. Приоритет – у бесшовного опыта в цифровом и физическом мирах. Формируется новый пользовательский опыт под влиянием метавселенных.

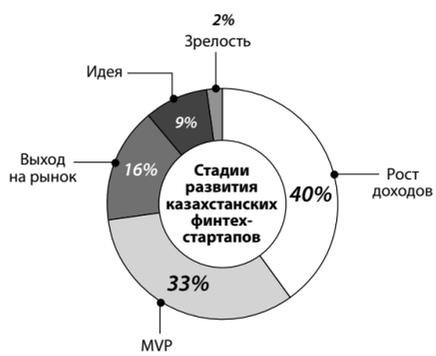
Полосу подготовил Ади Туркаев

Доминантные тренды. К доминантным трендам исследователи отнесли востребованные и актуальные сегодня сервисы.

Создание банковских экосистем

Основной и наиболее эффективной платформой для внедрения новых сервисов сегодня выступает мобильный банкинг. С его помощью создается банковская экосистема цифровых сервисов. По данным исследования, 86% населения Казахстана активно пользуется онлайн-банкингом. Свыше 14 млн человек обслуживаются через удаленные банковские системы. Ежедневно более 19 тыс. новых цифровых пользователей становятся клиентами банков.

Казахстанские банки конкурируют в создании платформен-



ных сервисов, объединенных в единую экосистему. Вместе с банковскими сервисами они открывают небанковские. Тренд на мобильный банкинг появился после успеха Kaspi, который за-

пустил собственную платежную систему и маркетплейс. В 2021 году суперапп Kaspi обошел по соотношению суточной аудитории к месячной Amazon, «Тинькофф» и PayPal. За год доля маркетплейса в выручке Kaspi выросла в 1,6 раза.

Другим примером служит кейс августа 2020 года, когда Kaspi приобрел travel-сервис Santufei. И по итогам первого полугодия 2021 года сообщил, что занял долю в 26% на рынке продажи авиабилетов. Вслед за Kaspi собственные онлайн-магазины запустили банки Halyk, Jusan и Форте.

Активное развитие финтех-стартапов

40% стартапов в Казахстане находятся на стадии роста до-

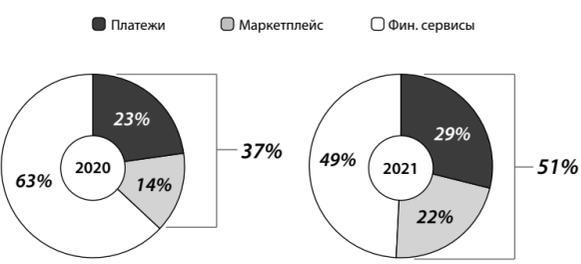
Основные категории стартапов



Население Казахстана 18,8 млн человек

Свыше 14 млн человек обслуживается через удаленные системы банков

Доля маркетплейса в выручке Kaspi растет



БАНКИ И ФИНАНСЫ

Клевание по зернышку

В десятке крупнейших страховых компаний страны по итогам трех кварталов произошел ряд перестановок и появился один новичок. Игроков, чьи активы превышают 100 млрд тенге, на рынке по-прежнему шесть, но состав участников этой топ-группы тоже претерпел изменения.

Виктор АХРЭМУШКИН

Вверх-вниз

Как следует из официальной статистики, активы компаний по страхованию жизни (КСЖ) и компаний по общему страхованию (КОС) с начала года выросли на 13,7 и 7,9% соответственно. По данным аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), в life-сегменте, представленном девятью игроками, увеличение активов (+107 млрд за три квартала) произошло в основном за счет инвестиционной деятельности: совокупный портфель ценных бумаг КСЖ прибавил 67 млрд тенге, в то время как объем денег и вкладов сократился на 15 млрд. В сегменте non-life, где работает 18 компаний (но совсем скоро станет на одну меньше), активы росли главным образом за счет увеличения операций обратного РЕПО (+58 млрд тенге) и стоимости инвестпортфеля (+41 млрд) при значительном снижении вкладов (-58 млрд). Всего активы КОС увеличились на 83 млрд тенге, уступив сегменту КСЖ как по абсолютной, так и по относительной динамике.

Наибольшего прироста активов добились СК «Евразия» (+56 млрд тенге за три квартала) и КСЖ «Халык-Лайф» (+42 млрд). Это позволило «Халык-Лайф» подняться на второе место в рейтинге крупнейших страховых компаний РК, отгнав на третью строчку компанию Nomad Life. Такая же рокировка произошла между КСЖ Freedom Finance Life и СК «Виктория»: первая взобралась на шестую позицию, вторая опустилась на седьмую. Одновременно Freedom Life стала шестым игроком в секторе, чьи активы превышают 100 млрд тенге. На старте года это место принадлежало «Виктории», но по состоянию на

1 октября ее активы сократились до 94 млрд тенге.

Самое быстрое продвижение в рейтинге удалось компании KM Life, которая с 14-й позиции добралась до девятой. Для этого ей оказалось достаточно нарастить активы на 16 млрд тенге (до 50 млрд). В результате этого подыема одно место потеряла компания Standard Life, опустившаяся с девятой на десятую ступеньку (47 млрд тенге активов), а вот СК «Казахмыс» (42 млрд тенге) пришлось покинуть топ-10. Компания KM Life была создана ровно три года назад. Ее акционерами по состоянию на начало года являлись девять физлиц (семь из которых владели пакетами по 9,9%) и ТОО «Корпорация «Казахмыс» (тоже 9,9%). Единственным крупным участником значилась Лариса Каргаполова (18%), но недавно у компании появился еще один крупный акционер. 22 ноября разрешение регулятора на приобретение такого статуса получила Амина Касымова (до этого владела долей в 9,9%).

Происходящая консолидация на рынке non-life пока не привела к изменениям в составе десяти крупнейших СК, но может повлечь такие перестановки в недалекой перспективе, если менеджменту группы Freedom удастся добиться искомой синергии. На днях финансовый регулятор одобрил сделку по слиянию компаний Freedom Finance Insurance и «Лондон-Алматы» (сама покупка состоялась в конце августа). По сообщению АРРФР, все процедуры по реорганизации должны быть завершены не позднее января будущего года. На 1 октября суммарные активы двух объединяющихся КОС составляли 46,2 млрд тенге. С таким показателем Freedom Insurance расположился бы на 11-м месте в рейтинге с отставанием в 1,2 млрд тенге от замыкающей десятку Standard Life.

Сколько привлекли

Динамика премий в этом году пока складывается в пользу сегмента общего страхования: КОС собрали на 23% больше, чем за три квартала 2021-го (405 млрд тенге), КСЖ – на 1,2% меньше (273 млрд). Впрочем, по итогам первого полугодия просадка по премиям у life-компаний была гораздо глубже (-11,6%), а это значит, что в III квартале они

начали активно компенсировать «недобор» предыдущего периода.

Снижение премий в life-сегменте профучастники объясняли падением рынка пенсионных аннуитетов на фоне изъятия населением пенсионных излишков для решения жилищных вопросов. По данным аналитического центра АФК, за девять месяцев текущего года объем премий по аннуитетному страхованию сократился на 37% (-38 млрд тенге). Рост премий по остальным life-продуктам позволил практически полностью нивелировать это снижение, отмечают аналитики АФК, особо выделяя динамику премий по обязательному страхованию работников от несчастных случаев (+66%). Что касается КОС, то здесь наибольший рост премий наблюдается по таким продуктам, как обязательная автостраховка (+55%), страхование на случай болезни (+39%) и страхование имущества (+20%).

В разрезе отдельных СК объем премий вырос у 19 компаний. Лучшую динамику (без учета перестрахования) демонстрирует СК «Евразия» (+22 млрд тенге относительно чистой суммы премий за три квартала прошлого года), за ней идет КСЖ «Европейская страховая компания» (+14 млрд). Третью и четвертую строчки заняли Freedom Life (+9,9 млрд) и Jusan Garant (+9,3 млрд). Достаточно высокого по сравнению с конкурентами прироста добились также СК «Казахмыс» (+7,7 млрд) и Sinoasia B&R (+6,4 млрд). Только этим тремя игрокам удалось превзойти прошлогодний результат по принятым премиям более чем на 5 млрд тенге.

У восьми компаний (пять life и три non-life) объем премий по сравнению с прошлым годом сократился. Больше всего (без учета перестрахования) проиграла собственному результату Nomad Life (-22 млрд тенге), Standard Life (-9,8 млрд) и «Коммерс-Эмир» (-3,8 млрд). Свыше 1 млрд тенге недополучили также «Халык-Лайф» (-3,6 млрд), КСЖ «Евразия» (-2 млрд) и КСЖ «ТАК» (-1 млрд).

Сколько потратили

Страховые выплаты растут быстрее, чем премии. В общем страховании рост выплат относительно трех кварталов 2021-го составил 61% (+42 млрд тенге),

в страховании жизни – 32% (+7 млрд). По расчетам аналитиков АФК, на рынке общего страхования соотношение выплат и премий увеличилось с 20,8% за девять месяцев прошлого года до текущих 27,2%; в сегменте КСЖ аналогичный показатель вырос с 8,1 до 10,8%.

У компаний non-life основная часть выплат пришлось на обязательную автостраховку (32,6% от общей суммы), страхование имущества (22,5%), страхование на случай болезни (17,6%) и страхование автотранспорта (10,2%). По мнению аналитиков АФК, рост выплат в отрасли общего страхования связан с увеличением суммы средней выплаты, которая поднялась с 193 тыс. тенге в прошлом году до 248 тыс. тенге в нынешнем. «Это обусловлено тем, что более 65% выплат приходится на автострахование и страхование имущества, при этом недвижимость в среднем на 10%, автомобили – на 12%», – рассуждают аналитики.

Основные выплаты КСЖ ложатся на продукты аннуитетного страхования (16 млрд тенге выплат в текущем году), собственно страхования жизни (7 млрд) и страхования работника от несчастных случаев (4 млрд). Здесь наиболее динамичный рост принадлежит страхованию жизни, где выплаты в годовом выражении выросли в 2,4 раза.

Самые большие расходы по выплатам в секторе, как и год назад, несет СК «Евразия» и СК «Халык». Но если у СК «Халык» эта сумма по сравнению с прошлым годом увеличилась лишь на 2 млрд тенге (с 14 млрд до 16 млрд), то у «Евразии» рост составил 83% (с 19 млрд до 35 млрд тенге). Такая взрывная динамика объясняется наличием крупных страховых случаев. По данным Нацбанка, за сентябрь выплаты СК «Евразия» выросли сразу на 12 млрд тенге. А в середине августа компания сообщила, что «в самые кратчайшие сроки», после предоставления полного пакета документов о размере ущерба (общая сумма которого была предварительной оценена в \$144 млн), перечислит \$11,25 млн (около 5,4 млрд тенге) компании Walmart за пожар в ее распределительном центре, который произошел 16 марта в одном из американ-

ских штатов. В тройку ответственных СК с наибольшим ростом расходов на выплаты вошли также Jusan Garant (+4,2 млрд тенге) и Nomad Life (+2,8 млрд), но масштаб этого прироста несопоставим с тем, что продемонстрировала СК «Евразия».

Сколько заработали

Несмотря на высокие выплаты, СК «Евразия» остается самой прибыльной на рынке. В текущем году ее нераспределенный доход вырос на 20% (с 28 млрд до 33 млрд тенге), притом что ни один из конкурентов не заработал больше 10 млрд. Ближайшими преследователями лидера являются Nomad Life (9,1 млрд тенге чистой прибыли за три квартала 2022-го), «Виктория» (9 млрд) и Европейская страховая компания (8,6 млрд).

В целом прибыль КОС выросла в годовом выражении на 16% (до 65 млрд тенге), КСЖ – на 9% (до 35 млрд). Улучшить прошлогодний финансовый результат удалось 19 игрокам. Наибольшее прирост прибыли добились СК «Евразия» (+5,5 млрд тенге), «Виктория» (+3,5 млрд), КСЖ «Евразия» (+2,8 млрд) и Freedom Life (+2,1 млрд).

Три компании первые три квартала завершили с убытком. В эту тройку вошли «Коммерс-Эмир» (-1,16 млрд тенге), «Сентрас Коммерс Лайф» (-1,08 млрд) и Amanat (-0,9 млрд). Как сообщали ранее «Курсиву» в СК «Amanat», убыток компании зафиксирован в связи с инвестиционной деятельностью, а именно с переоценкой стоимости портфеля ценных бумаг (в основном долевых инструментов), просевшей из-за внешних факторов (высокая инфляция, повышение ставок, проведение военных операций).

По данным аналитиков АФК, на рынке non-life доходы от страховой деятельности увеличились в годовом выражении на 26% (+54 млрд тенге), а доходы от переоценки валюты – более чем в 11 раз (+32 млрд). Эта положительная динамика была частично нивелирована ростом расходов сектора на 39% (+77 млрд тенге). Что касается life-сегмента, то здесь доходы выросли главным образом за счет переоценки иностранной валюты (в 11 раз) и вознаграждения по ценным бумагам (+33%). При этом доходы КСЖ от собственно страховой

деятельности сократились на 7% (-18 млрд тенге).

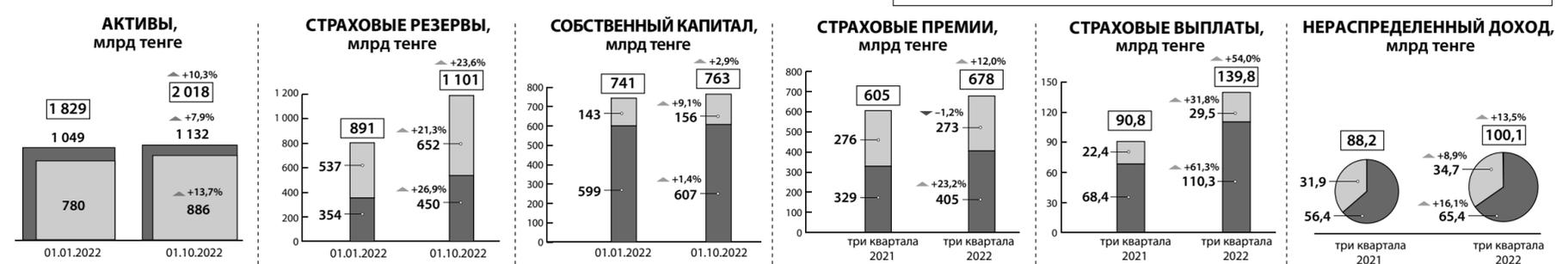
После отчетной даты

Комментируя текущее состояние отрасли, замглавы АРРФР Мария Хаджиева заявила, что регулятор «с удовлетворением отмечает устойчивость страхового рынка на фоне негативных событий последних лет» (интервью размещено на сайте финнадзора). Основным драйвером роста сектора она назвала добровольное страхование, премии по которому за 10 месяцев этого года составили 502 млрд тенге против 140 млрд в обязательном страховании. Отдельно Хаджиева указала на позитивные изменения структуры перестрахования. «Страховщики стали больше перестраховывать риски внутри Казахстана. Объем премий, перестрахованных внутри страны, увеличился в 1,7 раза. На 24% увеличился объем входящего перестрахования от нерезидентов. Все это свидетельствует о растущем доверии к казахстанскому страховому рынку и его возросшей емкости», – подчеркнула замглавы АРРФР.

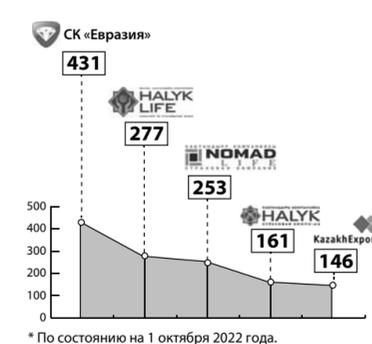
Аналитики АФК оценивают потенциал отечественного страхового рынка как «достаточно высокий». При этом в сегменте non-life они не исключают снижения темпов роста до конца года, что может произойти из-за возможного замедления экономического роста и сдерживания потребительского спроса на фоне повышения базовой ставки. С другой стороны, поддержку КОС будут по-прежнему оказывать дальнейшая цифровизация сектора и законодательные изменения по совершенствованию процедуры обязательного страхования.

Что касается life-компаний, то для них главным сегодняшним вызовом является снижение покупательной способности населения на фоне высокой инфляции, недостаточный уровень финансовой грамотности и, как следствие, невысокий уровень доверия граждан к страховым продуктам. «При этом поддержку рынку оказывают дальнейшее развитие социально ориентированных продуктов накопительного страхования жизни, цифровизация страховых услуг, а также обеспечение защиты потребителей этих услуг», – считают в АФК.

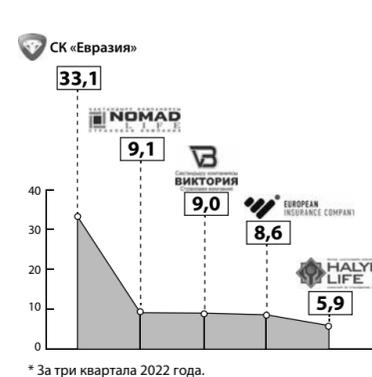
СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ



САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ)*, млрд тенге



САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ* КОМПАНИИ, млрд тенге



* По состоянию на 1 октября 2022 года.

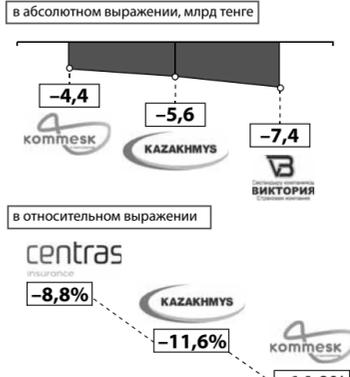
* За три квартала 2022 года.

Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* АКТИВОВ

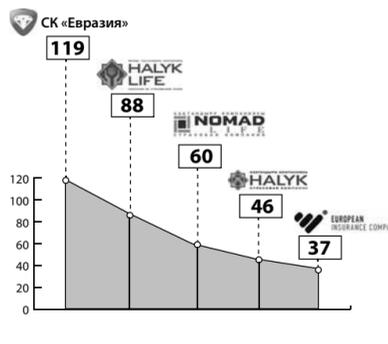


СНИЖЕНИЕ* АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ

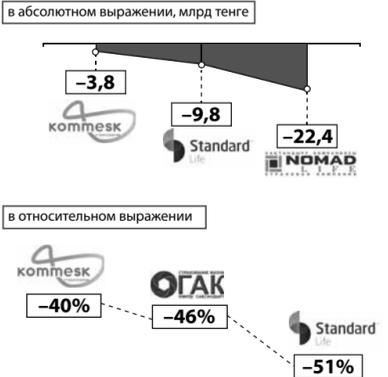


* По сравнению с тремя кварталами 2022 года.

ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге

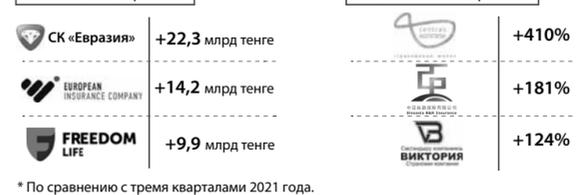


СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ

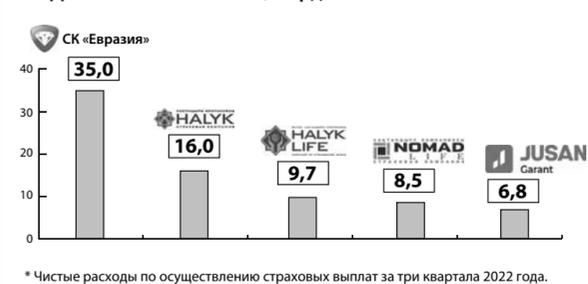


* По сравнению с тремя кварталами 2021 года.

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ



ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге



* По сравнению с тремя кварталами 2021 года.

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ

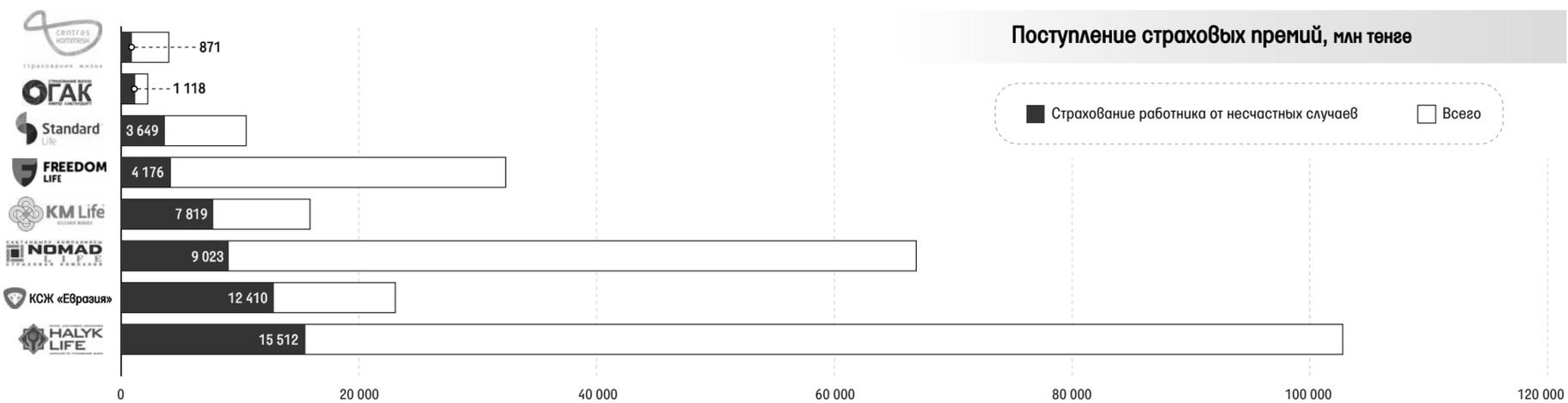


* По сравнению с тремя кварталами 2021 года.

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ* ВЫПЛАТ



* По сравнению с тремя кварталами 2021 года.



По состоянию на 01.11.2022.

КСЖ и полпортфеля

> стр. 1

Индивидуальную ответственность работодателя Министерство труда и социальной защиты населения (МТСЗН) предлагает превратить в коллективную.

Аргумент чиновников: система социального страхования «намного эффективнее по времени и затратам», чем действующая сейчас система, которая «фокусируется на том, кто несет ответственность за несчастные случаи». Расфокус с индивидуальной ответственностью – первый риск, который видят представители компаний по страхованию жизни.

«МТСЗН заявляет данные инициативы для повышения охраны труда на предприятиях, при этом их реализация на деле приведет к снижению ответственности работодателя и снизит необходимость вкладывать средства в улучшение системы охраны труда и повышение техники безопасности», – комментирует исполнительный директор страховой компании «Евразия» Нурмухамед Тульбаев.

Плюсы в индивидуальной ответственности работодателей отмечает и управляющий директор КСЖ «Nomad Life» Елена Тайтуголева. «Наличие конкурентной среды в системе ОСНС, а также применение понижающего поправочного коэффициента к безубыточным предприятиям усилили ответственность работодателя за состояние технической безопасности и охраны труда, а также имущественную заинтересованность в недопущении на предприятии страховых случаев, что показало положительную динамику в снижении количества страховых случаев на производстве», – говорит она.

Минтруда предлагает три варианта трансформации системы ОСНС от ответственности работодателя к социальному страхованию. В первом предполагается переход к единому накопительному страховому оператору – ГФСС, в этом случае страховые программы фонда пополнятся еще одним видом социального риска – утратой профессиональной трудоспособности. Второй вариант – переход к единому

накопительному страховому оператору (в лице ГАК) с сетью страховых агентов для привлечения предприятий. Третий вариант – переход к отраслевому принципу страхования с усилением превентивных программ и централизацией учета.

Не ломаю рынок

«Курсив» заинтересовался у представителей МТСЗН подробностями: почему появилось предложение о трансформации, в чем преимущества новой модели и есть ли какие-то определенные сроки, когда она должна начать работать. Нам ответили, что «пока говорить рано, работа только идет».

Есть еще один момент, на который обращают внимание страховщики. «Планы МТСЗН предусматривают, что компании по страхованию жизни продолжат нести ответственность по страховым случаям, произошедшим с 2005 года, а речь идет о выплатах на десятилетия вперед – дальше, чем 2060 год, но страховые премии начнет получать единый оператор», – рассуждает

Нурмухамед Тульбаев из «Евразии» о варианте, когда премии по ОСНС выпадут из портфеля страховщиков, а обязательства – останутся.

Представитель Nomad Life Елена Тайтуголева осторожнее в прогнозах – она считает, что пока нет четкого механизма и видения в отношении деятельности единого государственного оператора, оценить последствия сложно. «Считаем, что разрушение функционирующего и отлаженного механизма работы системы ОСНС путем передачи из конкурентной частной среды единому государственному оператору не решит вопросы ОСНС, а переложит их на государство», – говорит участник рынка.

«Объем казахстанского рынка обязательного страхования работников от несчастных случаев приближается к рекордному значению – около 60 млрд тенге в год. 10 лет назад этот показатель был равен 26 млрд тенге, 15 лет назад – 8,5 млрд тенге», – напоминает управляющий директор



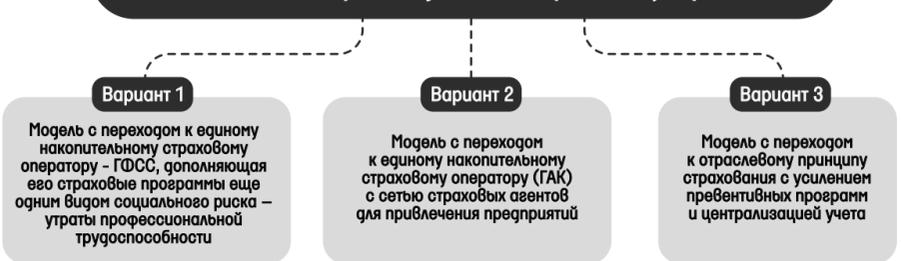
Фото: Shutterstock/Pavel Mikhayev

Standard Life Алемжан Акажанов. И добавляет: «Создание по примеру России и Беларуси единого оператора грозит полным упразднением рынка ОСНС, что, безусловно, существенно отразится на деятельности страховых организаций, благодаря работе которых этот рынок развивался все эти годы, и негативно повлияет на развитие всего страхового рынка страны».

«Если государственные органы хотят повысить охват и обеспечить контроль процесса страхования, то можно внедрить

различные инструменты мониторинга – благо уровень цифровизации госуслуг и налогового учета достаточно высок в нашей стране. А снизить тарифы для бизнеса, например, можно, передав обязательства по выплатам для страдающих от профзаболеваний тому же Государственному фонду социального страхования. Есть множество вариантов, которые способны решить поставленные задачи, не ломая рынок, свободно сформировавшийся в нашей экономике», – резюмирует Акажанов.

Модели трансформации системы ОСНС в Казахстане от ответственности работодателя к социальному страхованию



Ресурса не хватит

По оценке представителя «Евразии», в компаниях по страхованию жизни заняты больше 2 тыс. сотрудников. «Чтобы система обязательного страхования качественно функционировала, на наш взгляд, требуется не менее тысячи человек. Используя показатель средней заработной платы по стране, мы говорим о фонде оплаты труда для них в размере 3,7 млрд тенге в год. МТСЗН возьмет эти средства на содержание штата из кармана налогоплательщиков? Мы не говорим о материально-технической базе, которую имеют компании по страхованию жизни во всех регионах», – продол-

жает перечислять минусы Нурмухамед Тульбаев.

Он добавляет, что ни в 2005 году, когда обязательное страхование работников появилось на рынке (тогда закон назывался «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей»), ни сейчас у МТСЗН «нет и не было ресурса для заключения, администрирования и осуществления страховых выплат по такому количеству договоров страхования и договоров аннуитетных выплат».

Вложения в здоровье не сгорают



Азамат КЕРИМБАЕВ, автор экспертного телеграм-канала по страхованию Kerimbayev.Online, советник председателя правления Freedom Insurance

Никто не любит лечить. Какие ассоциации вызывают у нас государственные больницы? Вечные очереди, раздраженные пациенты, уставшие, замученные бюрократической отчетностью врачи. Или еще хуже – некомпетентные и невнимательные специалисты. А ведь хочется, чтобы лечение было грамотным, квалифицированным и комфортным!

Поэтому многие обращаются в частные клиники. Там тоже не идеально, но обстановка в целом намного приятнее, а уровень медицинской помощи выше. Однако, подчеркну, это дорого. В сложной экстренной ситуации может быть очень дорого. Тогда денег на поправку здоровья может попросту не хватить. Чтобы

не разориться на медицинских услугах в частных клиниках, стоит пользоваться добровольным медицинским страхованием.

Чаще всего полисы ДМС покупают крупные и средние компании, им важно, чтобы их сотрудники хорошо себя чувствовали, меньше времени проводили на больничных, больше и лучше работали. Но если работодатель не обеспечил вас добровольным медицинским страхованием, я настоятельно советую купить полис самостоятельно.

Многие не решаются это сделать, потому что, мол, неизвестно, заболеешь или нет. Если-де не заболеешь, значит деньги на полис оказываются потраченными вроде как зря. Но такие рассуждения глубоко ошибочны. Даже если вы не заболеете, деньги, потраченные на ДМС, не пропадут. Добровольное медицинское страхование – это большой комплекс врачебных услуг: с помощью ДМС вы можете не только лечиться, но и обследоваться, проходить реабилитацию, приобретать лекарства и препараты, заказывать лечебно-профилактические процедуры.

Допустим, вам повезло: в течение года вас не одолел никакой недуг, ничего дурного с вами не произошло. Страховка на исходе – значит, вы можете потратить ее не на лечение, а на другие медицинские услуги. Возможно, не будь у вас полиса ДМС, вы бы и не заказали эти услуги, однако от этого они не становятся менее благотворными для вашего орга-

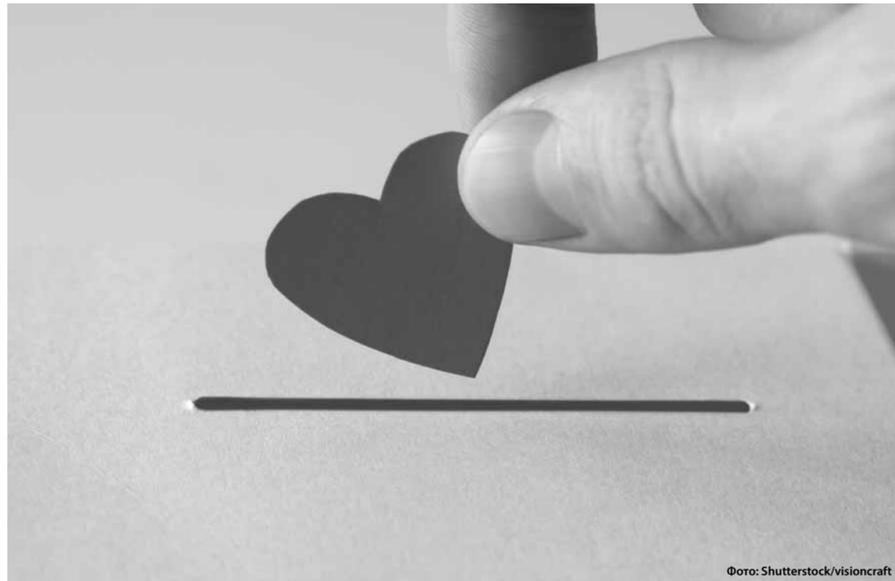


Фото: Shutterstock/visioncraft

низма. Например, вы оплатите курс массажа. Для абсолютного большинства офисных работников регулярные сеансы массажа – это необходимость, но почему-то очень многие до сих пор не обращают на нее внимания. Или же вы приобретете хорошие витамины, которые поддержат вашу иммунную систему, укрепят ваше здоровье. В конце концов вы можете сходить на чистку и отбеливание зубов.

Есть и другие механизмы. Вы можете включить в свою программу ваших пожилых ро-

дитей или ваших маленьких детей. И те и другие – хотя бы в силу возраста – часто болеют. Таким образом вы сможете перераспределить затраченные на собственный полис ДМС средства на лечение своих близких. Это еще больше повышает отдачу от вложений в добровольное медицинское страхование, вне зависимости от того, сколько стоит программа.

Здесь, правда, важно соблюсти условие: чеки и квитанции из клиник должны строго соответствовать лечению, предусмо-

тренному в полисе. Если вы в чем-то не уверены на этот счет, заранее позвоните вашему страховщику. В каждой страховой компании работают профильные специалисты-андеррайтеры. В случае ДМС это медики, они вам разъяснят, какие именно услуги покрывает ваш полис.

У ДМС есть еще одна существенная черта – рискованная часть любой программы страхования почти не включается в стоимость премии, то есть она получается очень дешевой для потребителя. Поэтому обязательно заказывай-

те пакеты со страхованием на случай возникновения экстренной ситуации. Если, не дай бог, случается серьезное заболевание с дорогим курсом лечения, то страховая компания вернет вам его стоимость. Для этого пациент (или его представитель) уже по окончании лечения должен принести все необходимые медицинские и фискальные документы из клиники страховщику, и тот компенсирует затраты.

Здесь, правда, вот какая особенность. Если вы позвоните в государственную скорую помощь (по телефону 103), то бригада врачей будет обязана отвезти больного в государственную больницу. Таков медицинский протокол. В частную клинику, с которой у вас заключен договор ДМС, скорая помощь пациентов не доставляет.

Чтобы на этапе компенсации лечения не возникало разночтений, будьте внимательны при покупке полиса. Обращайте внимание, какие экстренные ситуации в нем упомянуты. Проконтролируйте, учтена ли в страховке компенсация затрат, в частности, на лечение острых инфекций, сердечно-сосудистых заболеваний и других болезней, характерных для вашей группы риска. Проверьте, насколько детально прописана сама процедура компенсации. И если все сделано грамотно, уверяю вас, покупая полис ДМС, вы ничего не потеряете: в виде услуг к вам вернется все, что вы заплатили страховщику.

ИНДУСТРИЯ

В первые девять месяцев этого года в Казахстане резко выросло производство алкоголя: водки разлили на 46% больше, чем в аналогичный период 2021-го, коньяка – на 43%, вина – на 30%. В причинах разбирался «Курсив».

Ольга ТОНКОНОГ

По данным Бюро нацстатистики, за январь – сентябрь 2022-го в Казахстане было разлито 50,9 млн литров водки, что почти на 50% больше, чем за тот же период 2021 года (27,5 млн литров). Коньяка разлито 10,7 млн литров, вина – 18,6 млн литров.

Куда летится казахстанский алкоголь

Главный вопрос, который возникает после ознакомления с официальной статистикой, – кто выступает потребителем таких объемов.

За три квартала 2022 года экспорт водки незначительно снизился – 1,17 млн литров к 1,26 млн литров в прошлом году. А вот импортной водки в Казахстан завезли на 34% больше. На внутреннем рынке за девять месяцев 2022-го реализовали 58,5 млн литров. В прошлом году этот показатель был равен 32 млн литров (+ 45%).

Коньяка из Казахстана стали вывозить больше. По сравнению с январем – сентябрем прошлого года экспорт вырос на 17% – 3,86 млн литров против 3,21 млн литров, импорт на 24% – 6,6 млн литров против 5 млн. На внутреннем рынке в этом году реализовали на 40% (13,4 млн литров) больше коньяка, чем в 2021-м (8 млн литров).

Экспорт вина за девять месяцев этого года подскочил в 55 раз: 220 тыс. литров против 4 тыс. Импорт снизился на 5% (10,1 млн литров в 2021-м и 9,6 млн литров в 2022-м). На внутреннем рынке реализовано 28 млн литров вина по сравнению с 23,2 млн литров в январе – сентябре 2021-го.

Рост внутреннего спроса считают спорным в экспертной среде. В профильных ассоциациях отмечают, что казахстанцы стали пить значительно меньше алкоголя по сравнению с девяностыми и началом 2000-х годов. «Если раньше среднестатистическое потребление алкоголя в Казахстане было в пределах 10–11 литров (по стандартам ВОЗ учитывают литры чистого этилового спирта. – «Курсив») на душу населения, то по информации 3–4-годовой давности – уже 4,5 литра», – привел данные глава «КазАлкоТабак» Амиржан Калиев.

«Ежегодное снижение потребления алкоголя составляет 3–5%. Население растет, но каждый потребляет меньше», – отметил исполнительный директор QazSpirits Дмитрий Жуков. Этому есть несколько причин: культурные особенности, увеличение количества авто и водителей, религиозные мотивы, следование здоровому образу жизни, финансовые ограничения, а также переход на слабоалкогольные напитки и энергетики.

«Отбелили» водочный рынок

Амиржан Калиев считает главной причиной роста статпоказателей выход рынка из тени. В первую очередь речь идет о водке. В прошлые годы, по его словам, каждая вторая бутылка казахстанской водки была контрафактной.

«Объем рынка водки, какой был пять-семь лет назад, такой же и остался. Реальный объем производства водки – в пределах 50–55 млн литров. После январских событий президент страны дал четкое поручение – бороться с теневым оборотом алкоголя. И все те предприниматели, которые последние четыре-пять лет занимались теневым производством и оборотом водочной продукции, перешли на легальный путь», – отмечает он.

«В стране за последние девять месяцев усилилась борьба с контрафактом. По времени это совпало, а возможно, стало следствием новой политики, объявленной по итогам январских событий», – рассказывает Дмитрий Жуков. – Совместными действиями государственные структуры и добросовестные производители начали пресекать продажу нелегальной продукции, что освободило место для легальных производителей.



Трезвый взгляд

Почему в Казахстане выросло производство алкоголя



которые платят все налоги. С марта мы выявили более тысячи случаев контрафактного производства водки. Можно сделать вывод, что 77% объемов выпускали без официального учета».

По официальным данным (БНС), в 2012–2013 годах в Казахстане разливали порядка 63 млн литров водки, но с 2014-го объемы производства крепкого напитка начали снижаться в среднем на 18% в год и достигли минимального значения в 2019-м (24,2 млн литров).

Вывод рынка из тени идет большими темпами, но осветлить его целиком невозможно, утверждает Калиев. «Постараемся хотя бы до 90% рынка сделать легальным. Нигде в мире 100-процентного легального алкогольного рынка нет. Порядка 10–15% алкоголя даже в развитых европейских странах находится в тени, но мы тоже к этому уровню постараемся выйти. Сейчас мы ведем работу с госорганами по выявлению подпольных цехов. После нового года работа активизируется», – сказал он.



Вывозим горячее

Одним из долгосрочных факторов роста производства остаются экспортные амбиции казахстанских производителей.

«Отечественные коньячные заводы увеличили объем производства и в основном собираются возить в Россию. Но тут возникает проблема: необ-

ходимо наращивать площади виноградных культур, чтобы увеличить производство сырья. А сейчас в основном его завозят из-за рубежа и соседних стран. В виноделии наблюдается похожая ситуация: увеличение спроса и те же проблемы с виноградниками», – уточнил Калиев.

«Мы вывозим водку и ликеро-водочные изделия. Наверное, в дальнейшем будем вывозить напитки на основе дистиллятов – виски, ром и так далее. С Россией мы наладили работу в этом году – недавно пошли первые партии товара. Был резкий локальный скачок экспорта водки и ликеро-водочных изделий в 2021 году за счет того, что открылся завод по производству спирта Grand Royal Bottlers в Кокшетау. У них были и договоры, и полный пакет этих брендов, которые продавались в России. Они просто локализовали производство в Казахстане», – подчеркивает Жуков.

В условиях падающего внутреннего потребления, считает исполнительный директор

QazSpirits, необходима долгосрочная переориентация с национального рынка на экспорт, причем не только в РФ, но и в Европу и Китай.

Цены под градусом инфляции

Участники рынка не исключают, что резкий рост производства алкоголя связан со спросом со стороны дистрибьюторов – они наращивают закупки в ожидании заметного повышения цен на эту продукцию в следующем году. Опрошенные «Курсивом» дистрибьюторы от комментариев отказались.

Производители считают, что в 2023 году алкоголь подорожает, но не более чем на уровень официальной инфляции. По итогам октября 2022-го рост композитного показателя потребительской инфляции составил 18,8% в годовом выражении; по тем же данным, алкогольные напитки подорожали на 20,0%.

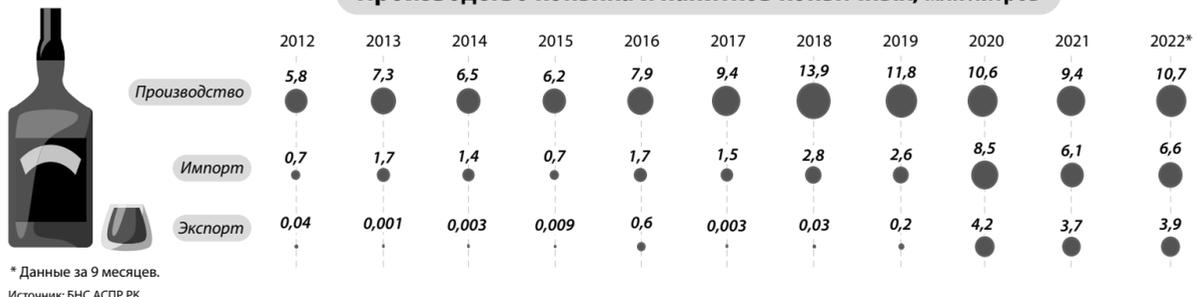
«Цены вряд ли откатятся до прежних величин, будем все равно рассчитывать на более высокие. Но я думаю, что они не поднимутся выше значений официальной инфляции. На массовый сегмент они уже предельные. Есть до сих пор наличие серого рынка. Люди тоже не очень любят покупать поддельную водку из-под полы. Но они просто не могут позволить себе дорогую официальную водку. Сейчас ее себестоимость начинается от 1200 тенге. Все, что продается дешевле, идет уже в убыток официальным производителям для удержания рынка», – оценивает Дмитрий Жуков.

Калиев прогнозирует, что рост цен на алкоголь отечественного производства составит не более 12%, импортного – в пределах 15–17%. «Акцизы на 2023 год не меняются, остаются на том же уровне, как на сегодняшний день. Остаются вопросы подорожания сырья, тары, упаковочного материала, который завозится по импорту. Это все покупается за валюту. По импорту уже другой подход. Там все закупается за границей за валюту. Тем более сейчас усложненная и более дорогая логистика», – отметил глава ассоциации «КазАлкоТабак».

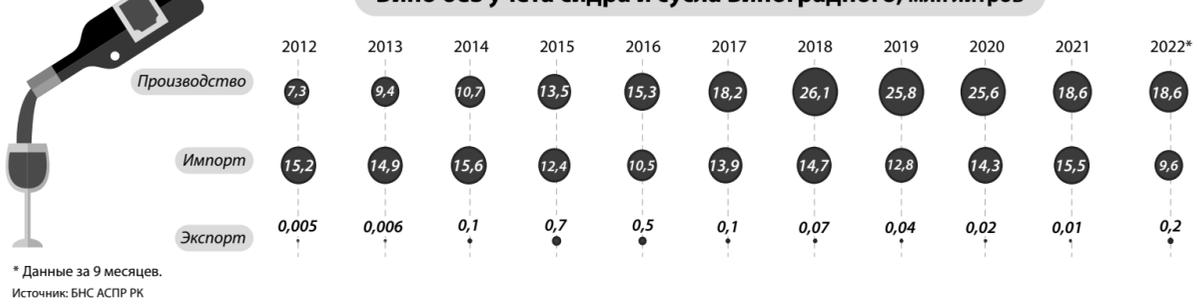
Значительное влияние на рост цен окажет удорожание компонентов для производства, которые завозят из-за рубежа. Прежде всего это стекло, коробка и этикетка – все, что связано с упаковкой. Также растут тарифы на тепловую и электроэнергию, что приводит к удорожанию себестоимости производства спирта. Кроме того, нарушены традиционные маршруты импортеров, за счет чего логистика стала усложненной и более дорогой.

«Подорожание будет сдерживаться насколько возможно, часть удара, как всегда, примет на себя производитель, а потом постепенно попытаются отработать за счет последующего повышения. Когда все это идет волнами и все время приходится принимать удары, то уже начинается «проедание» амортизации. В принципе, это история достаточно известная для нас. Амортизация «проедена» на многих предприятиях», – заключает Жуков.

Производство коньяка и напитков коньячных, млн литров



Вино без учета сидра и сула виноградного, млн литров



Каннаби-ойл

Узбекистан развивает производство конопляного масла вместе с арабскими инвесторами

Ренессанс коноплеводства в РУз поддержали инвесторы из ОАЭ, которые построили целый агрокомплекс в Сырдарьинской области. Накануне там начали выпуск масла из конопли. А в очередь на получение лицензии для культивирования конопли в Узбекистане выстроился бизнес из США, Турции, Индии и других стран.

Павел НОСАЧЕВ

Спасти планету

Возделывание конопли – традиционный и незаслуженно забытый вид сельскохозяйственной деятельности для стран Центральной Азии. Оговоримся сразу, речь идет о технической конопле.

В Советском Союзе коноплеводство было одним из ведущих направлений в АПК. СССР являлся мировым лидером по выращиванию конопли, а растение служило компонентом для производства стройматериалов, тканей, бумаги и других товаров. Но в 1980-х коноплю посчитали опасной, а ее выращивание было запрещено.

Более чем за 30 лет ситуация сильно изменилась. Законодательство смягчилось, каннабис стал полноценной сельхозкультурой этой территории напоминают лишь вырванные из земли плиты построенного в советский период ирригационного канала. Проводя экскурсию по уже зеленым полям агрокластера, засеянным горчицей, главный инженер компании Александр Приишников, за спиной которого красуется новое производство, поясняет, что после сбора конопли землю для рекультивации засевают горчицей, которая потом сбивается дисковыми. Это помогает обогатить плодородный слой почвы.

Сейчас о печальной странице этой территории напоминают лишь вырванные из земли плиты построенного в советский период ирригационного канала. Проводя экскурсию по уже зеленым полям агрокластера, засеянным горчицей, главный инженер компании Александр Приишников, за спиной которого красуется новое производство, поясняет, что после сбора конопли землю для рекультивации засевают горчицей, которая потом сбивается дисковыми. Это помогает обогатить плодородный слой почвы. Система полива конопли работает на солнечных батареях. «Орошение осуществляется на глубине 20 см под землей, и вода по трубкам попадает прямо к корню растения. Расход воды в одном цикле капельного подземного орошения в 4–6 раз меньше, чем при традиционном поливе», – отмечает Приишников.

Первый куст

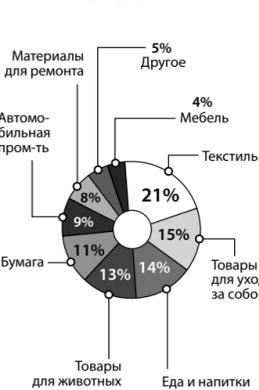
Биотехнологический индустриальный агрокомплекс RS Success Agro является обладателем лицензии №1 на культивирование технической конопли в Узбекистане. Пионер новой эры узбекского коноплеводства начал работать в 2019 году. Инвестором выступила Industrial Innovation Group (IIG) из ОАЭ, которая является собственником предприятия в РУз. Международная компания работает преимущественно в технологическом секторе, в узбекский проект IIG, первый свой агропроект, компания инвестировала 182 млн евро.

Для ускорения реализации проекта узбекский кабинет даже выпустил постановление, выделив землю в долгосрочную аренду для RS Success Agro – сначала 5 тыс. га с постепенным увеличением к 2025 году до 25 тыс. га.

Землю компания получила на границе с Таджикистаном в поселке Хаваст Сырдарьинской области, правда, это истощенные земли, вышедшие из сельхозоборота.



Для чего в мире используется техническая конопля



Франции, так как эта страна является одним из «законодателей моды» в конопляном сообществе и главным селекционером.

Во всем виноват ТГК

Для легального выращивания конопли в Узбекистане разрешен сорта с содержанием тетрагидроканнабинола (ТГК) не более 0,2%. ТГК – главный психотропный компонент, из-за которого растение подвергается жесткому регулированию. По словам Глеба Обьденко, в выращенном на полях агрокомплекса каннабисе содержание ТГК 0,09%.

Однако это не освобождает производителя от соблюдения правовых норм при возделывании каннабиса. Например, любая перевозка конопляного волокна должна сопровождаться полицейской машиной. Проверка сырья и продукции на содержание ТГК осуществляется собственной

лабораторией предприятия, а также внешней государственной лабораторией Республиканского центра судебной экспертизы.

Территория агрокомплекса находится под постоянным видеонаблюдением, а ее периметр оснащен датчиками движения, чтобы какой-нибудь «раст из Хаваста» не проник на поле. Но главным источником назойливого беспокойства сотрудников безопасности агрокомплекса являются птицы, которые при созревании конопли прилетают на поля целыми стаями. Для их разгона также предусмотрены специальные шумовые устройства.

Основные нормы выращивания конопли в Узбекистане прописаны в двух правительственных постановлениях. По словам участников индустрии, некоторые нормы уже потеряли актуальность. «Мы бы хотели поменять эти постановления, поскольку перевозка продукции сегодня слишком зарегулирована и не отвечает современным требованиям», – подчеркнул Обьденко.

Сама деятельность по возделыванию конопли подлежит обязательному лицензированию. Стоимость получения права на производство технической конопли в Узбекистане составляет 3 тыс. базовых расчетных показателей (900 млн сумов – \$80 тыс.).

Без земли нет бумаги

Узбекский климат позволяет собирать два, а то и три урожая каннабиса в год. В этом году кластер получил свой первый крупный урожай семян конопли – 500 кг/га. Сбор осуществляется механизированным способом – для этого есть комбайны со специальной двойной жаткой.

Верхняя собирает верхушки конопли, а нижняя обдирает стебель. В переработку идет все: стебли и ветки пакуются в тюки или загружаются в силосную яму для корма скота, метелки идут на масло, а из жмыха получается такая рыбацкая прикормка, на которую, по словам местных, рыба идет косяками. А у коров, попробовавших конопляный жмых, вроде бы даже увеличиваются надон. В планах агрокомплекса выпуск строительных арбалитных блоков, напольного покрытия и даже косметики.

Большая часть конопляного масла, производимого в агрокомплексе, полностью уходит на экспорт, в основном в Европу. Мощные предприятия позволяют выпускать до 4 тонн продукции в час. Однако главный продукт, который RS Success Agro планирует изначально производить, – целлюлоза для производства бумаги, в том числе банкнотной. Но для запуска этого производства необходимы объемы. «Проблема в том, что любой целлюлозно-древесный комбинат затачивается под определенную культуру и входной материал. Нужно много материала, потому что не может целлюлозный комбинат работать два месяца, а потом простаивать», – рассказывает Глеб Обьденко.

Решать вопрос предприятия намерено увеличением посевных площадей, которые по постановлению кабинета к 2025 году должны быть 25 тыс. га, но пока у агрокомплекса лишь 3,8 тыс. га. Назначенный накануне исполняющий обязанности хокима Сырдарьинской области Акмаль Махмудалиев во время открытия производственной

линии масла пообещал помочь в решении данного вопроса.

Зеленое будущее

Мировая тенденция на активное освоение промышленной конопли показывает стабильную динамику. Согласно исследованию РБК, по итогам 2015 года суммарная площадь посевов конопли в мире составляла порядка 140–150 тыс. га, тогда как в 2019 году показатель увеличился примерно в два раза, до 280–300 тыс. га.

Лидером по производству волокна и продуктов его переработки в 2019 году был Китай (55%). Европа занимает 15%, а Северная Америка – 5%, остальные страны, в том числе Россия, также занимают нишу в 5% мирового рынка каннабиса.

Высокий спрос на коноплю диктует существенная экономика воды при ее возделывании. По данным WWF, для выпуска 1 кг ткани из конопли потребуется 2123 л воды, а 1 кг хлопковой ткани – от 9788 до 9958 л.

Узбекистан, где посевные площади в основном засеяны хлопчатником и зерновыми, в ближайшее время намерен разнообразить выращиваемые сельхозкультуры, в том числе за счет технического каннабиса. Как рассказал «Курсиву» начальник главного управления агротехнологии выращивания сельхозкультур Минсельхоза РУз Зафар Артыков, зарубежные инвесторы проявляют интерес к коноплеводству в Узбекистане. В ближайшее время будет выдана вторая лицензия на возделывание техканнабиса в Навоийской области республике инвесторам из США. Также интерес проявляют индийские и южнокорейские компании.

Объявления

■ ТОО «Merey Real Estate», БИН 000240005939, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Астана, ул. Кенесары, зд. 79/1. Тел. +7 707 326 55 06.

■ Открылось наследственное дело после смерти гражданина БАЖЕНОВА АКЫЛБАЯ КОКЕНОВИЧА, умершего 5 октября 2022 года. Наследников прошу обратиться к нотариусу города Астаны Агдалетовой Сауле Сатыбалдыевне по адресу: г. Астана, мкрн. Жастар, ул. Бараева, д. 16.

■ ТОО «Alem Languages», БИН 200640000875, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Кунаева, 29/1.

■ Открылось наследственное дело после смерти гражданина ЗАВАЦКОГО ОЛЕГА НИКОЛАЕВИЧА, умершего 1 июля 2022 года. Наследников прошу обратиться к нотариусу города Астаны Агдалетовой Сауле Сатыбалдыевне по адресу: г. Астана, мкрн. Жастар, ул. Бараева, д. 16.

■ ТОО «Ақ Биіктік», БИН 070140017218, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Актыобинская область, г. Актобе, пр. Санкибай-батыра, 72. Тел. +7 707 88 303 22.

■ ТОО «JARYQ COMPANY», БИН 220640020249, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарқа, пр. Сарыарқа, д. 31/2, кв. 336.

■ ТОО «RED HELMET» («РЕД ХЭЛМЕТ»), БИН 191140022856, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Есиль, шоссе Коргалжын, д. 25/1, кв. 13.

■ ТОО «МИДЛ-ГРУПП», БИН 220340021791, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Сатпаева, 90/54. Тел. +7 707 363 86 06.

■ ТОО «Султан», БИН 980240008663, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бокейхана, д. 2/1, оф. 1. Тел. +7 701 256 17 11.

■ ТОО «ГРАД-88», БИН 111040017772, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Орлыкол, д. 19. Тел. +7 701 375 38 88.

■ ТОО «RM Stroyn», БИН 211240034196, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул.38, д. 23, кв. 41. Тел. +7 778 276 14 56.

■ ТОО «SAMGA STROI», БИН 211140013191, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. 38, д. 23, кв. 41. Тел. +7 778 276 14 56.

■ ТОО «Smart MB», БИН 210540029782, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. 38, д. 23, кв. 41. Тел. +7 778 276 14 56.

■ ТОО «АрдаТрейдинг2030», БИН 110840014952, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Орлыкол, д. 19. Тел. +7 701 375 38 88.

■ ПП «BIGLAW», БИН 190340006224, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, р-н Сарыарқа, пр. Республики, 33, оф. 1, 7-й этаж.

■ Утерянное пенсионное удостоверение многодетной матери № 7040475 от 14.08.2016 и книжку награды «Күміс алқа» № 346072 от 02.11.2017 г. на имя Рахматуллаевой Г. У. считать недействительными. Тел. +7 705 421 58 51.

■ ТОО «ЕХИМА KZ», БИН 140640020599, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкрн. Аксай-2, д. 49, оф. 1. Тел. 2217607.

■ ТОО «ENGINEERING SERVICE-PRO», БИН 190140021280, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, ул. Сарбаздар, 12А. Тел. +7 701 565 65 44.

■ ТОО «Логистическое партнерство», БИН160440003614, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, мкрн. Бозарык 2, ул. Боржар, д. 346. Тел. +7 701 221 18 53.

■ ТОО «Kaz-Oil Products (Каз Ойл Продактс)» сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, мкрн. Уркер, пер. 206, д. 8. Тел. +7 708 268 15 83. Фактический адрес, зарегистрированный госорганами, ТОО «Kaz-Oil Products», г. Астана, ул. Кунаева, д. 12, кв. 85.

■ ТОО «SHINEMART», БИН 211240020126, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Северо-Казахстанская обл., Тимирязевский р-н, с. Степной, ул. 314 Стрелковая дивизия, д. 22. Тел. +7 776 193 58 38.

НЕДВИЖИМОСТЬ



Фото: Илья Ким

Замки на песке

Как меняются Конаев, Семей и Жезказган

> стр. 1

В генплане президент **Токаев** поручил сделать акцент на экологичности и комфортности для проживания, развитии умного города. Кроме того, разработчикам предстоит решить задачу – где разместить разросшийся в связи с новым статусом административный штат (плюс почти 4 тыс. госслужащих) и как совместить планы развития города и строительства G4 City, мастер-план которого был представлен на общественных обсуждениях осенью текущего года.

Урбанистика

Первым делом на въезде в город со стороны Алматы власти Конаева установили зеркального снежного барса, как символ Алматинской области, и облагородили окружающее пространство. Начали ремонт в сквере перед городским акиматом. Через дорогу от акимата обустроили аллею между центральным парком и парком культуры и отдыха – установили спортивные и детские площадки, организовали зоны отдыха.

В следующем году в городских парках намерены провести реконструкцию, соединить их вело- и беговыми дорожками. В центральном парке построят всесезонный ледовый каток, а на северо-западном углу парка – самый крупный в Азии скейт-парк (проект реализуют совместно с Казахской федерацией скейтбординга). К новому летнему сезону в городе появится еще один, восьмой по счету, пляж, доехать к которому можно будет по пролегающей сейчас улице Муканова.

Строительство

В небольшом Конаеве чуть больше 240 многоквартирных жилых домов, из которых 30 признаны аварийными (ветхими) и подлежат сносу.

До 2021 года интерес к строительству проявляли единичные фирмы. Например, строительная компания «Термомакс» сейчас заканчивает возведение каркасного жилого комплекса по канадской технологии ЛСТК (легкие стальные тонкостенные конструкции с цинковым покрытием).

В 2022 году к решению вопроса с жильем подключилось АО «Samruk-Kazyna Construction» – общество подписало с акиматом инвестиционный меморандум на строительство бюджетного жилья по программе ренова-

ции. Комплексную застройку фонд национального благосостояния начал с возведения трех 12-этажек эконом-класса Sun City (застройщик – консорциум ТОО «KIK Qurylys» и ТОО «JK Sun City»), ввод в эксплуатацию которых запланирован на IV квартал 2023 года. А всего в акимате говорят о строительстве 107 новых жилых домов (13 за средства, остальные – частными компаниями), которые увеличат жилфонд города почти наполовину. В отделе градостроительства и архитектуры отмечают, что интерес к строительству жилья проявили все крупные казахстанские девелоперы, они ждут лишь окончательного согласования генплана.

Разрастаться город будет на север и юг. Локацию вдоль северного побережья водохранилища (не доезжая до развязки на Баканас) в акимате называют наиболее вероятной для размещения административного кластера и академгородка. «Договоренность с КазНУ о строительстве филиала уже есть», – отмечает руководитель ГУ «Отдел ЖКХ города Конаева» **Дархан Карагонысов**. Для госслужащих, преподавателей и студентов здесь же построят жилье и социальную инфраструктуру.

В южной части города (8–10 микрорайоны) под жилую застройку отпущено 57 га – в этой локации государство и частные инвесторы будут возводить дома в пять-девять этажей.

С южной стороны Конаев граничит с землями, выделенными под дистрикт Green City, где, судя по мастер-плану G4, должен вырасти туристический кластер.

Туризм

В развитие туризма в городе в 2023–2024 годах планируют инвестировать 12 млрд тенге. Капшагайское водохранилище получит особый статус, на его северном берегу к почти сотне существующих туристических объектов добавятся новые базы отдыха, отели и аквапарки.

К примеру, в июне 2022-го компания BAAS GROUP заявила о планах строительства курорта Rizoma на берегу рукотворного Капшагайского моря севернее Конаева. Строительная компания совместно с инвесторами планирует построить два десятка премиальных вилл, отель с пятизвездочным сервисом, SPA «мирового класса» и яхт-клуб. «В данный момент проект на стадии запуска. Строительство

еще не началось», – сообщили «Курсиву» в BAAS GROUP.

На юго-западном берегу инициаторы G4 (Caspi Group) ищут инвесторов для строительства курортного комплекса с «развлекательным центром мирового класса», роскошными отелями, торговыми центрами и виллами, а также сеть водных каналов и лагун. Среди главных туристических достопримечательностей курортного дистрикта Green City инициаторами заявлены гоночная трасса F1 (аналог одноименного проекта в Абу-Даби), зона гемблинга (казино) и водные развлечения – тематический парк, аквапарк, океанариум, пристань с яхт-клубом. «Ожида-

ют добраться на учебу или работу в Алматы, а вечером вернуться домой.

В перспективных планах параллельно с развитием G4 власти обсуждают строительство LRT и нового аэропорта.

«Для аэропорта зарезервирована территория 4,7 га в сторону баканасовской трассы», – сообщил и. о. руководителя ГУ «Отдел строительства, архитектуры и градостроительства города Конаева» **Алишер Байдуанов**.

Что касается легкорельсового транспорта, то в отделе градостроительства Конаева о таком проекте даже не слышали: «Насчет LRT – это не в нашем регионе, скорее всего»,



Фото: Илья Ким

ется, что интегрированный курортно-развлекательный центр, до которого можно будет легко добраться посредством нового аэропорта, ЛРТ и региональной железной дороги, привлечет к 2050 году 4,3 млн туристов в G4 City, дополнит туристические возможности Алматы», – фантазируют разработчики концепции. Расчетная стоимость инфраструктуры – \$167 млн. Расчетная чистая приведенная стоимость – \$540 млн. Временной промежуток – 16 лет. Механизм реализации – проект ГЧП.

Транспорт

В ноябре по маршруту Конаев – Алматы возобновил движение ежедневный дизель-поезд с остановки в черте города Конаева (на автовокзале). Теперь за 450 тенге утром жители Конаева

– удивился Байдуанов. По мнению алматинских урбанистов и общественников, это лишь мечты, оторванные от реальности. «Предложенные транспортные решения G4 внутри города и по связи с близлежащими городами (Алматы, Конаев) утопичны, а предложение строительства линии ЛРТ на опорах является примером непрофессионализма разработчиков, которые заимствуют решения из существующих застроенных мегаполисов, не принимая во внимание нахождение G4 в степи и отсутствие предпосылок для применения данного вида транспорта с учетом расположения и стоимости», – написала в комментариях к проекту нового генплана G4 независимый эксперт в области транспортной политики в Алматы **Елена Ерзакович**.

Семей

Раскинувшийся по обоим берегам Иртыша город с более чем 300-летней историей – Семей – пока живет по генплану 2011 года.

По численности населения город в шесть раз крупнее Конаева (310 тыс. человек). Однако за последнее десятилетие семейчан стало больше лишь на 28 тыс., в то время как разработчики генплана рассчитывали, что такое количество жителей будет прибавляться каждые три года и к 2025-му население вырастет до 400 тыс.

Поэтому районов, доступных для жилой застройки, в генплане заложено предостаточно. Однако застройщиков, как и новых многоэтажных

о шести сданных в текущем году или строящихся жилых комплексах.

Глобальных планов по урбанистике в акимате Семей не строят – работы по реконструкции и восстановлению парков, скверов и территорий проводят застройщики в рамках заключенных с акиматом меморандумов, сообщили «Курсиву» в городском отделе архитектуры и градостроительства.

Возможно, «новый урбанистический подход, соответствующий высоким стандартам и идее «зеленого города», о которых говорил президент Токаев на встрече с общественностью Семей, применят в новом генплане города.



Фото: Shutterstock/avbss

жилых проектов, в Семей немного. Гораздо больше в городе строят индивидуального жилья. Так, за 2021 год здесь появилось 11 многоэтажек на 39,8 тыс. кв. м, или 449 квартир (в основном это пяти-девятиэтажные кирпичные дома). А индивидуального жилья за тот же период сдано в два раза больше – 86,5 тыс. кв. м, из которых подавляющую часть (75,3 тыс. кв. м) построили сами жители, без привлечения строительных компаний.

Планы на текущий год у акимата более масштабные – 20 многоэтажных жилых домов на 89,9 тыс. кв. м, или 936 квартир. Но на сайтах korter.kz и homsters.kz «Курсив» нашел информацию только

Конкурс на его разработку городской отдел архитектуры и градостроительства провел в ноябре. Судя по объявлению на сайте goszakur.kz, в конкурсе приняли участие 11 фирм, в том числе и «Урбостиль», заканчивающий разработку генплана Конаева. Но ни информация о победителе, ни технические требования и стоимость работ в объявлении не указаны. В городском отделе архитектуры и градостроительства на запрос «Курсива» сообщили лишь, что «работы в этом направлении (по реализации поручения президента – «Курсив») начаты. На 2023 год запланировано устройство более десяти парков и скверов».

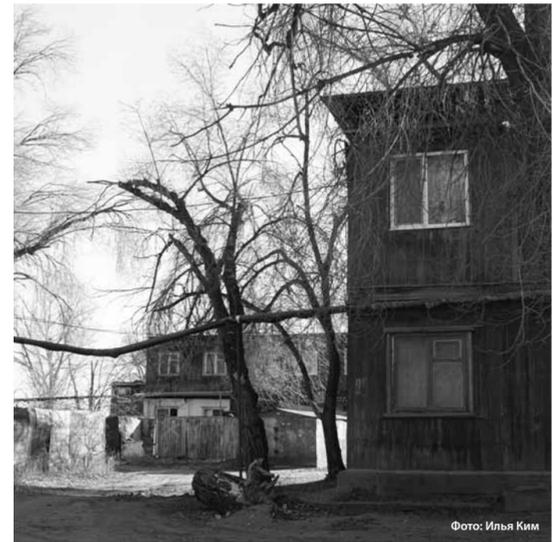


Фото: Илья Ким

Жезказган

Меднорудный центр Казахстана – Жезказган – самый депрессивный из новых областных центров. После потери областного статуса в 1997 году город начал приходить в упадок – дороги и парки перестали поддерживать в нормальном состоянии, многие специалисты покинули этот населенный пункт.

Сейчас в Жезказгане проживает около 90 тыс. человек (в 1,5 раза больше, чем в Конаеве). А из 656 многоквартирных жилых домов каждый четвертый – аварийный либо ветхий.

Несмотря на повышение статуса города, объемы жилого строительства падают. Если в 2021 году, по данным городского акимата, в городе металлургов и шахтеров было введено 18,8 тыс. кв. м жилья, то по итогам 2022-го ожидается сдача лишь 16 тыс. кв. м. Планы на 2023 год еще скромнее – 14,7 тыс. кв. м. «Крупных девелоперов в городе не имеется», – сообщили в городском акимате, добавив: «На ближайшие три-пять лет не разработаны проекты по

развитию инфраструктуры и озеленению города».

В отсутствие планов акимата надеяться жезказганцам остается лишь на градообразующее предприятие «Казахмыс». На него же уповает президент Токаев: «У меня будет просьба к корпорации «Казахмыс» принять самое активное деятельное участие (в развитии инфраструктуры городов Жезказган и Сатпаев – «Курсив»)».

Объем участия корпорации в преобразовании Жезказгана аким Ультауской области **Берик**

Абдыгалиулы и председатель совета директоров ТОО «Kazakhmys Holding» **Эдуард Огай** (№14 в списке Forbes Kazakhstan) зафиксировали в меморандуме, подписанном в начале ноября. В ближайшие несколько лет «Казахмыс» обещал построить в Жезказгане физкультурно-оздоровительный комплекс, музыкально-драматический театр и детский сад, завершить строительство долгостроящегося, а также поучаствовать в благоустройстве набережной местного водохранилища.



Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

Как изменился рынок онлайн-образования после пандемии

Казахстанский рынок EdTech пока относительно свободен – здесь достаточно места и для локальных стартапов, и для международных игроков. «Курсив» изучил, кто работает на этом рынке в республике.

Ади ТУРКАЕВ

Казахстанский рынок онлайн-образования все еще находится в стадии формирования. Чуть больше двух лет назад на b2c-рынке курсы в основном продавали в Instagram и мессенджерах небольшие (зато многочисленные) игроки, чьи возможности ограничивались в основном вебинарами и марафонами. Компании, которые до COVID-19 уже работали в онлайн-образовании, сумели увеличить свою долю, укрепиться на рынке и усилить направления, целевой аудиторией которых были старшекласники и студенты. Оценить объем рынка онлайн-образования в РК можно только очень приблизительно – сами игроки полагают, что это несколько миллиардов долларов. «Рынок только формируется, еще не имеет четких очертаний и критериев того, что является EdTech, а что нет. Очень быстро растут всевозможные сервисы гибридного обучения, где традиционное образование поддерживается технологиями, из-за чего сложно оценить объем рынка. По нашим расчетам, выручка основных участников рынка составляет \$100–150 млн. А весь образовательный рынок Казахстана – более \$6 млрд», – комментирует основатель, генеральный директор компании Bilim Media Group Рауан Кенжеханулы.

Цифровое обучение по-нашему

Сегодня на одной из крупнейших образовательных платформ Bilimland, входящей в Bilim Media Group, 3 млн пользователей. На сайте предлагаются курсы по всем школьным предметам и подготовке к ЕНТ. Наиболее популярны – математика и английский язык для школьников, IT и бизнес-образование – для студентов. Платформа работает в партнерстве с Coursera.

Крупные IT-компании активно набирают студентов на популярные сегодня IT-курсы – например, Kolesa Academy и Kaspi Lab. Они обучают небольшое количество студентов на бесплатной основе с прицелом на пополнение кадрового резерва. Стремясь стать бигтехами, банки – например, Jusan и Halyk – также обучают студентов и лучших берут на работу в IT-отделы. В 2022 году DAR (группа компаний, которая занимается созданием цифровых продуктов) запустила онлайн-университет по IT-специальностям. С 2016 года компания проводила бесплатные стажировки по IT-специальностям, после чего упаковала знания и опыт в видеоконтент и учебные материалы на собственной образовательной платформе, но уже в формате платного обучения.

«Нам интересен рынок EdTech в Казахстане. Мы анализировали ожидания и поняли, что

студентам не хватает практики. Плюс, они хотят влиться в сообщество IT и найти работу. Крупных конкурентов, обучающих IT-специальностям, на рынке пока немного. Но конкуренция есть. Такие университеты, как «Туран» и UIB, продают программы Upgrade-online. Они не прямые наши конкуренты, потому что их воспринимают как академическое образование», – поясняет руководитель DAR U Гулиза Булекбаева.

Конкурентами, отмечает Булекбаева, становятся скорее иностранные образовательные стартапы. «Конечно, мы конкурируем с иностранными платформами. Но, например, у Skillbox курсы длинные и дорогие, цена превышает 1 млн тенге. Цены у отечественных онлайн-курсов ниже. Но сейчас на рынки России и Казахстана вошли два стартапа. Зашли агрессивно и грамотно», – отмечает она.

Онлайн-экспансия

В 2022 году на рынок онлайн-образования Казахстана действительно зашли два стартапа в сфере дошкольного и школьного онлайн-образования: Kodland и Novakid. Последний – это международная онлайн-школа английского для детей 4–12 лет.

В 2021 году компания Novakid привлекла \$35 млн инвестиций от специализирующегося на рынке EdTech фонда Owl Ventures. Как заявили тогда в компании, Novakid планирует выйти на новые рынки в странах Азии и укрепить свои позиции на существующих.

Сейчас обучение в Novakid проходят более 80 тыс. учеников, а общая абонентская база превышает полмиллиона человек. Компания зарегистрирована в США. Кроме высокой доли детского населения в Казахстане (4–12 лет, в 2021 году – 17%), уровня проникновения интернета (в 2022 году есть у 85,9%) и неудовлетворенности обучением в государственных школах, еще одной предпосылкой для запуска Novakid на казахстанском рынке стала низкая конкуренция.

«Рынок EdTech в Казахстане только начинает развитие и отличается низкой конкурентной средой. В основном сегмент представлен небольшими локальными школами и парой крупных компаний, сотрудничающих с Министерством образования. Международных проектов, системного присутствия крупных российских онлайн-школ в стране пока нет. Так что для нового

сильного игрока шансы занять устойчивые позиции на рынке достаточно велики», – уверен сооснователь и операционный директор Novakid Дмитрий Малин.

Данные о количестве клиентов в Казахстане компания не раскрывает из-за обязательств перед акционерами. Из-за дороговизны Novakid пока не планирует перевод иммерсивных (VR и геймификация) уроков английского языка на казахский язык.

EdTech – это вам не видеокурсы

Казахстанские бизнесмены в EdTech считают: пора определиться, что сегодня можно считать EdTech, а в каких курсах наличие технологий спорно. «Надо начать отделять EdTech от ставших уже привычными онлайн-курсов с применением групповых чатов в мессенджерах. В EdTech должны быть технологии, которые решают задачи масштабирования, видеозаписи занятий, эквайринга, воронки продаж, рассрочки и т. д. в одном пакете. Тогда такой бизнес можно назвать EdTech», – полагает директор компании UXstone и онлайн-школы продуктового дизайна Алмас Туякбаев.

До основания своей компании Алмас Туякбаев запускал стартапы и был сооснователем онлайн-школы для разработчиков nFactorial. По его мнению, сегодня в онлайн-образовании сложились два типа компаний. Первые, такие как Coursera, Udey, Skillbox, продают большой каталог с записанными видеокурсами, а общение пользователя с куратором происходит в общем чате. Проблема такого формата обучения – окончивших курс студентов немного, несмотря на высокую цену. Для выручки же нужны большие затраты на маркетинг, что представляет барьер для стартапов. «Вторая бизнес-модель – это групповые курсы по модели Cohort-based learning (одновременное обучение небольшими группами), несколько раз в неделю, где студент хоть и в Zoom, но контактирует с преподавателями. Людей в потоках около 20–30 человек, что не много по сравнению с крупными платформами. Курс дешевле, и процент окончивших такие курсы выше», – сказал Алмас Туякбаев.

Вторая бизнес-модель с применением Cohort-based learning из-за меньших вложений наиболее подходит стартапам, в том числе казахстанским.

В 2020 году у казахстанских EdTech-стартапов появилась возможность войти в мировой рейтинг глобальной платформы с передовыми методами образовательных исследований на основе ИИ – HolonIQ. Ежегодно исследователи отбирают 100 компаний из более 2 тыс. стартапов в регионе, оценивая их по совокупности факторов – привлеченный капитал, команда, рынок, продукт. И уже в 2021 году в рейтинг вошли казахстанские Qwant, Aero, Neupusti.kz, Qlang и Bilimland.

Перспективы EdTech в Казахстане

Рынок онлайн-образования делится на три сегмента: платформы для самостоятельного образования, системы управления обучением и контент-провайдеры. Они соотносятся с тремя целевыми аудиториями: школы (K12), вузы и корпоративное обучение. Самым доходным сегментом считаются K12 и студенты, которые рассчитывают на трудоустройство.

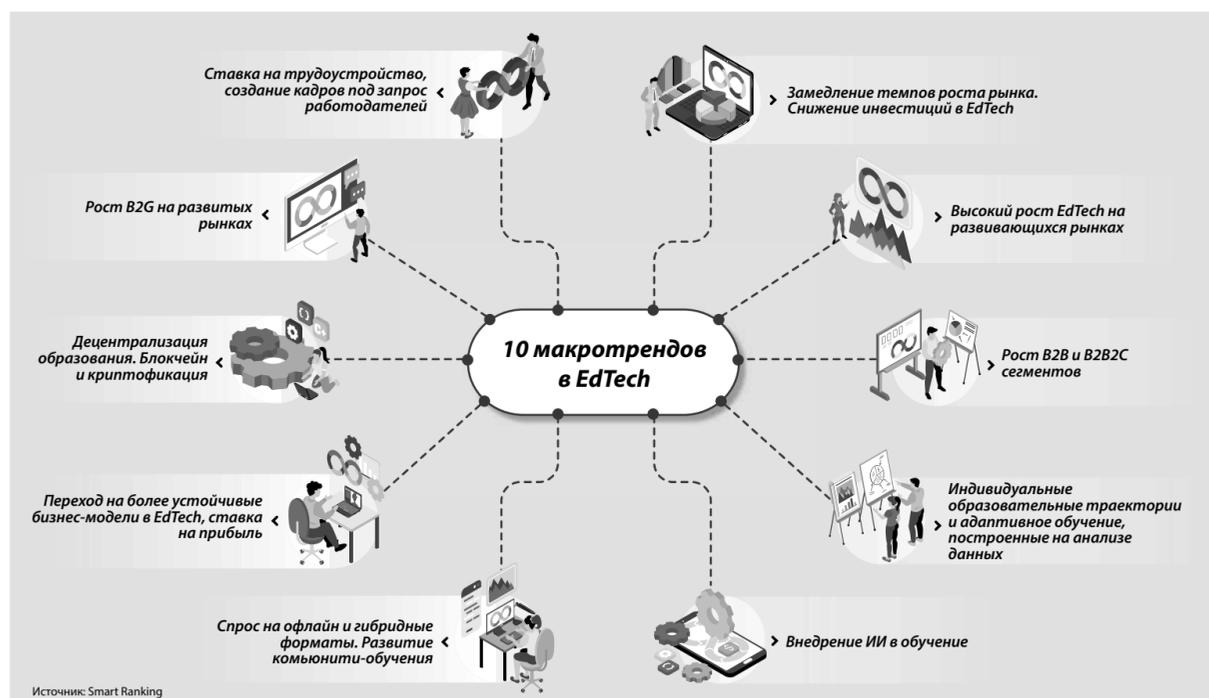
«С точки зрения большой компании мы прошли первый этап освоения рынка, создания большого количества контента и набора большой базы пользователей. Сейчас мы готовы к большим решениям в продвижении индивидуальных траекторий обучения, вовлечении пользователей и их трудоустройстве. У нас учатся более 400 тыс. пользователей, цифровизировано более 20 тыс. единиц контента, строим модели с использованием ИИ. Нам это любопытнее всего», – говорит основатель и CEO Skillbox Дмитрий Крутов.

Рынок EdTech, уверена Гулиза Булекбаева, будет постоянно меняться. На нем найдется место и крупным игрокам, и стартапам, а пользователи будут постоянно переходить из одного места в другое. Крупные компании будут задавать тренды, потому что у них есть финансовые возможности для проведения исследований и сложной разработки продуктов. А стартапы наложат на тренды свое видение и креативность.

При этом не все бизнесмены считают пандемию трамплином для развития EdTech, по мнению некоторых, это скорее форс-мажор.

«Пандемия сыграла злую шутку с растущим рынком EdTech. Вся система образования за один день перешла в онлайн, к такому повороту никто не был готов. Пришлось спешно и массово наращивать мощности, разрабатывать новый контент, укреплять инфраструктуру, расширять команды. Пришлось вкладывать марафонские ресурсы, зная, что дистанция будет спринтерская. Это истощило многие команды. Постепенное, эволюционное развитие рынка было нарушено. К тому же, за период пандемии в пользовательской среде накопилась усталость от онлайн-обучения. Сейчас EdTech-индустрия во всем мире восстанавливается, рефлексирует опыт пандемии», – отмечает Рауан Кенжеханулы.

Он считает, что технологическая среда создает хорошие условия и для стартапов. Большой и сильный вовсе не застрахован от того, чтобы потерять все, а стартап имеет прекрасные возможности, чтобы относительно легко войти и завоевать свое место.



Какую оценку поставили EdTech

На конференции по новым технологиям в образовании EdCrunch, которая прошла в Алматы, компания Smart Ranking представила исследование о трендах глобального рынка образовательных технологий.

Мировой рынок EdTech растет со среднегодовым темпом 17,7%, и ожидается, что в период с 2021 по 2026 год прибавит \$133,05 млрд.

Среди негативных тенденций – снижение инвестиционной активности. Мировой объем венчурных инвестиций в EdTech к концу лета 2022 года сократился в три раза и составил \$5,4 млрд (показатель 2021 года – \$15,8 млрд).

Падение инвестиций авторы исследования связывают со стабилизацией рынка после резкого роста во время пандемии, обрушением рынка Китая, на который в 2020 году приходилось больше 60% мирового рынка инвестиций, и ситуацией на перегретом индийском рынке, где лидер

отчитался о рекордных убытках, а по компаниям прокатилась волна сокращений.

«Сегодня венчур по всем секторам остророжен, не только в EdTech. Хайп 2020–2021 годов, когда в сферу пришли непрофильные инвесторы и цифры росли, заканчивается. Часть фондов ушла, развитые рынки поняли, что в b2c выручка может быть нестабильной. Многие в США и Европе переходят на прогнозируемый корпоративный сектор», – комментирует результаты исследования CEO Maximum Education Михаил Мягков.

На фоне этих факторов Smart Ranking предполагает, что на глобальном рынке на первый план будет выходить крупный EdTech-бизнес, работающий в партнерстве с традиционными форматами обучения.

По итогам первого полугодия 2022 года основными продуктами 20 самых крупных публичных компаний, работающих в EdTech, стали онлайн-обучение (e-learning)

– 58%, образовательный софт – 42%, мобильные приложения и гаджеты – по 6%.

«Из интересных трендов отмечу рост развивающихся рынков, и тот момент, что основным направлением деятельности крупного EdTech-бизнеса, кроме онлайн-обучения, стало производство программного обеспечения b2b и b2g», – прокомментировала основатель Smart Ranking Дарья Рязькова.

Среди 50 крупнейших EdTech-компаний (в этот список попали публичные и непубличные компании с выручкой от \$115 млн в год) с большим отрывом лидирует американский бизнес, который занимает первое место и по количеству компаний, и по суммарной выручке. На второй позиции Китай, к которому по объемам постепенно приближаются страны Латинской Америки – этот регион станет основным развивающимся рынком сегмента после китайского кракдауна и проблем крупнейших индийских EdTech-стартапов.

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

Регулярность полетов

2 раза в неделю

Вместимость

86 пассажирских кресел

Стоимость билета в 1 сторону

от **57 000** тенге

| РАСПИСАНИЕ | |
|---|---|
| Актобе – Баку – Актобе | Астана – Баку – Астана |
| <p>Четверг</p> <ul style="list-style-type: none"> • IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40 • IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30 | <ul style="list-style-type: none"> • IQ 399 / 519 Астана 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40 • IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Астана 18:10 |
| <p>Воскресенье</p> <ul style="list-style-type: none"> • IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00 • IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50 | <ul style="list-style-type: none"> • IQ 385 / 519 Астана 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00 • IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Астана 22:30 (стыковка в Актобе 50 минут) |

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

LIFESTYLE

Состоялась премьера долгожданного дебютного этно-хоррора Айсултана Сеитова «Қаш».

Галия БАЙЖАНОВА



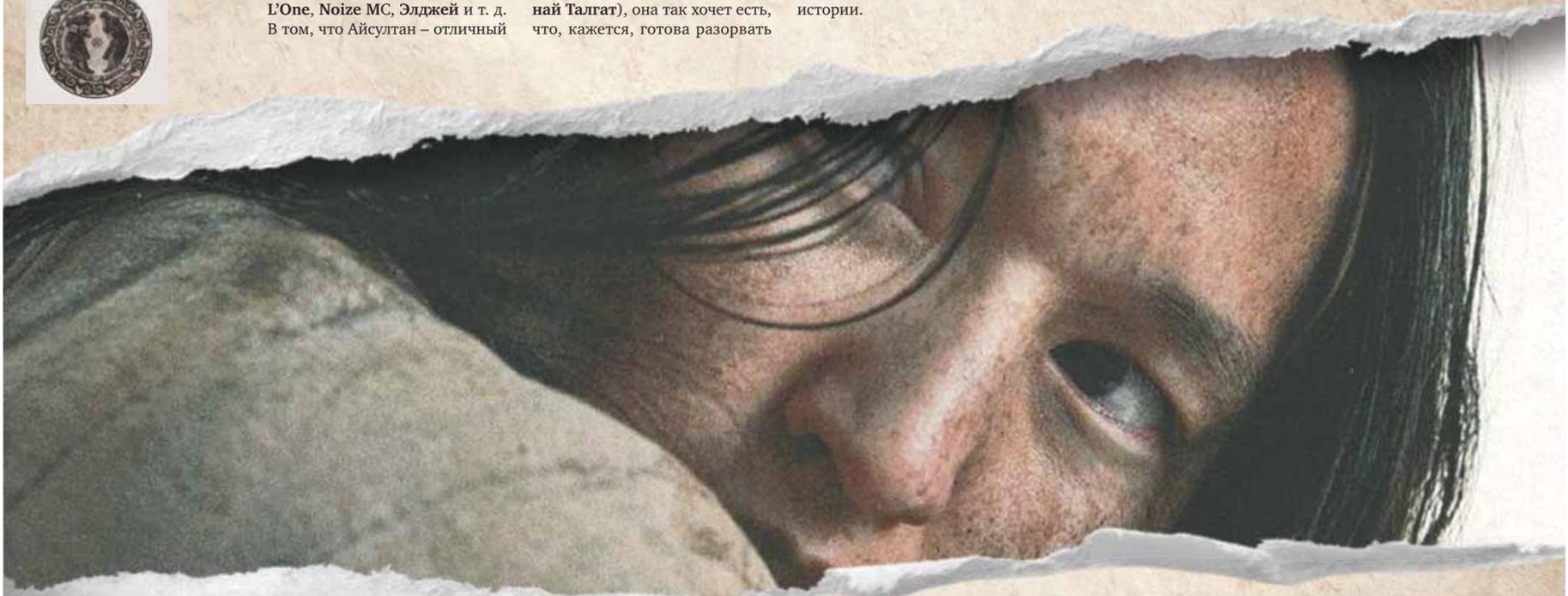
Чтобы дойти до самых больших американских звезд, работать с Канье, A\$AP Rocky, Трэвисом Скоттом, Offset, 21 Savage, J Cole, снимать рекламные ролики для Sprite, Nike, Yves Saint Laurent и давать интервью Дудю, Сеитов выпустил десятки клипов, он сотрудничал с Галымжаном Молданазаром, Скриптонитом, Иваном Дорном, с такими музыкантами, как Jah Khalib, L'One, Noize MC, Элджей и т. д. В том, что Айсултан – отличный

чье-то тело куда-то к обрыву. Когда камера устремляется еще ниже, она показывает зрителю дно братской могилы, и мы видим весь масштаб бедствия – тут десятки, если не сотни, погибших: молодые, старые, женщины, мужчины, старики, дети. Все они погибли от голода. На краю захоронения стоит молодая, истерзанная нуждой и голодом женщина (потрясающая Толганай Талгат), она так хочет есть, что, кажется, готова разорвать

сцены, похожие на то, что он пережил, затем наслаиваются еще десятки пластов, и самым последним этапом освобождения от травм является способность об этом говорить. Так вот, Айсултан Сеитов, можно сказать, проработал нашу национальную, генетическую травму – пока только на визуальном уровне. То, как он показал голодомор в своей ленте, должно войти в учебники истории.

ему самому пришлось убежать, еще и с ребенком? Есть. Если отвлечься от непосредственно сюжета – кошмарного трипа по казахстанским степям в период ашаршылдыка, то «Қаш» можно считать аллегорией на современное казахское общество, в утрированном, понятное дело, варианте. Девушка Айгерим, изнемогающая от голода, – это

выучившей для роли пару фраз на казахском, учит степных детей грамоте. Отрицать плюсы и достоинства советской власти не будем, но в фильме эти сцены смотрятся снятыми с явным учетом интересов будущей российской аудитории. Любопытно, что в роли одного из разбойников снялся комик Нурлан Сабуров, и он так хоро-



Первый нестыдный фильм о голодоморе

Голодомор 30-х годов в Казахстане, в результате которого погибло 70% нашего населения, – это одна из самых больших национальных травм, к которой до сих пор не подобралось отечественные кинематографисты.

Попытки снимать на эту тему были, но неудачные. В 2020 году драму Марины Кунаровой «Улы дала зары» («Плач Великой степи»), исследующую трагические результаты насильственной коллективизации в республике, даже выдвигали от страны на «Оскар» в номинации «Лучший международный фильм», но особых результатов не было, да и дома эту работу мало кто видел и принял.

В этом году за тему взялась другая команда: режиссер Аскар Узабаев и продюсер Баян Максаткызы сняли новое кино в Западной Казахстане с Бериком Айтжановым в главной роли, премьеры пока не было, поэтому картина Сеитова первая в своем роде. «Курсив» расскажет о дебюте во всех подробностях.

Кто такой Айсултан Сеитов и откуда к нему такой кредит доверия?

Сегодня этот вопрос не задает уже никто. Все знают: самый успешный казахстанский клипмейкер, а теперь и кинорежиссер, 25-летний выпускник New York Film Academy Айсултан Сеитов – настоящая молодая звезда, ролевая модель для сверстников, один из тех,

клипмейкер, никто не сомневается, но какой он кинорежиссер? Попробуем разобраться.

О чем рассказывает фильм «Қаш»?

Действие картины «Қаш» (с казахского переводится как «Беги») происходит в Казахстане 30-х годов. Сразу после коллективизации в стране начался чудовищный голод: казахи гибли целыми аулами, юрты опустели, не слышно стало ни будничных разговоров, ни смеха, ни детского плача, ни даже мольбы о помощи. Те, у кого были силы идти, перебрались поближе к городам, те, у кого их не было – тихо умирали, надеясь, что Всевышний будет милостив и смерть окажется не такой мучительной. По сюжету могильщика Исатая (великолепный Еркебулан Дайыров), прячущего от посторонних глаз и голодных взоров своего маленького братишку Алима (обаятельный Султан Нурмуха), начальство решило послать в Сарканд, чтобы он передал письмо – мол, спасите, погибает, выделите нам зерна. Исатай ехать не хочет (везти зерно по голодной степи опасно, да и Алима он доверить никому не может), но делать

на куски любого, кто появится у нее на пути, этакая казахская ведьма – Жезтырнак.

Для повествования режиссер выбирает почти квадратный формат 4:3. Решение ранее не использованное и по-своему интересное, ведь для изображения драм, которые разворачивались в казахской степи, наверное, лучшего приема и не найдешь – тут можно показать весь микрокосмос казахского человека, всю его глубину и высоту: и наш исстрадавшийся шанырак (верхняя часть юрты), и степное небо, молча наблюдающее за всеми трагедиями сверху, и то, что скрывает в своих недрах наша земля. Нет, это не нефть и полезные ископаемые, а останки миллионов жертв, в том числе советского голодомора.

Любопытно, что многими зумерами квадратный формат воспринимается как инстаграмный, но на деле он отсылает к эпохе зарождения кино. Жест амбициозный – явно демонстрирующий, что в отечественное кино пришло новое поколение кинематографистов, которым нет и 30 лет, но и им тоже есть что сказать о самом драматичном периоде в истории казахского народа. Этот жест будто бы заявляет о свежей точке отсчета, мол, смотрите, именно отсюда начнется другая эпоха казахстанского кинематографа – время, когда даже тяжелый, драматичный сюжет будет вызывать большой интерес у самой обычной публики, ведь это кино станет атмосферным, эстетичным и максимально смотрибельным. Таким же, как у Роберта Эггерса – самого модного американского хоррормейкера, автора потрясающих инди-лент: «Ведьма», «Маяк» и других. О нем и о параллелях фильма Айсултана Сеитова с творчеством Эггерса – чуть позже.

Стоит похвалить Айсултана за выбор жанра – фолк-хоррора. Благодаря этому теперь в казахском кино есть причудливое, жутковатое, местами откровенно пугающее, но при этом довольно самобытное, по-своему экзотичное и свежее кинополотно, созданное на местном материале.

Хроники погибающей степи

Психологи говорят, что принятие серьезной психологической травмы происходит крайне медленно, поэтапно. Сначала укладывается один пласт, эмоциональный, затем другой – визуальный (тогда человека больше не триггерят определенные

В картине есть некоторая эстетизация смерти, но именно благодаря такому подходу Айсултана и удалось создать настоящую, потрясающую до глубины души киноживопись – мрачную картину погибающей степи. Мертвые тела в общей яме, которые посыпает белым веществом (похоже, это известь для быстрого разложения и обеззараживания захоронений); детские лица, на которые внезапно пала печать смерти; бредущие по степи живые трупы людей, которые спасаются от голода; останки юрт, с пугающей, зияющей в них пустотой, и наши суровые балбалы – бесстрастные свидетели всего безумия, устроенного в те годы советской властью. То, как интерпретирует режиссер национальные образы: казахский сандык (сундук), наш великий шанырак, богатый казахский стол – все это восхитительно. Роскошный визуал «Қаш» – один из лучших в современном казахстанском кино, и это во многом благодаря грандиозной операторской работе Азамата Дулатова, которого и казахским «Эммануэлем Любецки» называть уже нелегко – у него свой, неповторимый, степной и очень узнаваемый стиль.

Возвращаясь к проговариванию темы голодомора, стоит сказать, что режиссер лишь заявляет о теме, серьезного вербального осмысления трагедии здесь нет. Сценарий написал дебютант Аблай Нурмамбетов, и это заметно – реплики героев односложные, диалоги не без юмора, но в основном функциональные (иногда объясняющие, куда делся тот или иной герой). Никаких больших рассуждений или цитат, которые потом можно будет использовать, в фильме нет. Иногда туда зачем-то включены текстовые пояснения происходящего на экране: «Айгерим говорит проклятья», «Тепе заговаривает воду». В итоге самой впечатляющей вербальной частью «Қаш» становится текст казахской народной колыбельной песни, начинающейся со строчек «Әлди-әлди, ақ бөпем». Мать, пытаясь успокоить малыша, рассказывает ему, как она его развлекет и чем накормит – знакомые с самого детства строчки вдруг пробирают до самой глубины души.

Любое большое кино должно давать десятки интерпретаций. Есть ли в картине Айсултана нечто более серьезное и глубокое, чем история о том, как один казах пытался доехать до большого начальства, но

олицетворение простого народа, до которого не доходят ресурсы. Исатай – зрелое и адекватное население, понимающее, в какой стране живет и что будет дальше делать. Маленький Алим, которого отдадут в школу – это наше будущее поколение. Разбойники с большой дороги, которые не убивают, но грабят – то ли олигархия, то ли другие

шо загримирован, что многие зрители узнали о его участии только из титров.

В интервью Юрию Дудю Сеитов говорил, что не стесняется пользоваться референсами. Поэтому после премьерного просмотра только ленивый не вспомнил об Эггерсе. Параллелей действительно много, в какие-то моменты «Қаш» похож



люди, обладающие властью, а неугомонный шал с интересными, так скажем, вкусовыми пристрастиями, от которого не скрыться, сколько от него ни бегай, напоминает другого нашего знаменитого деда.

Самое бегство, которое станет ключевым движком всей картины, похоже на бегство казахстанцев от реальности, и некому сказать: «хватит уже бегать, давайте принимать страну такой, какая есть, и улучшать ее все вместе на месте». В фильме есть красивый момент, где убегающий герой, наконец, устает. Он спотыкается, некоторое время к нему приходит осознание, кто он, откуда и в чем его миссия.

Интересно другое – почему молодой режиссер выбирает такого пассивного героя, который только и может, что бежать. Жанровое ли это условие, удобная ли форма для исследования страхов или голос поколения?

Ролевая модель

Стоит обратить внимание, какими в картине представлены герои Александра Паля и Варвары Шмыковой. Молодые российские актеры играют людей из категории «белые спасители». Например, герой Паля охраняет Исатая от разбойных нападений и дарит Алим спички, в то время как они пытаются высечь искру из камня, а героиня Шмыковой,

на дикую смесь эггерсовских «Маяка», «Ведьмы» и казахской истории.

Когда Айсултан работает на территории «Ведьмы», все прекрасно: казахская ведьма грандиозна, если в американском кино ее дьявольская, темную натуру порождает пробуждающая сексуальность, то здесь – первобытное чувство голода. Но когда режиссер выходит на территорию «Маяка» и в сюжете появляется безумный старик, фильм начинает слегка, что называется, «подсыпаться». Персонаж Уиллема Дефо в «Маяке» прекрасно прописан, позволяет обнаружить архетипического героя со множеством слоев, которого можно интерпретировать хоть в психоаналитической концепции, хоть в древнегреческой мифологии. С Тепе так не выходит. В «Қаш» даже прозрачно не объяснено, почему Исатай в него не стреляет – или того пули не берут?

Если учесть, что «Қаш» – это дебют, и не слишком заострять внимание на некоторых замечаниях и чересчур прямолинейных месседжах (мол, только как образованием будущее), то фильм Айсултана шикарен. Это заявка на большого казахского режиссера. Но режиссера, как известно, делает вторая картина, посмотрим, что Сеитов снимет в следующий раз.

С 1 декабря «Қаш» в прокате.



кто делает большие международные проекты и работает с небожителями. Самый крутой кейс в его портфолио – это работа с рэпером Канье Уэстом. В 2021 году Айсултан или Айс, как его называют друзья и коллеги, режиссировал две многотысячные презентации альбома Канье под названием Donda, которые прошли на стадионах в Атланте и Чикаго. Альбом за сутки после релиза возглавил музыкальные чарты в 152 странах мира и установил абсолютный рекорд. А ивенты, которые устроил музыкант в качестве промо, стали самыми обсуждаемыми шоу прошлого года.

нечего – соглашается и вместе с русским начальником – Ильей (российский актер Александр Паль) они отправляются в опасный путь. По дороге переживают нападение разбойников, встречают странного старика Тепе (Ондасын Бесикбасов) и вскоре понимают, что бежать, похоже, надо было от него.

Внимание! В тексте могут быть спойлеры.

Фильм начинается с кадров серого, померкшего неба: кругом одно воронье и военные самолеты, степь обескровлена и уничтожена. Камера опускается вниз, и на заднем плане становится видно мужчину, который несет