

# КУРСИВ



**БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:**  
СТАВКИ – НА ФЛЕШКУ

стр. 3

**ФОНДОВЫЙ РЫНОК:**  
ФОРМИРОВАНИЕ СОСТАВА

стр. 4

**ЭКСПЕРТИЗА:**  
СИМПТОМЫ СПАДА

стр. 8

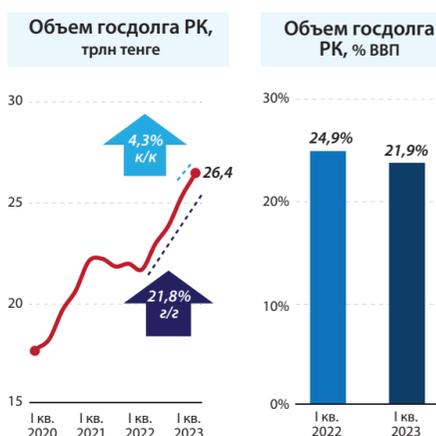
**LIFESTYLE:**  
КАК ОТКРЫЛСЯ КАННСКИЙ  
КИНОФЕСТИВАЛЬ

стр. 12

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

## «Потолки» нам не нужны

Госдолг РК продолжает расти, но пока это неопасно



Источник: МФ РК

Пока в США в очередной раз спорят о повышении «потолка» государственного долга, правительство Казахстана продолжает обновлять рекордные значения: по итогам I квартала госдолг достиг 26,4 трлн тенге, а вместе с гарантированными государством обязательствами – 27,7 трлн. Государственный долг РК обновляет максимумы последние четыре квартала подряд.

Сергей ДОМНИН

### Выше, еще выше

За первые три месяца 2023-го казахстанский госдолг вырос на 4,3% в квартальном выражении и на 21,8% в годовом. Нынешнее значение госдолга является рекордным. Для сравнения: еще пять лет назад все обязательства правительства составляли чуть более 13,5 трлн, то есть были примерно вдвое меньше нынешних. При этом в относительных показателях госдолг за последний год даже несколько сократился – с 24,9% ВВП в I квартале 2022 года до 21,9% ВВП в аналогичный период 2023-го. Это связано с динамичным ростом экономики РК, которая в 2021 году прибавила 4,3%, в 2022-м – еще 3,3%.

> стр. 3



Фото: advantour.com

## «Коррупционеры будут открывать шампанское»

Кыргызстан собирается простить преступные доходы и разрешить декларировать «воздух».

Жылдыз АДЖИЕВА

В Кыргызстане грядет четвертая амнистия капиталов. Парламент уже принял закон «О добровольной легализации и амнистии активов физических лиц». Дело осталось за президентом. Если Садыр Жапаров подпишет документ, то «преступно обогащенные» люди станут чистыми перед законом.

### Благие намерения

Цель закона, как говорят разработчики, – увеличить внутренние и внешние инвестиции в экономику Кыргызской Республики (власти надеются, что незаконно выведенные активы вернут в страну), снизить долю теневой экономики, дать гарантии владельцу активов, что обойдется без уголовных дел, если человек добровольно декларирует свои капиталы, даже незаконно полученные.

> стр. 3

## Не во все лопатки

Почему страховые компании Казахстана медленно развивают InsurTech

Страховщики оцифровали покупку полисов для автовладельцев – и «запарковались» в этой зоне комфорта, считают эксперты. Игроки рынка согласны с утверждением лишь отчасти: они указывают на внешние причины, которые не дают им двигаться дальше.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

### Цифровое закулисье

Устройство в полицейской машине считывает номер проезжающего автомобиля, сверяет его с Единой страховой базой данных (ЕСБД) и вычисляет водителя без страховки. Это дает возможность полицейским сразу же остановить «бесстрашного» и применить к нему меры.

Так «снаружи» выглядит результат оцифровки полиса ОГПО – обязательного страхования гражданско-правовой ответственности автовладельца. Но за этой простотой кроется огромная работа регулятора и всего страхового рынка.

В 2019 году АРПФ обязал рынок выпускать полисы ОГПО в режиме онлайн. Часть рынка восприняла это так: нужно принимать заявки от клиентов через электронные каналы (сайты, мессенджеры, соцсети).

«Но, с точки зрения АРПФ, оформление онлайн – это сверка данных клиента с государственными базами данных. Клиент передает страховщикам свой ИИН, ФИО, номер удостоверения личности и транспортного средства. Мы электронно, по интернету, обращаемся в ЕСБД, чтобы удостоверить личность клиента. ЕСБД обращается в ГБДФЗ – Глобальную базу данных физлиц, где, к примеру, есть эталонное изображение человека – снимок, который делают для документов. Из ЕСБД, за счет его связи с ГБДФЗ, мы получаем подтверждение, что этот человек существует, идентифицируем клиента», – описывает «закулисье» цифрового процесса Азамат Керимбаев, председатель правления Freedom Insurance.

После этого страховщики выпускают электронный (цифровой) полис. Это не бумажный бланк и не pdf-файл.

> стр. 6



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Фото: Shutterstock.com/wolf

## Трудности перехода

Отрасль страхования жизни в текущем году пока генерирует больше прибыли, чем общее страхование, а отношение выплат к премиям в секторе имеет тенденцию к росту. «Курсив» изучил свежую отчетность макрорегулятора, которая в этом году обновляется не на ежемесячной, а на ежеквартальной основе.

Виктор АХРЭМУШКИН

Как следует из статистики Нацбанка, по итогам I квартала 2023 года чистая прибыль страхового сектора РК составила 46 млрд тенге, на 57% превысив результат за аналогичный период прошлого года. Весь этот прирост обеспечили компании по страхованию жизни (КСЖ), совокупная прибыль которых в годовом выражении выросла почти в пять раз (с 5,6 млрд до 26,5 млрд тенге). Компании по общему страхованию (КОС), наоборот, заработали на 17,5% меньше, чем годом ранее (19,5 млрд против 23,6 млрд тенге).

Возможно, динамика показателей страховых компаний содержит определенные искажения, связанные с переходом сектора к новому, более

продвинутому стандарту отчетности МСФО 17 «Договоры страхования» вместо ранее применяемого МСФО 4. Переход на МСФО 17 осуществлен с начала 2023 года, при этом отчетность предыдущих периодов, используемая «Курсивом» для сравнения, была сформирована по старым стандартам. Кроме того, для облегчения перехода к МСФО 17 регулятор предусмотрел параллельную отчетность по старому и новому стандартам на текущий и следующий годы. В этой связи один и тот же показатель на одну и ту же дату может иметь разные значения.

> стр. 5



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## Безопасность, пояс, путь Сотрудничество с Китаем будет строиться на базе общих взглядов и национальных интересов

Важным фактором выстраивания прагматичных отношений с КНР остается близость позиций Астаны и Пекина по ключевым вопросам международной повестки дня. Это позволяет выстраивать экономическую кооперацию ровно с той интенсивностью, которая отвечает интересам правительств и рыночных игроков в обеих странах.

### От границ к трансграничным проектам

Отношения Казахстана с Китаем можно условно разделить на три этапа. Первый – с 1992 по 2008 год, когда были решены ключевые вопросы безопасности. Была проведена делимитация границы, подписаны соглашения об укреплении доверия в военной области и о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы, на базе которых в 2001 году была создана Шанхайская организация сотрудничества. В этот же период был построен нефтепровод Атасу – Алашанькоу, который стал первым альтернативным маршрутом экспорта казахстанской нефти (в восточном, а не западном направлении) и важным вкладом в обеспечение экономической безопасности страны.

Второй этап начался с 2008 года, когда глобальный финансовый кризис фактически отрезал Казахстан от дешевых западных кредитов. Китай стал не только нашим важным торговым партнером, но и основным кредитором. В 2009 году была завершена сделка по продаже компании «Мангистаунагаз» (половину акций получила китайская CNPC), причем важнейшей частью сделки стало предоставление китайского кредита в размере \$10 млрд. Продолжилось развитие нефтепровода в Китай,



был построен газопровод Сарыагаш – Шымкент – Хоргос, по которому шел туркменский газ. На этом этапе Китай уверенно занял позицию главного (наряду с Россией) торгового партнера всех пяти государств Центральной Азии. Экономические стратегии всех государств региона стали строиться с учетом китайского фактора.

Третий этап начался в 2013 году, когда председатель КНР Си Цзиньпин, находясь с визитом в Астане, презентовал проект «Экономический пояс Шелкового пути», а в ходе визита в Индонезию – «Морской Шелковый путь XXI века». Позднее они были объединены в проект «Один пояс, один путь», а затем переименованы в «Инициативу пояса и пути». Через несколько лет вокруг идей, лежащих в основе этой инициативы, была сформулирована геополитическая концепция «сообщества единой судьбы человечества», предполагающая постепенное объединение различных государств на основе общих норм и правил.

Миру была представлена не просто схема торговых путей, связывающих Китай со всеми странами мира, но и система принципов, норм и правил, на основе которых Пекин предлагал выстраивать глобальную систему торговли и инвестиций. Они не были оформлены в виде специального документа, но на их основе строились взаимоотношения Пекина с другими странами. Важнейшими из них стали государственная поддержка китайских инвесторов и отказ от увязки экономической помощи с политическими условиями.

В сентябре этого года «Инициатива пояса и пути» исполнится десять лет. Официальные итоги будут подведены на юбилейном форуме, посвященном реализации этой инициативы (вероятно, наш президент будет в числе участников). Но уже в октябре прошлого года в своем докладе на XX съезде КПК Си Цзиньпин отметил, что эта инициатива стала международным общественным благом и площадкой для международного сотрудни-

чества. Китай стал главным торговым партнером более чем 140 стран, занял первое место в мире по совокупному объему товарооборота. Для Казахстана и других стран Центральной Азии это стало началом развития Международного транспортного коридора Восток – Запад и системы железнодорожных перевозок между Китаем и Европой. Транспортно-логистический потенциал региона стал востребованным.

Одновременно возросло и значение нашего региона для Китая. 7 марта этого года на полях первой сессии ВСНП 14-го созыва министр иностранных дел Цинь Ган провел пресс-конференцию, на которой в числе самых важных событий 2023 года назвал проведение первого саммита Центральная Азия – Китай. Накануне визита в Китай (саммит пройдет в Сиане) Касым-Жомарт Токаев дал интервью китайской телекомпании CCTV. Наш президент дал положительную оценку «Инициативе пояса и пути», концепции единой судьбы человечества и недавней инициативы Си Цзиньпина о глобальной безопасности. Он также дал предельно четкий ответ на вопрос о Тайване: это часть Китая. В то же время из его ответов можно понять, что свою внешнюю политику Казахстан строит на базе национальных интересов.

### Время регионов

Если попытаться дать оценку современному состоянию и перспективам развития казахстанско-китайских отношений, то важно отметить, что наши страны имеют общую или схожую позицию по всем ключевым

международным вопросам. Это помогает выстраивать экономическую кооперацию с опорой на национальные интересы Казахстана и Китая, не политизируя и не идеологизируя экономические проекты.

В нефтегазовой сфере наше сотрудничество будет выстраиваться в рамках договоренностей «КазМунайГаза» и CNPC о расширении нефтепровода Казахстан – Китай, строительстве газоперерабатывающего завода на Кашагане мощностью 4 млрд кубометров в год, проведении геологоразведочных работ, наращивании перерабатывающих мощностей Шымкентского НПЗ до 12 млн тонн в год. В сфере ядерной энергетики «Казатомпром» будет развивать сотрудничество с China General Nuclear Power Corporation (CGNPC).

Есть договоренность о развитии Транскаспийского международного транспортного маршрута. В прошлогоднем докладе Си Цзиньпина на партийном съезде сказано о необходимости ускорить строительство нового коридора смешанных перевозок суша-море в западном регионе страны. Хочется надеяться, что вскоре последуют и инвестиционные проекты с участием китайских компаний.

Важным трендом двустороннего сотрудничества стало развитие приграничных связей. 28 марта в Алматы состоялся Второй Дружественный диалог приграничного сотрудничества Казахстана и Синьцзян-Уйгурского автономного района КНР. С нашей стороны участвовали члены правительства, деловых кругов, а также акимы Алматы, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Абайской и Жетысуйской областей. Подписано 16 двусторонних документов, заключены контракты на \$565 млн.

В 2022 году товарооборот Казахстана с Китаем составил \$24,1 млрд, что на 34,1% больше, чем годом ранее. На долю Синьцзяна,



Николай КУЗЬМИН,  
политолог

как отмечалось на форуме, приходится более 40% от этого объема. Казахстан в свою очередь в прошлом году стал крупнейшим торговым партнером СУАР.

Когда на системный, институционально оформленный уровень выходит сотрудничество между регионами, это означает большую гибкость, оперативность при подготовке и принятии решений, большее внимание к интересам и запросам местных сообществ. Аналогичный ежегодный форум с Россией, который проводится уже много лет, показал логичность перехода от приграничного формата к межрегиональному, когда в сотрудничестве включаются практически все области с той и с другой стороны. Вероятно, такая трансформация вскоре произойдет и с этим диалогом. Например, порт Актау и Мангистауская область фактически тоже включены в транспортно-логистическое сотрудничество с Китаем. Нефтепровод в Китай тоже проходит через несколько казахстанских областей.

Словом, институты двустороннего сотрудничества создаются не для оформления визитов, за ними стоят реальные интересы с обеих сторон. А дополнительным бонусом от развития кооперации на региональном уровне станет появление экономического стимула к большей самостоятельности регионов, к переходу от борьбы за бюджетный пирог к борьбе за иностранных инвесторов.

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции.

## Как КЕГОС поддерживает отечественный бизнес

Важное направление в стратегии страны на пути диверсификации экономики – это поддержка отечественного производства и увеличение доли местного содержания в закупках. Развивая его, портфельные компании АО «Самрук-Қазына» более 10 лет считают приоритетной задачей системно повышать казахстанское содержание вкупаемых товарах и услугах.

### Канат БАПИЕВ

В 2022 году Касым-Жомарт Токаев поручил обеспечить рост доли отечественных товаропроизводителей в экономике с 78 до 85%. АО «Самрук-Қазына», как национальный инвестиционный холдинг, ключевой целью которого является повышение благосостояния населения Казахстана, ведет масштабную работу для исполнения этого поручения.

Так, в холдинге и его дочерних предприятиях применяются эффективные механизмы поддержки казахстанских поставщиков и товаропроизводителей.

Основной акцент в развитии местного содержания делается на сотрудничество с надежными отечественными производителями, стимулирование найма казахстанских кадров в подрядных организациях, а также повышение потенциала казахстанского бизнеса для обеспечения долгосрочного сотрудничества.

Кроме того, на постоянной основе ведется мониторинг закупок, осуществляемых среди отечественных производителей. Благодаря этому в значительной степени изменены закупочные процедуры: сокращены сроки проведения выбора поставщиков, оплаты по товарам, услугам и работам. Товаропроизводители освобождены от внесения обеспечения тендерных заявок и обеспечения исполнения договоров, в том числе организации инвалидов, производящие закупаемый товар, освобождены от взносов, гарантирующих исполнение обязательств.

Холдинг и его дочерние компании оказывают рынку методологическую помощь, направленную на повышение квалификации и профессионального развития казахстанских кадров. Новые знания и навыки способствуют повышению качества производимой продукции и технологий, что приводит к



Шунтирующий реактор 500 кВ общей мощностью 180 МВАр производства ТОО «Азия Трафо» (входит в состав АО «Alageum Electric»)

увеличению мощностей и росту местных рынков.

АО «КЕГОС» относится к числу тех портфельных компаний АО «Самрук-Қазына», которые на системной основе сотрудничают с казахстанскими товаропроизводителями. Доля местного содержания в общем объеме закупок компании по итогам 2022 года (с учетом дочерних и

зависимых организаций) составила 53 млрд тенге.

Для реализации программ по импортозамещению, содействию модернизации производства и созданию новых закупок осуществляются офтейк-договоры с товаропроизводителями. В результате такой поддержки в стране появляются новые производители. Так, в 2022 году КЕГОС

заключил офтейк-договоры с товаропроизводителями на общую сумму 6,957 млрд тенге, это в три раза больше в сравнении с 2021 годом.

Постоянными партнерами компании являются крупные отечественные производители товаров: АО «КАМАЗ-инжиниринг», Павлодарский завод «Темирмаш», ТОО «Казахский арматурно-изоляционный завод», ТОО «ТК Метакон» (металлоконструкции), ТОО «Темирбетон», ТОО «BAYAZIT Life», ТОО «Казлепром-Алматы». У отечественных товаропроизводителей закупаются реакторы, трансформаторы, специальная техника, металлоконструкции, железобетонные изделия, опоры, изоляторы, моторные масла, аккумуляторные батареи, кабельная продукция, средства пожаротушения, лакокрасочные материалы и многое другое.

КЕГОС является крупнейшим заказчиком силовых трансформаторов, автотрансформаторов и реакторов у отечественной компании ТОО «Asia Trafo». На заводе компании по заказу КЕГОС впервые в истории Казахстана и Центральной Азии были изготовлены три однофазных автотрансформатора

общей мощностью 501 МВА. Эти трансформаторы успешно эксплуатируются на объектах компании. Сотрудничество дало возможность Asia Trafo увеличить производственные мощности, а также способствовало не только сохранению, но и увеличению количества рабочих мест на заводе – их 365.

Еще одним примером поддержки отечественного производителя, составляющего достойную конкуренцию импортным поставщикам, является проект АО «КЕГОС» по модернизации диспетчерского аппаратно-программного комплекса SCADA. В рамках проекта планируется замена существующей технологической системы на новую – программную платформу FACEPLATE, разработанную отечественными специалистами.

Ставка КЕГОС на долгосрочное сотрудничество с казахстанскими производителями товаров и услуг создает условия для роста потенциала казахстанских предпринимателей, производственного потенциала государства, а также придает импульс развитию рынков сбыта, модернизации структуры производства страны и в целом росту инвестиционной привлекательности страны.

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.media

Главный редактор:  
Сергей ДОМИНИН  
s.dominin@kursiv.media

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

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

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

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

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

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

Корректор:  
Светлана ГЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:  
Илья КИМ

Верстка:  
Елена ТАРАСЕНКО  
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:  
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

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

Административный директор:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 186 99 99  
g.renat@kursiv.media

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

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

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 РПСК «Джуль»  
РК, г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17  
Тираж 8 000 экз.

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

# «Коррупционеры будут открывать шампанское»

> стр. 1

Однако прощать не будут тех, кто находится в уголовном розыске и в санкционных списках; тех, кто получил деньги за торговлю людьми, оружием, наркотиками, а также в результате террористической и экстремистской деятельности. Есть еще ряд объектов, которые не подлежат декларированию.

Пока закон не подписан президентом Кыргызстана **Садыром Жапаровым**. Предполагается, что в случае его подписания действие закона будет распространяться на активы, которые декларанты получили до 1 января 2022 года.

Если человек легализует имущество и активы на сумму, не превышающую 100 млн сомов (515 млн тенге), то его освободят от уплаты государственной пошлины. В варианте легализации больше 100 млн сомов гражданам потребуются уплатить пошлину в 1 млн сомов (5,1 млн тенге).

При этом стоимость активов человек определит сам, а проверять его никто не будет. Это значит, что все желающие могут задекларировать доходы на ту сумму, которой не располагают, – фактически задекларировать «воздух». В будущем это позволит им избежать подоходного налога и вопросов о происхождении капитала.

Государство также гарантирует, что возбуждать уголовные дела по незаконному обогащению не будет. Раньше эти гарантии не прописывали, поэтому предыдущие амнистии не сработали – ими мало кто воспользовался.

В Министерстве экономики Кыргызстана сообщили, что добровольная легализация и амнистия активов физических лиц является частью подготовительного этапа перед переходом к всеобщему декларированию, которое предусмотрено в новом Налоговом кодексе.

«Потребность в разработке данного закона обусловлена в том числе тем, что большая часть физических лиц до сих пор не исполняют свои налоговые обязательства. В такой ситуации переход к всеобщему декларированию с одновременным отслеживанием

соответствия доходов к расходам и сопоставлением изменений имущественного положения станет свидетельством достижения страной общей налоговой зрелости», – отметили в министерстве.

## Обнуление

«В отношении этого закона есть определенные проблемы, так как он наводит на мысль, что доходы, полученные преступным путем, рано или поздно будут легализованы», – считает экономист **Искандер Шаршеналиев**. Он добавил, что выводить активы из тени нужно, но делать это необходимо взвешенно. «Данный закон полностью обнуляет преступления, совершенные до добровольного декларирования. Тех, кто получил свои активы нелегально, нельзя будет привлечь к ответственности. Я понимаю цель закона: чтобы включить сверхдоходы, которые осели у людей, совершивших преступления, в свободный оборот национальной экономики. Однако, как показывает практика, неподсудность ломает систему общественных отношений. Необходимо, чтобы люди всегда понимали: если ты нарушаешь закон, то будешь наказан», – заключил эксперт.

У депутата парламента – **Жогорку Кенеша – Дастана Бекешева** сначала закон вызывал сомнения, однако сейчас его принятие он считает целесообразным. «Изначально он, возможно даже сказать, был возмущен. Сейчас же есть нормы, которые не освобождают от наказания за ряд преступлений», – объяснил он.

Однако депутат сожалеет, что коррупционеры тоже подпадают под амнистию. Ранее он говорил, что если закон примут в таком виде, то коррупционеры будут пить шампанское, потому что станут «порядочными, честными гражданами». «Жаль, что все-таки у закона остаются такие слабые стороны, как возможность декларирования «воздуха». Например, в свое время в Казахстане приняли другую компанию декларирования, когда декларанту нужно было обязательно показать деньги на банковском счете, прежде чем их задекларировать», – отметил депутат.

# Ставки – на флешку

## Букмекерам придется отчитаться по каждой ставке

На площадке «Открытые НПА» заканчивается обсуждение правил, по которым букмекерские конторы будут передавать информацию Комитету госдоходов (КГД). Во время «пилота» интеграция аппаратно-программного комплекса букмекерской конторы с информационными системами КГД ограничится переносом данных «на съемное устройство хранения информации».

**Полина ВИКТОРОВА**

Сведения, которые букмекерам предлагают передать в КГД, – название и БИН букмекерской конторы и (или) тотализатора; индивидуальный номер аккаунта участника пари; даты и суммы ставок в разрезе каждой отдельной ставки участника пари; даты и суммы выплат (зачислений) выигрыша по каждой отдельной ставке участнику пари. Комитет госдоходов хочет знать все о фактических доходах и произведенных затратах букмекеров и почти все о тех, кто делает ставки.

Заявленная цель пилотного проекта – «совершенствование налогового администрирования, а также выработка эффективного взаимодействия между государством и субъектами предпринимательства по вопросам обмена информацией».

## Выгружаем в таблички

Предложенная схема взаимодействия по передаче информации от букмекеров к КГД выглядит так. Букмекерская контора выделяет сотруднику органов государственных доходов рабочее место и предоставляет ему уникальный логин и пароль с правами администратора «для формирования и выгрузки сведений». В рабочее время упомянутый сотрудник приходит в компанию – участнику пилотного проекта, в онлайн-режиме формирует необходимые сведения из действующей базы данных аппаратно-программного комплекса (АПК) и выгружает их в формате excel-таблицы «с возможностью сохранения на съемном устройстве хранения информации».

Это съемное устройство обязуют предоставлять букмекерам для проверки не менее чем за 24 часа до визита сотрудника КГД.



Фото: Илья Ким

Также в правилах оговаривается, что на время пилотного проекта «букмекерская контора и тотализатор дают согласие на разглашение банковской тайны в соответствии с Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» за период в пределах срока проведения пилотного проекта».

Судя по количеству комментариев, оставленных посетителями площадки «Открытые НПА», проект довольно сырой. «Необходимо пересмотреть технические условия выгрузки отчетов, так как технически не все АПК могут выгружать данные в едином формате, так как каждый АПК индивидуален», – отмечает один из комментаторов. Еще одно замечание касается «прав администратора», которые предлагается предоставить сотруднику КГД: «Неквалифицированный доступ к АПК с указанными правами может дестабилизировать его работу, что повлечет значительные финансовые издержки. Такими правами обладает ограниченное количество лиц». Одна из предложенных альтернатив – ограничить права «до необходимого функционала с точки зрения целей пилотного проекта».

Другие участники обсуждения рекомендуют изменить главу о досрочном прекращении действия «пилота». В существующей версии выйти из проекта компания-участник может только «с даты начала процедуры реорганизации или банкротства, ликвидации, реорганизации путем слияния, присоединения,

разделения и выделения его юридического лица». Комментаторы напоминают, что участие субъектов частного предпринимательства в пилотном проекте в сфере регулирования предпринимательской деятельности является исключительно добровольным, и предлагают формулировку «участники пилота вправе выйти из пилота в любое время заранее уведомив КГД за 5 рабочих дней» (орфография и пунктуация автором сохранены).

Еще из предложений – увеличить срок для проверки съемного устройства до 72 часов, а срок пилотного проекта продлить до 30 июня 2024 года.

Несколько представителей букмекерского бизнеса отметили, что они против перечня сведений, которые предлагается передавать КГД. «Согласно нашим внутренним правилам, передаваемая в рамках пилотного проекта информация относится к категории коммерческой тайны, поэтому мы против указанного в правилах перечня передаваемой информации в КГД, а также полагаем, что данная информация является коммерческой тайной и в других букмекерских конторах и тотализаторах». «По внутренним правилам букмекерских контор сведения о ставках на конкретные события являются информацией, составляющей коммерческую тайну» – это цитаты от разных комментаторов.

## Не такое регулирование

Руководитель Ассоциации по защите прав граждан в сфере

игорного бизнеса РК **Бадри Шанидзе** предложенный формат передачи данных называет «устаревшим». У КГД, полагает он, есть возможности для полноценной интеграции своих систем с АПК букмекеров. «У нас по законодательству сервер АПК должен находиться по юридическому адресу букмекерской конторы – это город Кунаев. И, по моему мнению, привязка системы, которая будет осуществлять сбор информации, должна быть сделана именно к серверу напрямую – причем сделана грамотно с технической части, информационной, с точки зрения кибербезопасности и т.д.», – говорит он.

На то, что интеграция АПК букмекерской конторы с информационными системами КГД в приложении к приказу не прописана, обращают внимание и участники обсуждения документа на площадке «Открытые НПА». «В наименовании указано о правилах и сроках реализации проекта по интеграции АПК с ИС, при этом в самом тексте правила и сроки указанной интеграции не прописаны, следовательно, наименование правил не отражает предмет регулирования», – пишет один из комментаторов.

В обсуждаемом документе также отдельно указывается, что букмекерская контора и тотализатор, участвующие в пилотном проекте, не подлежат интеграции с центром учета ставок (ЦУС). На этот момент комментаторы тоже обратили внимание, отметив, что «не допускается установление в подзаконном нормативном правовом акте нормы, выходящей за пределы норм, установленных законами. Центр учета ставок предусмотрен Законом РК «Об игорном бизнесе».

Напомним, что букмекерские конторы и тотализаторы еще в апреле должны были подключить свои аппаратно-программные комплексы к ЦУС – как раз для передачи данных в налоговые органы и уполномоченный орган по финансовому мониторингу. На рынке уже обсуждают вариант, при котором ЦУС из закона об игорном бизнесе уберут, и заменят его как раз интеграция АПК букмекеров с информационными системами КГД.

Несколько букмекерских контор, к которым «Курсив» обратился с вопросом – «приглашали ли вас участвовать в пилотном проекте?» – предпочли отказаться от комментариев.

# «Потолки» нам не нужны

## Госдолг РК продолжает расти, но пока это неопасно

> стр. 1

Если рассматривать динамику госдолга в ретроспективе последних трех лет, отчетливо выделяются три периода. Первый – кризисный период 2020 года, когда государство было вынуждено наращивать обязательства для борьбы с «коронакризисом». Второй – весь 2021 год и I квартал 2022-го, когда рост госдолга стабилизировался, а правительство в условиях неопределенности и возросшего дефицита бюджета начало работать над оптимизацией расходов и долга. Третий период – начиная с II квартала 2022 года, когда на фоне восстановления докризисных темпов экономического роста и ускорения инфляции кабмин вновь начал наращивать долг.

Львиная доля госдолга приходится на правительство РК – 86%, годом ранее Минфин сообщал о более высокой доле правительства – 88,4%. При этом вес Нацбанка РК в общей структуре за последний год вырос с 6,6 до 10%, а местных исполнительных органов – сократился с 5,7 до 4%.

Небольшая ребалансировка госдолга связана с относительно более высокой активностью монетарного регулятора (+83,7% г/г), использующего свои долговые инструменты для «откачки» свободной ликвидности из экономики. Весь этот долг внутренний и номинирован в тенге.

Долг местных исполнительных органов вырос на 1,1% на фоне постепенного сворачивания модели финансирования ряда инвестпрограмм через облигации МИО с льготными ставками.

Если сфокусироваться на правительственном долге, который расширился до 22,7 трлн (+3,2% к/к и +18,5% г/г), то главной тенденцией здесь стало расширение внутреннего долга на фоне сокращения внешнего. За год внутренний долг вырос почти на треть благодаря выводу на рынок ГЦБ, индексированных по ставке

TONIA (ставка предоставления ликвидности НБ РК; срочность этих бумаг не может быть ниже одного года), а также увеличения объема выпущенных краткосрочных (рост в семь раз) и среднесрочных (в 2,6 раза) ГЦБ.

Активность правительства с короткими ГЦБ хорошо объяснима: в условиях высокой инфляции и растущих ставок НБ РК правительству стало выгоднее занимать короткие и средние дорогие деньги, чем дорогие и длинные.

Внешние обязательства сократились на 2% г/г: правительство

погашало обязательства перед международными институтами развития и по еврооблигациям.

В итоге произошел мощный структурный рост компоненты среднесрочного долга – с 4% в I квартале 2022 года до 13% в I квартале 2023-го. Вес краткосрочных бондов увеличился с близкого к нулю значения до 2%. Долгосрочный долг по-прежнему доминирует в общей структуре – 85%.

В разрезе видов ставок существенных изменений за год не произошло: 80% долга размеще-

но по фиксированным ставкам (годом ранее – 79%), 16% – по плавающим (15%), оставшиеся 4% – по индексированным на значение инфляции (6%).

## Еще не страшно

Несмотря на существенный рост государственного долга в течение последнего года, нынешние рекордные значения показателя пока нельзя рассматривать как сигнал о каких-либо серьезных проблемах казахстанских государственных финансов.

Во-первых, комфортными остаются все структурные показатели долга. Доля краткосрочных обязательств низка и стабильна. Внешний долг сокращается в абсолютных и относительных показателях как в квартальном, так и в годовом

выражении. Привлечение нового долга по более высоким индексированным ставкам пока не привело к значительному увеличению веса обязательств с нефиксированной ставкой в общей структуре.

Второй позитивный фактор – благоприятный обменный курс, что не вызывает стрессового увеличения размера гособязательства в инвалютном выражении. В квартальном выражении госдолг в долларах вырос на 7,7%, в годовом – на 24,5% и на конец I квартала этого года составляет \$59 млрд, вместе с гарантированным государством долгом – \$61,9 млрд. При этом собственно инвалютные обязательства правительства за год выросли на 0,2%, а в квартальном выражении сократились на 0,4% (до \$16,9 млрд); гарантированный внешний госдолг увеличился на 2,1% к/к и 7,1% г/г (до \$2,4 млрд).

Еще один положительный момент – рост экономики, позволяющий надеяться на большие поступления в бюджет, что позволит обслуживать долг правительства в более комфортном режиме. По итогам первых трех месяцев экономика выросла на 4,9%, по итогам января – апреля этот темп был сохранен (в Минэке сообщили о росте в 5%). Поступления по основным налогам продолжают динамично расти, да и расходная часть хорошо сбалансирована. Если сравнивать результаты I квартала 2023-го с аналогичным периодом 2022 года, отношение стоимости обслуживания долга к расходам бюджета выросло незначительно – с 10,3 до 11,1%, к доходам – с 10,4 до 12,7%.

## ПОКАЗАТЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2023 ГОДА



# ФОНДОВЫЙ РЫНОК

## Как менялась структура ПИФов Казахстана

Создан × Ликвидирован → Переименован

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
centras securities			ИПИФ «Сентрас-Глобальные рынки» ИПИФ «Фонд еврооблигаций» ОПИФ «Казначейство»			
	ИПИФ «Асыл-Эксперт» ИПИФ «ОРКЕН»	→ ИПИФ Fixed Income → ИПИФ GoodWill				
	× ИПИФ «Фридом Финанс»					
FREEDOM BROKER						
	× ИПИФ Global Markets					
ОРДА Капитал						
	× ИПИФ ADAL INVEST					
TENGGRI CAPITAL			ИПИФ TC Global Corporate Credit Fund ИПИФ TC Global Equity Fund ИПИФ TC Global Money Market Fund ИПИФ TC Global Sovereign Bond Fund			
			ИПИФ TC Kazakhstan Money Market Fund			
bcc invest			ИПИФ «ЦентрКредит – Валютный» ИПИФ «ЦентрКредит – Разумный баланс»			
			× ИПИФ BCC Elite			
HALYK FINANCE			ИПИФ «Halyk-Валютный» ИПИФ «Halyk - Перспективные инвестиции» ИПИФ «Halyk - Сбалансированный» ИПИФ «Halyk - Ликвидный»			ИПИФ Halyk Global
FHC First Heartland Capital			ИПИФ «Глобальные лидеры» ИПИФ «Ликвидный» ИПИФ «Процентный» ИПИФ «Региональные лидеры» ИПИФ «Суверенный»	ИПИФ aILGA ИПИФ abyROI ИПИФ aILEM ИПИФ doSTAR ИПИФ harMONEY		
KAZKOM SECURITIES			ИПИФ KKS-Global			ИПИФ Halyk Global
SkyBridge Invest			ИПИФ «SBI Устойчивый»			
ASTANA INVEST						
ForteFinance				ИПИФ Alpha State		
UD CAPITAL				ИПИФ TABYS Capital ИПИФ SAQ Capital		
					ИПИФ UDC Progress ИПИФ UDC Safe+	

## Формирование состава

### Как менялось количество казахстанских ПИФов за последние пять лет

В апреле текущего года Jusan Invest заявил о приостановке деятельности одного из ПИФов. Причина в том, что «стратегия фонда более не является коммерчески жизнеспособной». Почему еще в Казахстане закрывали ПИФы и сколько появилось вместо тех, кто ушел, – в материале «Курсива».

Айгуль ИБРАЕВА

#### Почему ПИФы закрывались?

Семь розничных ПИФов было закрыто в Казахстане за последние пять лет – за точку отсчета мы взяли начало 2018 года. Например, в 2018 году «Фридом Финанс» закрыл одноименный паевый инвестиционный фонд, который проработал всего несколько месяцев. Но примерно в это же время компания приобрела инвестиционную компанию «Асыл-Инвест», под управлением которой были ПИФы «Асыл-Эксперт» и «Оркен» (позже они были переименованы в GoodWill и Fixed Income). «На момент приобретения структура фондов отличалась от нынешней. Активное управление ПИФами началось с 2019 года, за этот период стоимость чистых активов валютных Fixed Income выросла с 242 млн до 4,6 млрд тенге, тенового Goodwill – с 242 млн до 829 млн тенге», – комментирует начальник отдела по управлению ликвидностью АО «Фридом Финанс» Абдулла Макажан.

В июне 2018 года УК «ОРДА-Капитал» заявила о закрытии ПИФа Global Markets, который просуществовал не более года. Спустя три месяца компания зарегистрировала другой интервальный фонд – Adal Invest, номинированный в валюте. Как и по первому, так и по второму фонду каких-либо финансовых потоков в отчетах регулятора не наблюдалось. Сама компания запуск ПИФов не комментирует.

В сентябре 2020 года компания Tengri Partners Investment Banking (бывшая Tengri Capital MB) добровольно сдала разрешение по управлению инвестиционным портфелем и переоформила лицензию на осуществление брокерской и дилерской деятельности с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя. В результате были ликвидированы все пять интервальных фондов управляющей компании. Стоит отметить, что из пяти фондов Tengri Partners за все время функциональным был лишь один – ПИФ Tengri Capital Global Equity Fund. Максимальный уровень чистых активов фонда зафиксирован в сентябре 2018 года – 407,8 млн тенге, но спустя несколько месяцев, в январе 2019 года, показатель сократился почти на 90%.

В апреле 2023 года Jusan Invest объявил о приостановке деятельности одного фонда – ИПИФа abyROI (бывший «Ликвидный») в интересах акционеров «по причине того, что стратегия фонда более не является коммерчески жизнеспособной из-за низкого объема активов под управлением». Как отмечено на сайте Jusan Invest, стратегия фонда предполагает инвестирование активов в государственные ценные бумаги и корпоративные облигации эмитентов стран с развитой экономикой. ПИФ пока числится в отчетах регулятора.

#### Новые фонды

На начало 2018 года на рынке ИПИФов оперировало 14 розничных паевых инвестиционных фондов пяти казахстанских управляющих компаний, различающихся стратегией инвестирования. С тех пор рынок продемонстрировал многократный рост: количество держателей паев интервальных и открытых ПИФов выросло с 691 до 7533, удвоилось число управляющих компаний, а общие чистые активы фондов выросли с 5,2 до 84,5 млрд тенге.

За пять с лишним лет на рынке появилось 18 новых розничных

ПИФов. Восемь из них были запущены в 2018 году. В январе в отчетах регулятора появился ПИФ TC Kazakhstan Money Market Fund от Tengri Capital MB, правда, привлечений по данному фонду так и не было зарегистрировано. Схожая картина с ПИФом «SBI Устойчивый» от инвестиционной компании SkyBridge Invest, зарегистрированным в феврале 2019 года. Фонд до сих пор числится в отчетах Нацбанка с нулевыми показателями.

В ноябре 2018 года управляющая компания First Heartland Capital представила инвесторам сразу пять новых интервальных фондов – три валютных: «Глобальные лидеры», «Ликвидный» и «Процентный», и два тенговых: «Региональные лидеры» и «Суверенный». В начале 2021 года обновленный Jusan Invest провел ребрендинг своих продуктов, поменялась стратегия фондов – паи стали доступнее, сумма вложений стала минимальной.

В конце 2018 года на рынок коллективных инвестиций вышел «Казкоммерц Секьюритиз» с валютным ИПИФом KKS-Global. Позже, в результате присоединения Казкома к Халыку, фонд был переименован в Halyk Global, а «Казкоммерц Секьюритиз» стал акционерным обществом «Halyk Global Markets». Долгое время фонд был в «спящем режиме». Первые инвестиционные потоки зарегистрированы лишь в мае 2021 года, чистые активы ПИФа на тот момент составили 171 млн тенге. Сегодня активы фонда оцениваются в 348 млн тенге. В конце 2022 года «народная» группа решила объединить клиентский бизнес двух инвестиционных компаний в пользу более крупной. Так, активы ИПИФ Halyk Global были переданы под управление Halyk Finance.

#### Различные стратегии

В июне 2020 года Halyk Finance запустила три новых продукта с разной стратегией инвестирования: ИПИФ «Halyk-Ликвидный», «Halyk-Сбалансированный» и «Halyk – Перспективные инве-

стиции», которые отличаются друг от друга соотношением долевых и долговых инструментов в составе своих портфелей. С момента запуска чистые активы «Halyk – Перспективные инвестиции» выросли в 4,5 раза, «Halyk-Сбалансированный» – в 3,8 раза, «Halyk-Ликвидный» – в 2,1 раза.

В 2020 году BCC Invest зарегистрировал ПИФ, номинированный в национальной валюте и ориентированный на корпоративных клиентов. Функционировать фонд начал с июня 2022 года. Чистые активы фонда в момент запуска составили 50 млн тенге, в апреле текущего года показатель вырос до 85 млн тенге.

В марте 2020 года ИПИФ Alpha State от ИД «Астана Инвест» получил регистрацию регулятора, привлекать средства инвесторов фонд начал в конце 2021 года. Как указано на сайте управляющей компании, стратегия фонда нацелена на инвестиции преимущественно в американские ценные бумаги корпоративного сектора. С момента запуска чистые активы фонда выросли на 80%.

В 2021 году ассортимент казахстанских ПИФов пополнился двумя продуктами от ForteFinance – валютными ИПИФ TABYS Capital и SAQ Capital. Предполагаемая доходность консервативного SAQ Capital зафиксирована на уровне 3% годовых. Второй фонд TABYS Capital формируется из более рискованных активов, доходность фонда установлена на уровне 7% годовых. ПИФы ориентированы на широкого потребителя – минимальная сумма вложения составляет \$1000. Почти за два года рост чистых активов фонда составил около 40%.

В конце 2022 года UD Capital представил рынку коллективных инвестиций два валютных паевых инвестиционных фонда: ИПИФ UDC Safe+ и ИПИФ UDC Progress. Основные клиенты компании – юридические лица и лица с высоким уровнем капитала. В марте текущего года ком-

пания приступила к размещению активов паевых фондов в различные финансовые инструменты в соответствии со стратегиями фондов. «Пока стоимость паев находится вблизи номинальной стоимости. По итогам года можно будет уже давать какую-то оценку», – отмечает директор департамента управления активами компании UD Capital Дамир Сейсебаев.

#### Почему ПИФов стало больше?

2018 год стал толчком в развитии коллективных инвестиций в Казахстане. Бурный рост на рынке коллективных инвестиций стал возможным за счет политики деволларизации Нацбанка – в декабре 2017 года ставки по валютным депозитам БВУ были снижены до минимальных 1%. Депозиторы начали искать более выгодные решения для сохранения своих вкладов. В результате за 2018 год объем вкладов физлиц в валюте снизился на 178 млрд тенге, а чистые активы розничных фондов за год выросли в шесть раз – с 5,2 млрд до 30,5 млрд тенге. Соответственно выросло количество фондов, предлагающих валютные паи. В 2020 году сектор стал обрывать новыми инвестиционными продуктами – управляющие компании решили расширить линейку ИПИФов с целью охвата более широкого круга инвесторов и предоставления подходащего инвестиционного продукта для разных групп инвесторов. Появились фонды с разными стратегиями терпимости инвесторов к риску и требуемой доходности.

2021 год стал для сектора временем роста – компании продолжали наращивать объемы активов и привлекать розничных инвесторов. Совокупный объем чистых активов сектора к концу года достиг рекордных 141,7 млрд тенге. На рынке в это время появились ПИФы, ориентированные на более широкого потребителя с минимальной суммой вложения, в результате

чего многократно выросло количество розничных пащиков. В 2022 году негативная переоценка ценных бумаг после повышения базовой ставки и глубокого падения фондовых индексов привела к сокращению чистых активов казахстанских фондов на 34%, до 93,6 млрд тенге. Несмотря на общий спад на рынках инвестиций, казахстанские ПИФы в основном смогли «удержаться на плаву». О приостановке деятельности в связи с нежизнеспособной стратегией объявил лишь один ПИФ.

В целом закрытие ПИФов за последние пять лет в большей степени было связано с внутренними корпоративными причинами компаний. Эксперты полагают, что рынок коллективного инвестирования Казахстана все еще на начальной стадии и имеет большие перспективы. «Рынок паевых инвестиционных фондов занимает лишь крошечную часть депозитной базы казахстанских вкладчиков, соотношение чистых активов открытых интервальных паевых фондов Казахстана к срочным вкладам составляет около 10%. Даже небольшое увеличение этого соотношения увеличит рынок паевых фондов в разы», – комментирует управляющий директор АО «BCC Invest» Руслан Зериллов.

Крупные игроки сектора намекают на появление новых продуктов. В ближайшее время Halyk Finance планирует представить на рынок несколько новых ИПИФов, в том числе со стратегиями инвестирования, отличающимися от представленных на рынке. «На сегодняшний момент мы пока не имеем возможности раскрывать детали инвестиционных деклараций данных ПИФов, и по мере финализации правил фондов и отработки технических моментов мы сможем рассказать более подробно о данных инвестиционных продуктах», – обещают в Halyk Finance.

# Трудности перехода

> стр. 1

Например, согласно опубликованному Нацбанком сводному отчету о прибылях и убытках страховых компаний, чистая прибыль сектора за I квартал 2023 года в соответствии с МСФО 17 составила 42,8 млрд тенге. При этом в другом отчете Нацбанка, где приводятся основные финансовые показатели в разрезе отдельных компаний (именно этот документ использовал «Курсив» для подготовки материала), указано, что за тот же период сектор заработал чистую прибыль в размере 46 млрд тенге. Аналогичная сумма приведена в документе Нацбанка под названием «Показатели для расчета пруденциальных нормативов и налогооблагаемого дохода страховой (перестраховочной) организации».

## Расстановка игроков

Самой прибыльной компанией сектора в I квартале 2023 года стала КСЖ «Халык-Лайф», заработавшая 12,4 млрд тенге (данные Нацбанка). Для сравнения: за весь прошлый год компания заработала 17,5 млрд тенге. Согласно собственной отчетности «Халык-Лайф», квартальная прибыль компании год к году выросла почти в 9 раз (с 1,8 млрд до 15,5 млрд тенге). Главным драйвером прироста стала страховая выручка, взлетевшая с 3,3 млрд до 15,7 млрд тенге. Доход от инвестиционной деятельности увеличился с 0,9 млрд до 3,8 млрд тенге. Доход от вознаграждения по ценным бумагам и размещенным вкладам подрос с 5,1 млрд до 6,4 млрд тенге.

СК «Евразия» по итогам квартала утратила лидерство в списке самых прибыльных игроков и опустилась на вторую строчку в рейтинге. С начала текущего года она заработала 8,6 млрд тенге против 13,7 млрд годом ранее (данные Нацбанка). В топ-5 самых прибыльных компаний по состоянию на 1 апреля 2023 года вошли также КСЖ Freedom Finance Life (4,4 млрд тенге), КСЖ «Европейская страховая компания» (4,2 млрд) и квазигосударственная KazakhExport (3,8 млрд).

Что касается прироста прибыли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, то здесь лидерство также принадлежит «Халык-Лайф» (+15,1 млрд тенге по данным Нацбанка). За ней расположились KazakhExport (+3,75 млрд), Европейская страховая компания (+2,32 млрд) и Freedom Life (+2,25 млрд). Улучшить собственный прошлогодний результат удалось также СК «Халык» (+1,76 млрд), КСЖ «Евразия» (+1,49 млрд), СК «Интертич»

(+1,22 млрд) и КСЖ Nomad Life (+1,09 млрд).

Девять из представленных на рынке 26 страховых компаний по итогам I квартала 2023 года допустили убытки. Суммы убытков выглядят незначительными, худший результат принадлежит недавно созданной (точнее говоря, реорганизованной в связи со сменой отрасли страхования) КСЖ «Коммекс-Эмир» (-529 млн тенге).

## Делайте взносы

Совокупный объем страховых премий, как следует из данных Нацбанка, вырос в годовом выражении на 23,9% (с 232 млрд до 287 млрд тенге за квартал). Этот рост был фактически поровну поделен между двумя отраслями: компании по страхованию жизни превзошли себя прошлогодних на 25,5%, компании по общему страхованию – на 23,1% (см. инфографику). В обзоре финансового сектора, который выпускает АРРФР, авторы рассчитывают динамику премий за вычетом премий по входящему перестрахованию от резидентов и расходов, связанных с расторжением страховых (перестраховочных) договоров. Согласно этой методике совокупные премии выросли меньше (+15,2% год к году).

По информации регулятора, в I квартале 2023 года было заключено почти 3,3 млн договоров страхования с физическими и юридическими лицами, что на 31% превышает прошлогоднее количество сделок. Основной рост пришелся на полисы обязательной автостраховки (+24,6%, или +295 тыс. договоров) и страхование от несчастных случаев (+95,8%, или +307 тыс. договоров), подсчитали в АРРФР.

В текущем году ключевым драйвером роста страховых премий, по данным регулятора, выступает класс добровольного имущественного страхования. Премии по этому классу увеличились в годовом выражении на 23% и достигли 127 млрд тенге. «Рост обусловлен в основном увеличением суммы собранных премий по страхованию автомобильного транспорта (+147%, или +12 млрд тенге) и страхованию имущества (+9,3%, или +6 млрд тенге)», – говорится в обзоре АРРФР.

В отличие от добровольного имущественного страхования, в добровольном личном страховании пока наблюдается отрицательная динамика. В этом сегменте премии год к году сократились на 3,1% (с 73 млрд до 71 млрд тенге). Как объясняет регулятор, «снижение обусловлено объединением класса добровольного личного аннуитетного страхования,

осуществляемого в рамках Закона об обязательном страховании работника от несчастных случаев, с обязательным страхованием работника от несчастных случаев». Соответственно, в силу эффекта сообщающихся сосудов, выросли премии по классу обязательного страхования работника от несчастных случаев (+48,3%, или +4,8 млрд тенге). Этот рукотворный переток стал одним из двух главных драйверов прироста премий в сегменте обязательного страхования в целом. Вторым (уже органическим) драйвером традиционно выступила обязательная автостраховка, где сборы увеличились на 22,1%, или на 4,2 млрд тенге. Итоговый рост премий в обязательном страховании составил 32%, или 9,9 млрд тенге, а сумма собранных премий достигла 41 млрд тенге за квартал.

В разрезе отдельных компаний насчитывается восемь игроков, сумевших собрать свыше 10 млрд тенге премий (чистая сумма) за квартал. Сюда вошли СК «Евразия» (58 млрд), «Халык-Лайф» (32 млрд), СК «Халык» (24 млрд), Nomad Life (23 млрд), Freedom Life (16 млрд), «Номад Иншуранс» (14 млрд), Jusan Garant (12 млрд) и Европейская страховая компания (11 млрд).

Если говорить о динамике премий относительно I квартала прошлого года, то в пятерку лучших по абсолютному приросту вошли СК «Евразия» (+14,4 млрд тенге), СК «Халык» (+8,6 млрд), «Халык-Лайф» (+8,2 млрд), Freedom Life (+7,7 млрд) и «Номад Иншуранс» (+6,1 млрд). В относительном выражении быстрее всех росли СК «Виктория» (+348%), Freedom Insurance (+228%) и государственная КСЖ «ГЭК» (+131%). Впрочем, высокие темпы последней объясняются ничтожным размером бизнеса: с начала года ГЭК собрала премий на сумму 406 млн тенге, что является третьим с конца показателем на рынке (меньше только у СК «ТрансОйл» и KazakhExport).

Наоборот, отрицательную динамику премий продемонстрировали Nomad Life (-2,4 млрд тенге), КСЖ «Коммекс-Эмир» (-1,6 млрд) и КСЖ «Евразия» (-0,4 млрд). В I квартале 2023 года компания «Коммекс-Эмир» в связи с реорганизацией (миграция из отрасли общего страхования в отрасль страхования жизни) не собрала премии и не имела обязательств по выплатам. В конце апреля регулятор выдал разрешение на присоединение КСЖ «Сентрас Коммекс Life» к КСЖ «Коммекс-Эмир». Завершить процесс слияния компании планируют к середине июня. После этого количество КСЖ в секторе сократится до девяти.

## Реализация рисков

Объем страховых выплат сектора в годовом выражении вырос на 36,9% (с 37 млрд до 51 млрд тенге), в том числе у КОС выплаты увеличились на 39,4% (до 38 млрд тенге), у КСЖ – на 29,9% (до 13 млрд). По информации регулятора, «прирост в основном обусловлен увеличением выплат по страхованию имущества, займов и от несчастных случаев». Выплаты по обязательному страхованию с начала года составили 18,9 млрд тенге (+6,6 млрд тенге, или +53,8% к прошлогоднему показателю), по добровольному личному страхованию – 14,7 млрд тенге (+1,4 млрд тенге, или +10,2%), по добровольному страхованию имущества – 16,3 млрд тенге (+5,6 млрд тенге, или +51,8%). По данным АРРФР, отношение страховых выплат к премиям за I квартал 2023 года выросло в годовом выражении с 17,6 до 21%.

Почти 30% от совокупного объема выплат (чистые расходы) пришлось на СК «Евразия», которая в I квартале перечислила своим клиентам 13,4 млрд тенге. Из этой суммы 1,1 млрд тенге компания выплатила в пользу пострадавших от серии разрушительных землетрясений в Турции. «Евразия» сообщила, что в качестве перестраховщика участвует как в программе обязательного страхования от землетрясений в этой стране, так и в программах добровольного страхования жилой и коммерческой недвижимости. Общий лимит ответственности СК «Евразия» по договорам перестрахования от землетрясений в Турции составит не менее 13,2 млн евро (около 6,5 млрд тенге), страховые выплаты будут продолжаться в течение нескольких лет, рассказали в компании.

Помимо СК «Евразия» наибольшие расходы по осуществлению страховых выплат понесли СК «Халык» (4,8 млрд тенге), «Халык-Лайф» (4,7 млрд), Nomad Life (3,6 млрд), Jusan Garant (2,6 млрд) и «Номад Иншуранс» (2 млрд). Свыше 1 млрд тенге на выплаты направили еще пять компаний: Freedom Insurance (1,8 млрд), Sinoasia (1,8 млрд), KM Life (1,7 млрд), «Сентрас Иншуранс» (1,7 млрд) и Нефтяная страховая компания (1,5 млрд).

Самый высокий прирост выплат относительно аналогичных прошлогодних расходов также произошел у СК «Евразия» (+5,5 млрд тенге). Еще у четырех игроков выплаты увеличились более чем на 1 млрд тенге: «Халык-Лайф» (+1,5 млрд), «Сентрас Иншуранс» (+1,4 млрд), Jusan Garant (+1,2 млрд) и Freedom Insurance (+1 млрд).

## Лента новостей

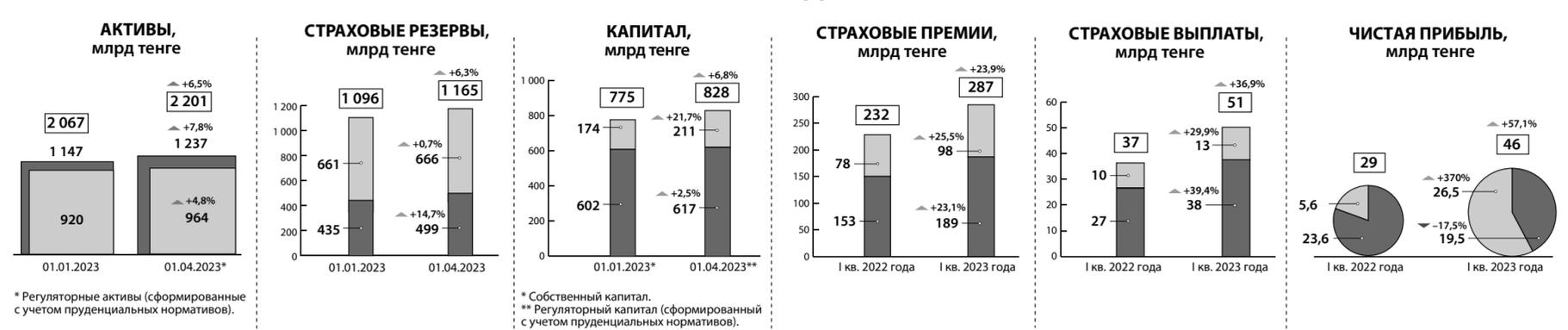
Самым громким корпоративным событием сектора в текущем году, пожалуй, можно назвать добровольную отставку Бориса Уманова с поста председателя правления и члена совета директоров СК «Евразия», о чем компания сообщила в середине апреля. 67-летний топ-менеджер (теперь уже бывший) возглавлял «Евразию» на протяжении более двадцати лет (с 2002 года). Уманов продолжает владеть миноритарным пакетом акций компании в размере 5%.

В пресс-релизе, посвященном смене руководства, СК отметила, что «входит в новую стадию развития, к которой акционеры и менеджмент готовились в последние годы». «Сохраняя свои традиции и направления бизнеса, компания делает упор на развитие передовых цифровых сервисов», – говорится в сообщении. Врио председателя правления СК «Евразия» назначен **Самаг Кабдолов**, «который почти пятнадцать лет отвечает за стратегически важные направления деятельности компании – андеррайтинг и перестрахование».

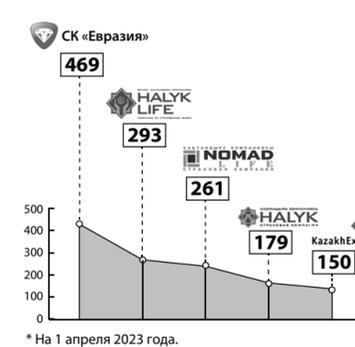
Второе важное событие – долгожданное для БЦК полноценное вхождение на страховой рынок. В феврале регулятор со второй попытки банка (первая, в декабре прошлого года, наткнулась на отказ) выдал ему согласие на приобретение статуса страхового холдинга СК Sinoasia, а затем и разрешение на покупку и «удочерение» этой организации. На тот момент БЦК владел 9,5% голосующих акций Sinoasia и 100%-ым пакетом привилегированных долевых бумаг (об истории их приобретения см. материал «Скромно поступательно» в №6 от 16.02.2023).

Неделю назад, 11 мая, банк уведомил биржу, что стал обладать 75,9% акций страховой компании, а сама СК сообщила, что предложила оставшимся акционерам продать принадлежащие им бумаги по цене 27,45 тыс. тенге за штуку. Подробности сделки не раскрывались, но, судя по размеру выкупленной банком доли, ее продавец мог выступить только предыдущий контролирующей акционер, инвестор из Гонконга **Люнг Юк Чой** (по состоянию на 1 апреля владел 65,1% голосующих акций Sinoasia). В аудированной отчетности Sinoasia (опубликована 12 мая) сказано, что в конце февраля БЦК сообщил компании о намерении выкупить все ее простые акции по цене от 20 тыс. до 26,6 тыс. тенге за штуку. Исходя из этой информации, на тот момент банк оценивал компанию в коридоре от 3,5 млрд до 4,7 млрд тенге.

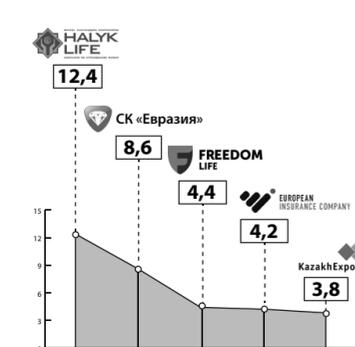
## СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2023 ГОДА



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

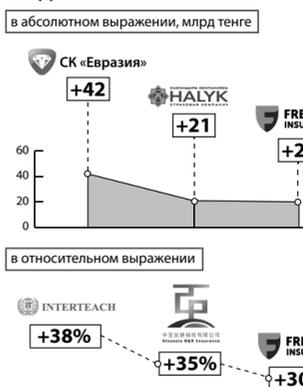


## САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ\* КОМПАНИИ, млрд тенге

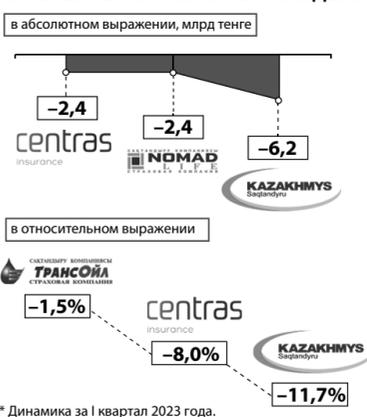


Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

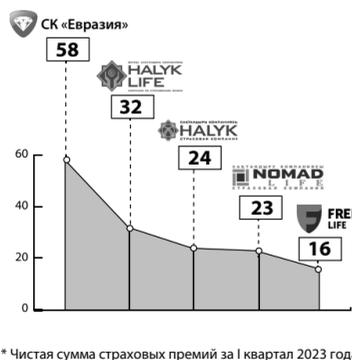
## ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ\* АКТИВОВ



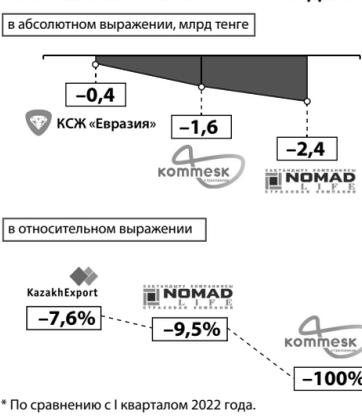
## СНИЖЕНИЕ\* АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ



## ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ\*, млрд тенге



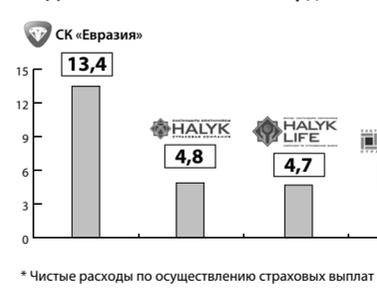
## СНИЖЕНИЕ\* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ



## ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ\* ПРЕМИЙ



## ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ\*, млрд тенге

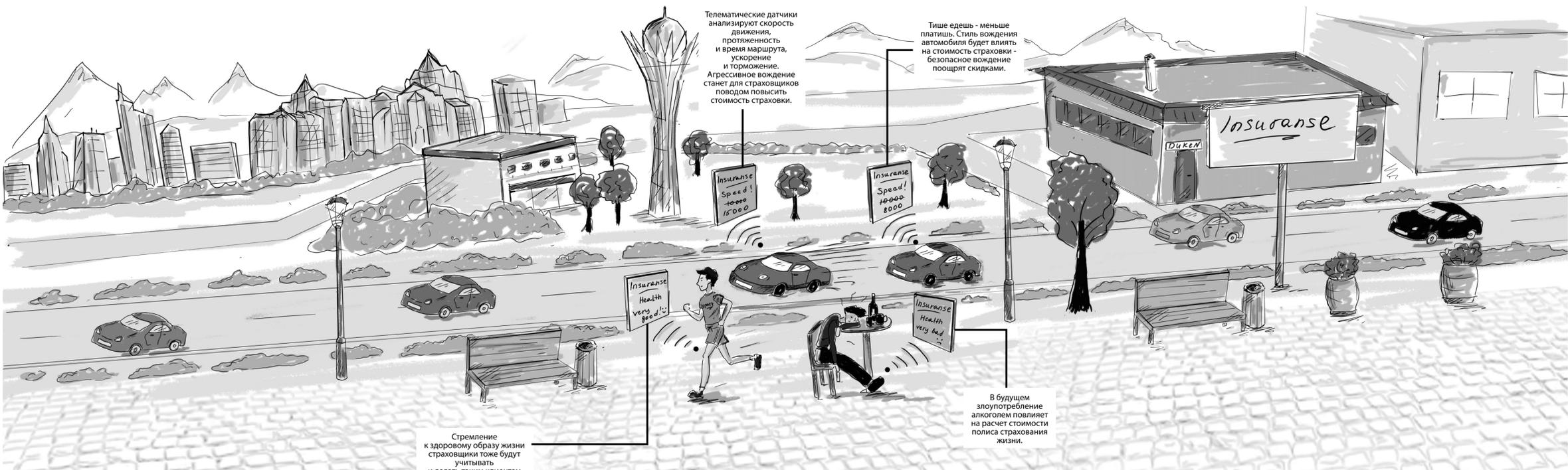


## КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ\* ВЫПЛАТ



## КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ\* ВЫПЛАТ





Стремление к здоровому образу жизни страховщики тоже будут учитывать и делать таким клиентам индивидуальные предложения.

## Не во все лопатки

Почему страховые компании Казахстана медленно развивают InsurTech

> стр. 1

«Это 12-значный номер, который клиенту приходит в SMS. С этим номером клиент либо третье лицо (с разрешения клиента, которое также дается цифровым образом) могут через сайт ЕСБД узнать, является ли данный полис действующим», — объясняет Керимбаев.

В 2019–2020 годах информацию ЕСБД связали с базами МВД, к которым полицейские получили доступ через планшеты. Это дало возможность в режиме реального времени выяснять, есть страховка у водителя или нет. «С тех пор благодаря этой системе уровень проникновения обязательного автострахования вырос с 75 до

95%», — приводит данные Азамат Керимбаев.

Толчок к дальнейшей оцифровке процессов в страховых компаниях также дало государство. «Когда государство призвало равнозначность обычной подписи и цифровой (с помощью Face ID, отпечатка пальца и так далее)», — говорит Венера Сексенбаева, ассоциативный директор KPMG.

Также появление сервисов с личными данными повлекло за собой необходимость получать «цифровое согласие».

«Без согласия владельца персональных данных поставщик услуг не имеет права получать персональные данные — сведения, содержащиеся в удостоверении личности, паспорт,

водительском удостоверении, сведения о «родственных связях» и других сервисах. С помощью «цифрового согласия» данные физических лиц мы начали собирать в цифровом режиме через интеграцию с государственными базами данных», — говорит Дастан Арынгазы, руководитель проектного офиса «Халык-Life».

Раньше, в «бумажном мире», клиенту, у которого произошел страховой случай, нужно было вручную заполнять бланк примерно с 50 полями. «Теперь вы даете цифровое согласие, и мы сами собираем и заполняем эти данные на цифровой основе», — объясняет Дастан Арынгазы.

Однако на этом, по мнению экспертов KPMG, казахстанские страховые компании остановились в технологическом развитии.

### Остановка без требования

«Страховщики находятся в зоне комфорта — объем страховых премий, судя по данным Нацбанка, растет. Есть понимание, что можно ничего не делать, потому что существует сегмент услуг, которые всегда будут покупаться, так как это регулируется законом», — приводит примеры руководителю технологической практики KPMG в Центральной Азии Константин Аухев.

Его мнение разделяет ассоциативный директор KPMG Венера Сексенбаева: «Большинство компаний входят в банковские или промышленные группы и благодаря перекрестным продажам страховых услуг хорошо себя чувствуют финансово».

«Чувствуется инертность со стороны страховых компаний по внедрению инновационных продуктов, а многие положительные изменения идут не от них, а «сверху», от регулятора в лице АРПФР. Так, в прошлом году был принят ряд законодательных нововведений в рамках Концепции развития финансового сектора РК до 2030 года. В числе прочих предусматривается дальнейшая обязательная цифровизация полного цикла автострахования», — прокомментировал заместитель председателя Fintech Hub МФЦА Бекжан Мутанов.

«Страховщики сами по себе инертные», — согласен Азамат Керимбаев, — потому что доказывать наступления страхового случая является обязанностью клиента. Страховщик, по сути, не надо ничего делать, он говорит клиенту: «Принести этот документ, докажи, что этот документ подлинный». Этому принципу 200 лет, но мы решили, что нашему клиенту ничего

доказывать не надо: мы все сами проверим через государственные базы данных».

Существующие сервисы работают, когда человек жив. «Однако, когда его не стало, мы не можем собрать его данные. Учи нужды банков и компаний общего страхования, но услуги компаний по страхованию жизни не учли», — указывает на нюансы Дастан Арынгазы и добавляет, что сейчас участники финансового рынка совместно с уполномоченными ведомствами прорабатывают возможность получения цифрового согласия на сбор данных, когда человека уже нет в живых.

**Физические данные**  
В Fintech Hub МФЦА отметили, что спрос на развитие и внедрение InsurTech напрямую зависит от спроса на страхование. В Казахстане, по их данным, этот спрос не велик, а сам страховой рынок суммарно не превышает 3% от ВВП, притом что средний показатель по миру выше 9% (данные ОЭСР за 2020 год).

«Не оцифрованными остаются все виды добровольного страхования (за исключением каско). В сегменте физлиц мы пока не видим достаточного объема спроса, которые делают их рентабельными», — подтверждает мысль о низкой культуре страхования заместитель председателя правления СК «Евразия» Нуржан Джантурев. — Но сознание населения постепенно меняется, и, учитывая последние трагические события в Турции (разрушительные землетрясения. — «Курсив»), мы замечаем повышенный спрос, в частности, на добровольное страхование жилья. Постепенно мы придем к тому, что все наши страховые продукты будут оцифрованы».

К тому же рано или поздно у людей войдет в привычку покупать страховку онлайн, как они привыкли заказывать смартфон через интернет. «А раньше мы их покупали в ЦУМе», — напоминает Керимбаев. — ЕСБД показывает, что доля онлайн-полисов по сравнению с классическими растет. Сегодня среди ронизии доля онлайн составляет 25%».

Уже сейчас у таких компаний, как Freedom Insurance и Nomad Insurance, в digital переведено не только добровольное страхование авто, но также страхование выезжающих за рубеж и страхование имущества.

«В целом в рознице 90% страховок оцифрованы», — резюмировал руководитель Freedom Insurance Азамат Керимбаев. — Сложнее обстоят дела с оцифровкой продуктов b2b. Это нежелания, а потому, что есть

### Суровый бизнес-климат

В секторе b2b нет особой борьбы за покупателя страховки, потому что большинство полисов компании обязаны покупать — их к этому вынуждает закон. «Нужно страховать перевозки — страхуют, нужна страховка для участия в тендере — страхуют. У некоторых страховщиков есть аффилированность с крупными добавляющими компаниями, которые должны страховать сотрудников. То есть у крупных и маржинальных клиентов нет запроса на инновации, у страховых компаний нет стимула работать над предложением или созданием такого спроса», — объясняет инертность в этом сегменте Константин Аухев.

Азамат Керимбаев отмечает, что Казахстан смог оцифровать получение полисов государственными компаниями. «Есть тендерный портал, где госорганы выставляют свои лоты. К примеру, «Казавиаспас» указывает, что хочет застраховать свои вертолеты. Страховые компании на участие в этом тендере подают заявки электронным способом, и лучшая заявка выигрывает — заключается договор в формате онлайн. Оцифровано? — задает вопрос Керимбаев и сам отвечает: — Да».

Однако рынок электронных торгов составляет 5 млрд тенге, тогда как рынок всего общего страхования имеет размер в 450 млрд тенге. «Из них 120 млрд — это ОГПО. Остается 325 млрд тенге, из которых 100 млрд приходится на 100 крупных компаний, таких как Air Astana. Но этого одного клиента нет смысла оцифровывать: ты этот договор просто пролонгируешь каждый год», — говорит Керимбаев.

Кроме того, с физическими лицами проще работать, так как под них адаптировано множество сервисов. Собрать данные о юридических лицах приходится по крупницам на разрозненных платформах.

Также коррупция в компаниях мешает развитию b2b-сегмента в страховании. «Представьте ситуацию: приходит три страховщика к финансовому директору и каждый предлагает свои условия. Кого он выберет? Если вы думаете, что самый выгодный вариант для компании, то вы ошибаетесь. Финансир — наименьший сотрудник, поэтому он выберет того страховщика, кто ему даст больше откат», — рассказывает эксперт, пожелавший остаться анонимным. Он делал вывод, что страховщики не оцифровывают продукты для юриции потому, что нет желания, а потому, что есть

сопротивление со стороны покупателей.

«Переломить ситуацию могут только сами учредители крупных компаний», — уверен эксперт. Что касается примателей из МСБ, то они ментально похожи «физиков» — не умеют оценивать свои риски и поэтому редко покупают страховые продукты.

### Следственные действия

В Казахстане, за редким исключением, нет продуктов, основанных на IoT (интернет вещей), говорит представитель KPMG. Допустим, при помощи GPS-датчиков на авто и здании могут передаваться страховым. За счет этого можно идентифицировать и расследовать страховые случаи, а также определять величину убытков.

Jusan Garant уже проводит тесты с использованием GPS-трекеров, датчиков температуры и задымления. Но когда технология появится на рынке, в компании не говорят.

«Действительно, IoT на казахстанском страховом рынке, да и во многих других странах, находится пока больше в плоскости изучения и тестирования, а не применения», — говорит председатель правления «Коммекс-Омьр» Олег Ханни. — Используя такие возможности, страховщики могут предоставлять более персонализированные и эффективные услуги. Однако должны учитывать регуляторные и этические вопросы, связанные с конфиденциальностью и безопасностью данных».

Эти вопросы стали препятствием для вывода на рынок продукта на основе IoT, который разрабатывала Freedom Insurance.

«Как понять, что человек водит машину аккуратно, и снизить стоимость его страховки? Только за счет телеметрических данных. Телеметрическое устройство устанавливается в машину, и в зависимости от того, как ускоряется автомобиль, как резко тормозит, как перестраивается, с какой скоростью движется, можно оценить стиль вождения человека», — утверждает Азамат Керимбаев.

Однако запуск продукта отложился. Основной (но единственной) проблемой стало то, что люди боятся слежки.

«Информация о передвижении, которую собирают телеметрические устройства, очень чувствительна», — объясняет Керимбаев. — В «Коммекс-Омьр» и «Евразия» также сказали, что проблема продуктов с использованием GPS-датчиков в том, что большинство казахстанцев не хотят, чтобы их активность отслеживались.

## Что мешает росту казахстанских InsurTech-стартапов

По пальцам можно пересчитать казахстанские стартапы, которые сконцентрированы на страховых продуктах. «Курсив» выяснил, что препятствует развитию InsurTech-проектов.

Альбина АБАТ

### Виды на урожай

Стартап Agroinsurance начал работу в 2020 году, после того как в законодательство внедрило понятие «индексное страхование». Оно позволяет управлять рисками в агробизнесе и рассчитывается не на основании оценки индивидуального ущерба, а на базе значений специальных индексов. Это помогло создать основной продукт Agroinsurance — онлайн-страхование от засухи полей, на которых выращиваются сельскохозяйственные культуры. Основной страхового продукта стал индекс влажности почвы, который составляется на базе снимков с космических спутников. Их применение как раз и отличает стартап от других аналогов. «Данные со спутников, которые нам предоставляет компания Planet из Нидерландов, позволяют полностью исключить человеческий фактор и возможную коррупционную составляющую работы оценочной комиссии (оценивает ущерб от засухи полей. — «Курсив»). Процесс страхования происходит онлайн. Абсолютная прозрачность оцифрованной системы Agroinsurance — главный фактор, привлекающий потенциальных клиентов», — отмечает Олжас Бегалы, соучредитель и технический директор Agroinsurance.

Идея создания стартапа с использованием индексного страхования основатели Agroinsurance позаимствовали из опыта европейских стран. Поддержку проекту оказала швейцарская перестраховочная компания Swiss Re, одна из крупнейших в мире. Swiss Re взяла на себя перестрахование рисков и стала основным партнером стартапа, а в качестве фронтинговых компаний выступили страховщики Казахстана.

Показатели стартапа, по информации Олжаса Бегалы, ежегодно растут в среднем на 30%. В 2020 году компания заключила страховки от засухи полей на 198 млн тенге и 115 тыс. гектаров, в 2021 году — на 360 млн тенге и 150 тыс. гектаров, а в 2022 — на 1,1 млрд тенге и 361 тыс. гектаров. За этот год компания уже застраховала 400 тыс. гектаров на 1,5 млрд тенге. С 2020 по 2022 год государство субсидировало 50% от страховой суммы, что также способствовало экспоненциальному росту бизнеса. Сейчас доля субсидирования увеличена до 80%.

Несмотря на отличные показатели, страховки все еще сложно продать, отмечает Бегалы. Казахстанцы с недоверием относятся к подобным услугам. «Мы сталкиваемся с предубеждением фермеров, которые привыкли к коррупционности системы и сформировали негативную ассоциацию с процессом оформления страховок», — объясняет Бегалы.

«Казахстанская аудитория — и речь не только о сельском хозяйстве — не полностью признает страхование как неотъемлемую часть своей жизни. Требуется популяризация идеи страхования и повышение культуры страхования», — добавляет Бегалы.

С другой стороны, и сами страховщики за 30 лет не создали прорывных инноваций, отмечает Бегалы. «Отсутствие конкуренции негативно повлияло на развитие отрасли. Хороший кейс сейчас показывает Freedom Finance Insurance благодаря инициативам по созданию цифровых продуктов» — констатирует Бегалы.

Тем не менее сам InsurTech-проект конкурентоспособен. Партнеры из Швейцарии предлагают трансферить опыт Agroinsurance в Европу, так как агрострахование там до сих пор происходит традиционным бумажным способом, без цифровых нововведений.

Но так как проект пока развивается на средства учредителей, без поддержки инвесторов, основатели Agroinsurance решили выходить на американский рынок и привлекать там инвестиции.

### Маркетплейс на паузе

Создатель Saqtandury Rinat Котыртыауов рассказал, что в январе 2020 года он запустил онлайн-аргетор, который позволял узнать свой класс риска, самостоятельно рассчитать страховку, проверить полис и выбрать оптимальное предложение от компаний.

Но проект не смог найти партнеров. «Я обновил и подав заявки во все страховые, которые есть в нашей стране. Некоторые из них дали обратную связь, некоторые нет. Но договориться об интеграции так и не удалось. Страховщики не хотят интегрировать свои продукты со сторонними системами, не заинтересованы в сотрудничестве со стартапами и нацелены на развитие только собственных площадок. Рынок уже поделен между лидерами, и стать новым полноценным участником крайне сложно», — делится Котыртыауов. Но главной проблемой для функционирования сервиса, по его словам, стало Государственное кредитное бюро. Из-за сбоя в системе бюро пользователи не могли проверить полную информацию о страховом полисе. Это вызывало их недовольство. Через год после запуска Котыртыауов пришлось расстаться с командой, хотя полностью закрыть платформу он не планирует. Сайт Saqtandury.kz работает и окупает себя благодаря консалтинговой поддержке.

«Saqtandury нуждается в реформировании, но еще не точного понимания, каким образом мы сможем возобновить полноценную работу», — признается Ринат Котыртыауов.

## Что такое цифровизация страхового рынка?

Цифровизация — это возможность оказывать услуги через цифровые каналы, обрабатывать процессы через цифровые инструменты.

В оцифрованном мире инструменты, которые вы видите как клиенты (WhatsApp, чат-бот, портал, мобильное приложение), взаимодействуют с цифровым бэк-офисом. В таком бэк-офисе не носят копии документов от стола к столу, не забивают руками данные клиента в Excel — вся информация берется из всевозможных оцифрованных баз данных, процессы происходят в цифровой среде.

Для нас цифровым страхованием является предоставление услуг — от продажи до страхового возмещения — полностью онлайн, без предоставления со стороны клиентов каких-либо документов. Они нам дают лишь согласие на сбор и обработку персональных данных. Остальное мы сами, в автоматическом режиме, без участия людей, собираем, обрабатываем и принимаем решение о страховом возмещении.

Цифровизация — это множество полезных сервисов, которые делает МІРНАП, другие ведомства и финансовый рынок, так они (сервисы) сокращают клиентский путь. К примеру, сервис цифровых документов, который освободждает пользователя от необходимости носить с собой водительское удостоверение, удостоверение личности, технический паспорт транспортного средства.



Венера СЕКСЕНБАЕВА, ассоциативный директор KPMG



Азамат КЕРИМБАЕВ, председатель правления Freedom Insurance



Дастан АРЫНГАЗЫ, руководитель проектного офиса «Халык-Life»

## Выплаты по-быстрому

Чтобы дать клиентам лучший опыт, нужно за счет цифровизации ускорить время принятия решений по выплатам. Этот процесс сейчас «пробуксовывает», отметили участники страхового рынка.

«Застрахованный умер. Если близкие родственники не были указаны в договоре страхования в качестве выгодоприобретателей, то они не знают о наличии страхового продукта у застрахованного», — приводит пример Дастан Арынгазы, руководитель проектного офиса «Халык-Life». — Однако при наличии сервиса, который сообщил бы нам, что этот человек является прямым близким родственником, мы бы уведомили о наличии продукта и затем при наличии

права на наследство сделали выплату».

В Freedom Insurance сократили клиентский путь, пытаясь обойтись собственными силами. «Как было раньше? Клиент звонит в кол-центр страховой компании. Кол-центр дает адреса. Клиент приходит по адресу и пишет от руки заявление. Страховая просит: «Принесите нам протокол ДТП». А он готовит два-три рабочих дня. Клиент возвращается, следит протокол в бумажном виде. Дальше страховщик говорит: «Теперь ожидаем решения суда». Суд обычно длится два месяца», — описывает «офлайновую» процедуру Азамат Керимбаев, председатель правления Freedom Insurance.

После этого клиенту приходилось забирать бумажную версию решения суда (забегая вперед: сейчас его можно скачать через государственный сервис «Судебный кабинет»). С решением клиенту нужно было идти в страховую, затем отвести машину на оценку и нести акт к страховщику. Затем клиент вручную писал заявление о страховой выплате, и в течение 15 рабочих дней ему переводили деньги.

«Ло-внедрения онлайн-выплата средней срок урегулирования страховых выплат составлял 90 дней», — констатирует Керимбаев. Но в 2022 году Freedom Insurance начало оцифровывать процедуру страхового возмещения.

«Для этого мы интегрировались с 12 госбазами. К примеру, наладили интеграцию с ГЕ/ФП, чтобы оттуда брать «с разрешения клиента (это тоже цифровое) — данные о человеке. Также в Астане и Алматы реализована возможность получения электронного протокола ДТП, который составляет дорожная полиция через планшет.

Если человек соглашается с актом оценки (его загружаем в личный кабинет клиента), он подписывает заявление о страховой выплате, используя компьютерное зрение», — рассказывает Азамат Керимбаев.

Как только компания «научит» цифровую систему самостоятельно оценивать ущерб, срок выплаты сократится до одного дня.

как конкурент забирает клиентов, подключается к развитию InsurTech. У такой компании должна быть работающая цифровая экосистема, хороший фундамент в виде проработанной архитектуры данных, сложившиеся отношения с госаппаратом и сильная личность руководителя», — сказала Константин Аухев.

В Казахстане особенностью развития финтеха и его составляющей InsurTech является то, что драйверами выступают крупные финансовые компании. На это обратил внимание заместитель председателя Fintech Hub МФЦА Бекжан Мутанов.

«Вход» в цифровизацию действительно дорогой, подтверждают представители KPMG. «Однако, когда основной продукт разработан, IT-бюджет будет постепенно уменьшаться, в течение пяти лет, по нашим данным, компании тратят лишь на поддержку продукта. Затем, естественно, нужны новые вложения в развитие», — говорит Сексенбаева.

Также она призывает смотреть не только на затраты, связанные с цифровизацией, но и на бенефиты: «Человек не привлекает вам столько клиентов, сколько могут привлечь цифровые каналы, и не обрабатывает столько документов и информации, сколько цифровые инструменты».

«Когда мы займем свою долю на рынке, то наши инвестиции в цифровизацию окупятся», — поддерживает эту мысль Керимбаев.

### Кто изменит рынок?

«Новые технологические предложения должны быть от рынка, а не от госоргана. Мы надеемся, что страховой рынок «израпнет» как-то компания, которая создаст новые продукты. Тогда другие, глядя,

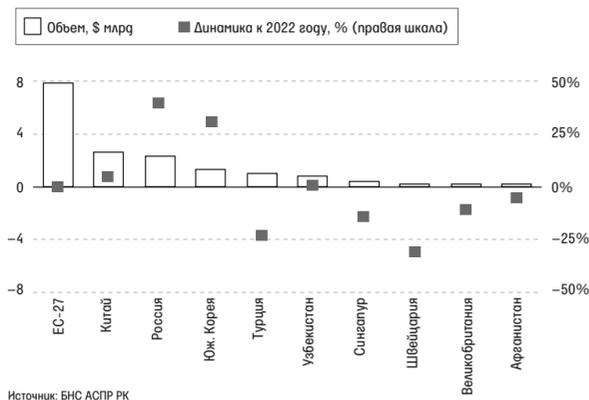
на примере, будут предлагать свои продукты».

В создании материала участвовала Ади ТУРКАЕВ

# ЭКСПЕРТИЗА

## Казахстанский экспорт упал на 2,1%

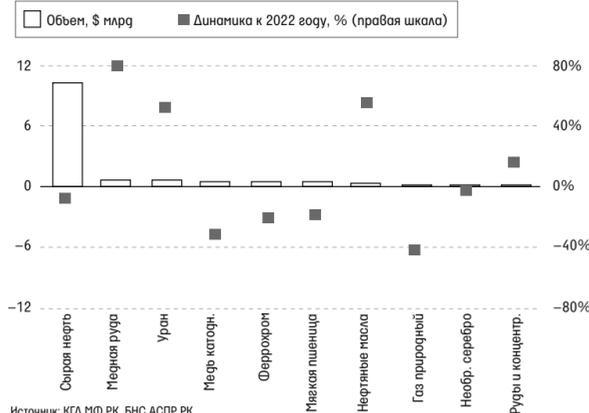
Топ-10 направлений экспорта РК в 2023 году (3 месяца)



Источник: БНС АСПР РК

## Поставки нефти сократились на 7,6%

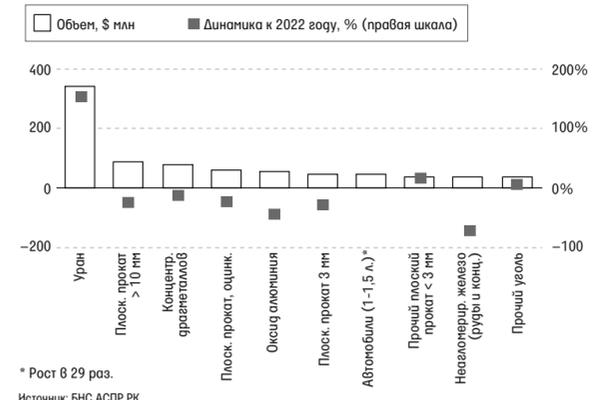
Топ-10 экспортных товаров РК в 2023 году (3 месяца)



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

## Почти в 30 раз вырос экспорт автотранспорта (1-1,5 л.)

Топ-10 статей экспорта РК в Россию в I квартале 2023 года



\* Рост в 29 раз.

Источник: БНС АСПР РК

**K** Kursiv Research  
Report

# СИМПТОМЫ СПАДА

## Экспорт Казахстана упал на 2,1% за I квартал

**Kursiv Research проанализировал структуру экспорта Казахстана по итогам I квартала 2023 года и попытался выявить ключевые точки роста и стресса по основным направлениям.**

**Аскар МАШАЕВ**

В первые три месяца казахстанский экспорт сократился на 2,1% в годовом выражении. Отрицательная динамика вызвана падением нефтяных котировок. Кроме медных руд сокращаются поставки других металлов, которые традиционно входят в топ-10 экспортных товаров, — катодная медь и феррохром. Снижение нефтяных цен (но они еще держатся на комфортном для казахстанской экономики уровне) отразилось на географической структуре. Упали поставки в пять стран, куда Казахстан преимущественно направляет нефть. На фоне санкционной блокировки российской экономики наблюдается рост экспорта в РФ.

### Экспорт на минус

Совокупный экспорт Казахстана по итогам января – марта 2023 года составил \$18,7 млрд, сократившись к аналогичному периоду прошлого года на 2,1%. Основной причиной снижения валового показателя стало сокращение поставок за рубеж ключевого продукта страны – сырой нефти – на 7,6%. Доля черного золота в общей товарной структуре экспорта в I квартале 2023 года составила 54,6%, или \$10,2 млрд.

Из других топ-10 продуктов казахстанского экспорта снижение объемов показали катодная медь (–31%, до \$590 млн), феррохром (–20%, до \$472 млн), пшеница мягких сортов (–19%, до \$457 млн), природный газ (–42%, до \$186 млн), необработанное серебро (–2%, \$171 млн).

Негативная динамика по углеводородам вызвана в первую очередь ухудшением ценовой конъюнктуры. На фоне стабильной нефтедобычи (+0,7% к аналогичному периоду 2022-го) нефть марки Brent по итогам января – марта текущего года подешевела на 18%.

Одновременно выросли отгрузки медных руд и концентратов, которые со значительным

отставанием являются второй экспортной позицией РК, — на 80%, до \$696 млн. Показатель поддерживался исключительно внутренним производством: добыча медных руд выросла почти на 15%, выплавка медных концентратов — на чуть более 7%. В то же время на мировых рынках тонна этого цветного металла подешевела с \$9,9 тыс. до \$8,9 тыс.

Первые три месяца 2023 года выдались неоднозначными для урановой промышленности. С одной стороны, не особо благоприятная мировая конъюнктура: на фоне незначительного колебания спотовых цен на оксид урана (+1% к итогу трех месяцев 2022-го) сократился спрос; из свежего производственного

отчета «Казатомпрома» следует, что объем спотовых транзакций за первые три месяца 2023 года сократился более чем вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (с 8,4 тыс. тонн до 3,7 тыс. тонн).

С другой стороны, на фоне четырехпроцентного сокращения производства значительно выросли продажи «Казатомпрома». Результаты по группе компаний прибавили 37%, с 2,6 тыс. тонн урана в I квартале 2022 года до 6,1 тыс. тонн по итогам трех месяцев текущего года. «Объем продаж группы компаний и «Казатомпрома» были значительно выше в I квартале 2023 года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года в основном

из-за сроков поставок, запланированных заказчиком. Объемы продаж каждого квартала могут существенно отличаться, а квартальные объемы продаж меняться из года в год в зависимости от запросов клиентов и сроков физической поставки», — говорится в операционных результатах национальной компании за I квартал 2023 года.

По итогам первых трех месяцев текущего года на топ-10 пришлось 74% всего экспорта. Годом ранее топ-10 собирали 78% совокупного экспорта. Товарная концентрация экспорта сократилась из-за проблем с углеводородами, но остается высокой.

Динамика ключевых экспортных позиций отразилась на географической структуре внешней

торговли. Удешевление нефти и некоторых металлов привело к смене фокуса экспортеров.

Незначительно упали поставки в ЕС-27 (–0,02%, до \$7,8 млрд), куда Казахстан направляет преимущественно нефть. Отгрузки сократили и другие страны из топ-10, которым в торговле с РК интересна главным образом наша нефть. Среди них Турция (–24%, до \$956 млн), Сингапур (–14%, до \$357 млн) и Швейцария (–31%, до \$235 млн). И только Южная Корея нарастила физические поставки, соответственно увеличились экспортные операции в этом направлении (+31%, до \$1,3 млрд).

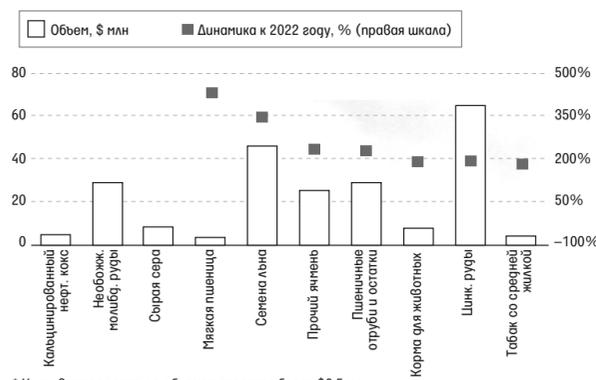
Позитивная динамика наблюдается в торговле с Китаем (+5%, до \$2,6 млрд), Россией (+39%, до \$2,3 млрд) и Узбекистаном (+1%, до \$821 млн).

При рассмотрении десяти наиболее быстрорастущих статей экспорта (с величиной более \$25 млн в отчетном периоде) заметен взрывной рост экспорта прочих механических приспособлений, который с минимальных значений в прошлом году достиг \$51 млн (+10196%) по итогам трех месяцев 2023-го. Почти весь объем (97%) был направлен в Южную Корею. Другая экспортная позиция с бурным ростом — автомобили с объемом двигателя от 1 до 1,5 литра, отгрузки которых в I квартале 2023 года достигли \$47 млн (2502%). Почти весь этот объем обеспечили российские заказчики.

Значительный рост фиксируется в экспорте ноутбуков (+490), необработанного золота

### В лидерах роста продукция добывающих отраслей

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в КНР в I квартале 2023 года\*

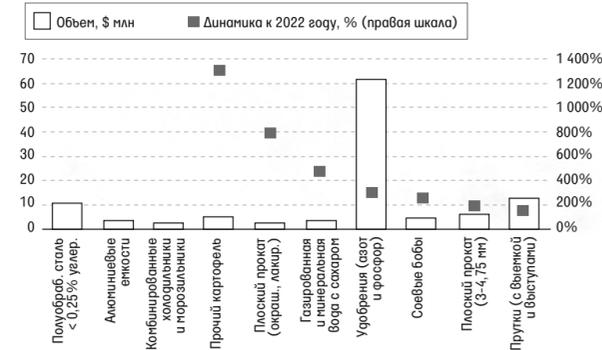


\* Учитываются группы с объемом экспорта более \$2,5 млн.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК

### В лидерах роста продукции полуобработанная сталь, алюминиевые емкости и холодильники

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РУз в I квартале 2023 года\*

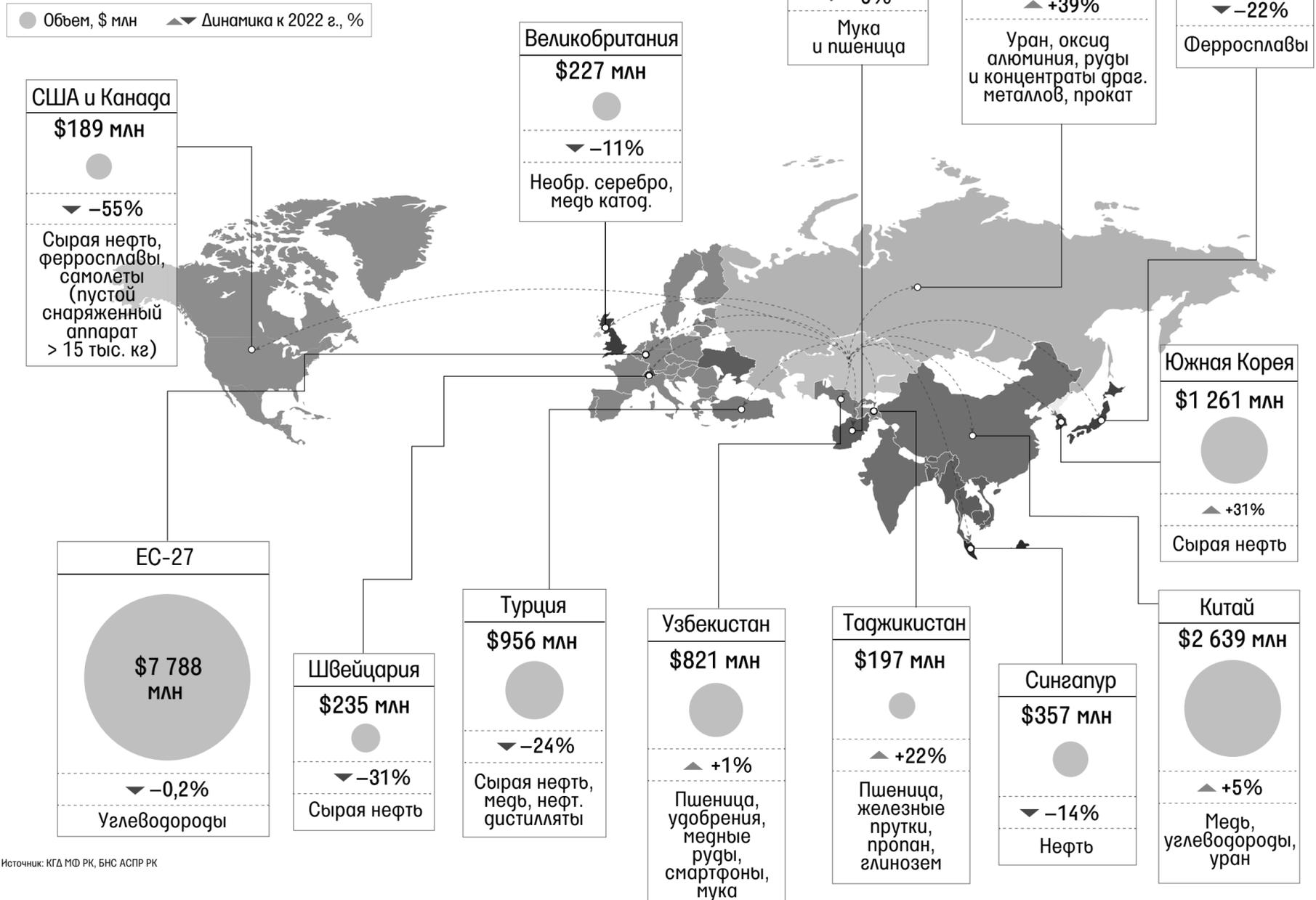


\* Учитываются группы с объемом экспорта более \$2,5 млн.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК



# КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В I КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА



Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

(+41%), прочих обсадных труб (+264%), необоженных молибденовых руд (+228%), прочих удобрений, содержащих фосфор и калий (+179%), твердой пшеницы (+179%), пшеничных отрубей (+178%) и телевизоров (+140%). Общий вес топ-10 быстрорастущих групп составляет 2,4% от валового экспорта РК.

### Уран в Китае и Россию

Kursiv Research определил четыре ключевых направления для анализа продуктовой структуры экспорта, среди которых ЕС-27, страны ЕАЭС и Центральной Азии, а также Китай.

Наименее сложная ситуация с Евросоюзом, поскольку львиную долю казахстанского экспорта в этом направлении составляют сырая нефть, газ и нефтепродукты. Сокращение добычи углеводородов или снижение цен приводит к падению поставок. В отчетном периоде экспорт в ЕС-27 удержался на прошлогоднем уровне, тем самым второй год подряд на фоне комфортных цен на нефть наблюдаются рекордные объемы.

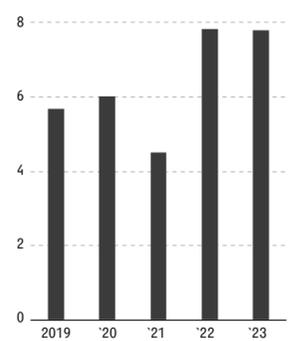
Китайское направление выросло незначительно, но если разобрать структуру экспорта, в которой на топ-10 приходится 88% объема, то ситуация видится пессимистической. Сократились традиционные позиции в

этом направлении: сырая нефть (-3%), катодная медь (-48%), феррохром (-15%), природный газ (-43%) и агломерированное железо (-4%). Потери перекрыли, главным образом, поставки урана, на \$195 млн.

Столь крупный объем непривычен для начала года. К примеру, в I квартале 2022 года отгрузок не было совсем, а в аналогичном периоде 2019–2021-го максимальный объем достигал \$30 млн. При сохранении традиционных годовых объемов в

### Экспорт в ЕС-27 на прошлогоднем уровне

Экспорт РК в страны ЕС-27 в 2019–2023 годах (I квартал), \$ млрд



Источник: КГД МФ РК

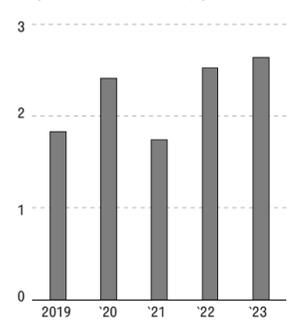
следующие кварталы сложится отрицательная динамика.

В списке наиболее быстрорастущих экспортных продуктов (с объемом поставок свыше \$2,5 млн) большинство – это товары добывающего сектора и сельского хозяйства. Среди них необоженные молибденовые руды и концентраты, цинковые руды и концентраты, пшеница мягких сортов, семена льна, корма для животных и так далее.

Фиксируется рост экспорта во все страны ЕАЭС: поставки в РФ

### Поднебесная увеличила ввоз казахстанских товаров на 4,6%

Экспорт РК в Китай в 2019–2023 годах (I квартал), \$ млрд



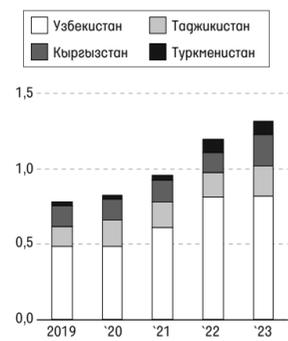
Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

выросли на 39%, в Кыргызстан – на 58%, Беларусь – на 157%, в Армению – на 180%.

Россия, на которую приходится 90% экспорта в ЕАЭС, нарастила поставки урана (+153%), прочего проката толщиной менее 3 мм. В топ-10 оказались автомобили с объемом двигателя 1–1,5 литра, о чем было сказано выше. Но упал экспорт остальных товаров из топ-10: плоский прокат толщиной более 10 мм (-25%), прочие руды и концентраты драгоценных металлов (-9%), оцинкованный

### Отгрузки в страны ЦА выросли на 10%

Экспорт РК в страны ЦА в 2019–2023 годах (I квартал), \$ млрд



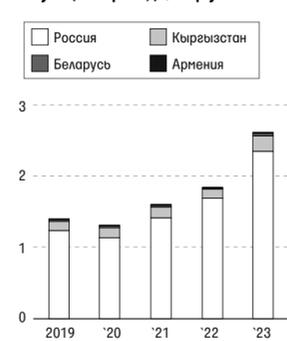
Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

плоский прокат (-21%), глинозем (-43%), плоский прокат толщиной 3 мм (-27%) и неагломерированное железо (-71%).

Заметно сократилась товарная концентрация казахстанского экспорта в Россию: в I квартале 2022 года на топ-10 пришлось 52%, в аналогичном периоде текущего года – всего 35%. Иначе говоря, дополнительные потоки от экспорта товаров, которые традиционно не входят в первую десятку, перекрыли потери по ключевым позициям.

### Казахстанский экспорт в страны ЕАЭС вырос на 41,5%

Экспорт РК в ЕАЭС в 2019–2023 годах (I квартал), \$ млрд



Источник: БНС АСПР РК

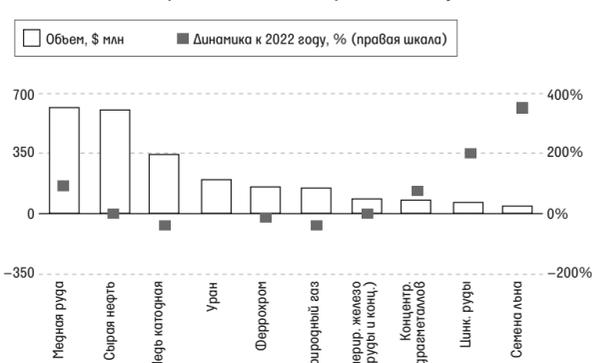
Экспорт в Центральную Азию в I квартале 2022 года вырос на 10% и достиг самого высокого значения за последние пять лет – \$1,3 млрд, причем две трети этого объема дает узбекское направление. Отдельно по странам динамика казахстанского экспорта выглядит так: поставки в Узбекистан прибавили 1%, Таджикистан – на 22%, Кыргызстан – на 58%, в Туркменистан – на 2%.

В структуре поставок по основному торговому партнеру в ЦА – Узбекистану – главные десять продуктов занимают 63%. Рост наблюдается по шести товарным позициям: пшеница (+6%), прочие удобрения, содержащие фосфор и калий (+299%), медная руда (+16%), мука (+24,6%), подсолнечное и сафлоровое масло (+126%), цинковые руды и концентраты (+148%). Сократились поставки смартфонов и полупрокатанной стали (с содержанием от 0,25% углерода).

Среди самых быстрорастущих (с объемом поставок свыше \$2,5 млн) – три товара, по которым не было отгрузок в I квартале 2022 года: полупрокатанная сталь, кроме квадратного сечения (до \$11 млн), алюминиевые емкости (до \$4 млн) и комбинированные холодильники-морозильники (до \$3 млн).

### Экспорт в КНР поддержал уран

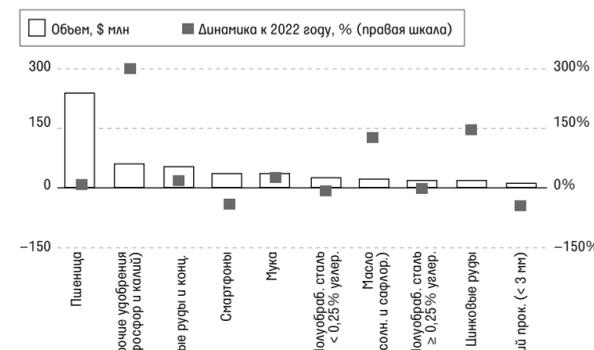
Топ-10 статей экспорта РК в Китай в I квартале 2023 года



Источник: КГД МФ РК

### Экспорт удобрений, содержащих фосфор и калий, вырос почти на 300%

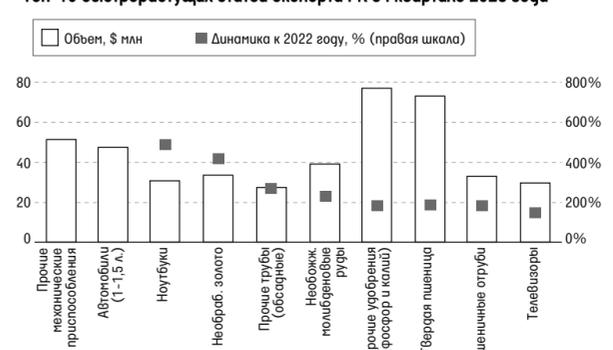
Топ-10 статей экспорта РК в РУЗ в I квартале 2023 года



Источник: КГД МФ РК

### В лидерах роста механические приспособления, авто и ноутбуки

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в I квартале 2023 года\*



\*Учитываются группы с объемом экспорта более \$25 млн. Источник: расчеты Kursiv Research по данным КГД МФ РК, БНС АСПР РК

# Что производит столица

## Какие еще предприятия появятся в Астане в 2023 году

В 2022 году объем промышленной продукции, произведенной в Астане, составил в действующих ценах почти 1,91 трлн тенге (+1,8% к аналогичному показателю 2021 года).

### Канат БАПИЕВ

На формирование астанинских показателей промышленности в первую очередь влияет обрабатывающая промышленность, ее доля в общем объеме производства составляет 91% – (еще 7,6% общего объема промышленного производства приходится на электроснабжение, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование, и 1,3% – на услуги водоснабжения, канализационной системы, контроля над сбором и распределением отходов).

Объем продукции в обрабатывающей промышленности Астаны в 2022 году вырос до 1,74 трлн тенге. Главная отрасль обрабатывающей промышленности столицы – металлургия, на которую приходится почти 54% от общего объема. Такой показатель появился благодаря аффинажному заводу «Тау-кен Алтын», который перерабатывает сырье, содержащее драгметаллы, ко-

нечная продукция предприятия – слитки золота и серебра. На машиностроение приходится 15,6%, и теперь в этом показателе есть доля автопроизводства. Прошлым летом группа компаний Orbis Kazakhstan открыла в Астане Orbis Heavy Machinery, завод по производству коммерческой техники и спецтехники по технологии CKD (мелкоузловая сборка). При полной загрузке завод может производить 11 880 единиц коммерческой и спецтехники, по планам 80% из них должны пойти на экспорт.

Вклад в общий объем производства обрабатывающей промышленности изготовителей напитков составляет 7,9%, пищевых продуктов – 4,3%. Производство муки в Астане в 2022 году выросло до 120 389 тонн (+5,5% к 2021 году), хлеба – до 16 981 тонн (+7,7%), макарон – до 28 326 тонн (+2%). В «пищевке» в прошлом году заметно выросло производство мяса и субпродуктов – в натуральном выражении такой продукции было произведено 5274 тонны (+12,8% к 2021 году). В 2023 году пищевое производство в столице должно еще прибавить в «мясных» объемах – до конца года ожидается ввод высокотехнологичного мясоперерабатыва-

### Основные отрасли обрабатывающей промышленности Астаны в 2022 году



Источники: БНС АСПР РК  
В столице зарегистрированы 94 407 предприятий, из них 93 561 малые, 496 – средние и 350 – крупные.

щего комплекса полного цикла мощностью 25 тыс. тонн мяса и мясной продукции. Комплекс строит сельхозпроизводитель Aizet Farms.

Почти на 20% увеличилось производство постельного белья и больше чем вдовину выросло изготовление верхней трикотажной одежды. Производство текстильных изделий не выделено отдельно на инфографике, поскольку в общем объеме обрабатывающей промышленности Астаны на этот сегмент приходится менее 0,2%.

Производство резиновых и пластмассовых изделий занимает примерно 4,2% в общем объеме обрабатывающей промышленности Астаны. В столице в 2022 году значительно нарастили производство труб из пластмасс – до 20,8 тыс. тонн (+40,1% к 2021 году) и труб, трубок, рукавов и шлангов из резины (кроме эбонита) – до 192 тонн (+8,1%). Изготовление пластиковых окон и дверей увеличилось почти до 2,7 тыс. тонн (+2%).

На сегмент «производство прочей неметаллической минеральной продукции» приходится почти 11% от общего объема производства обрабатывающей промышленности столицы. Можно отметить такие направления, как производство строительных керамических неогнеупорных кирпичей. Объем их производства поднялся в 2022 году до 131,5 тыс. куб. м, это сразу на 85,7% больше, чем годом ранее. Производство бетона в Астане в 2022 году составило 6,9 млн тонн (+1,3%), а строительных растворов – почти 600 тыс. тонн (+43,2). В 2023 году производство стройматериалов в Астане продолжит расти: на территории СЭЗ «Астана – новый город»

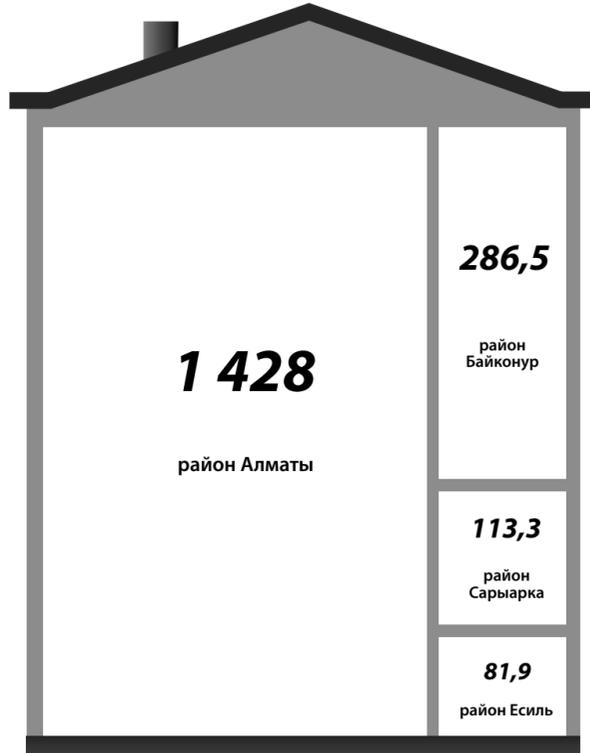
ождается ввод в эксплуатацию одного из проектов карты индустриализации – завода ТОО «Сpectrum Плюс» по производству свай и газоблоков. Мощности предприятия – 700 тыс. куб. м бетона, 840 тыс. погонных метров свай, 175 тыс. куб. м газобетона, 2,7 млн штук керамзитобетонных стеновых блоков. Кроме того, в прошлом году на территории той же СЭЗ начал работу завод «ВМП Астана» – это производитель современных лакокрасочных материалов для промышленного применения. ТОО «ЛС Групп», которое уже почти 15 лет работает в сфере лифтового и эскалаторного обслуживания (продает его и обслуживает), запустило совместно с заводом FRANK (Китай) проект по производству лифтов под брендом Nomad мощностью 300 лифтов в год. Отделку кабины этих лифтов можно сделать по эскизам заказчика.

В этом году в СЭЗ «Астана – новый город», судя по карте индустриализации, будут открыты еще несколько крупных новых производств (или значительно расширены уже существующие). В их числе завод по производству закрытого высоковольтного вакуумного автоматического выключателя серии VS1-12kV мощностью 78 тыс. штук; модернизация действующего завода по производству и сборке светодиодной продукции ТОО «LED Solution»; расширение производства строительных подъемных машин и механизмов ТОО «Лашын Фактори». Сейчас портфель СЭЗ «Астана – новый город» включает 95 проектов, в эксплуатацию введено 50 проектов (которыми суммарно созданы более 5,7 тыс. рабочих мест).

### Производство промышленной продукции в Астане в натуральном выражении в 2021 и 2022 годах



### Объем производства промышленной продукции в каждом из районов Астаны в 2022 году, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

Если распределить объем произведенной продукции в Астане по районам, то самым промышленным окажется район Алматы – объем произведенной там в 2022 году промышленной продукции составил почти 1,43 трлн тенге (74,8% от общего объема промышленной продукции). Индустриальный парк СЭЗ «Астана – новый город» находится как раз в районе Алматы. Показатель района Сарыарка – 113,3 млрд тенге (5,9%), района Байконур – 286,5 млрд тенге (15%), района Есиль – 81,9 млрд тенге (4,3%).

### Объявления

- Товарищество с ограниченной ответственностью FollowApp, БИН 220540023120, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Култегін, д. 23, кв. 30. Тел.: +7 708 917 75 09.
- ТОО «СултанСтройСервис», БИН 070440000796, 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 «Казтехкомплект», БИН 030840034692, 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 «Анциферов ПВ», БИН 221140026004, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Бейбитшилик, д. 47, кв. (офис) 12. Тел.: +7 707 207 00 33.
- ТОО «Похоронное Бюро-Талгар», БИН 191240015669, сообщает о своей ликвидации.

Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Алматинская обл., г. Талгар, ул. Рыскулова, д. 73. Тел.: +7 707 227 67 22.

- Утерянные печать и факсимиле ИП «Kafe Soft Group», БИН 960310400665, считать недействительными.

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

**РАСПИСАНИЕ**

Понедельник и пятница (по местному времени)

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

Среда

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

Воскресенье

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

Регулярность полетов: 4 раза в неделю

Продолжительность полета: 1 час 45 минут

Стоимость билета в 1 сторону: от 14 500 тенге

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



Офисное здание «превращается» в Harmony School.

## Какие здания попадают под редевелопмент в Казахстане

**Редевелопмент зданий – привычное явление для развитых стран. Но в РК таких проектов пока не много. Рассказываем, зачем собственники перестраивают здания.**

**Наталья КАЧАЛОВА**

Креативный лофт-кластер, жилье или частная школа на месте обветшалых заводских корпусов или невостребованных коммерческих зданий – подобные проекты редевелопмента привычны на развитых европейских рынках и даже в России, но в Казахстане они пока редкость.

Среди очевидных преимуществ редевелопмента – сокращение

а ныне управляющей торговым центром.

«Эта локация – исторически удобное и понятное для автолюбителей место притяжения, где всегда располагались авторынки и торговые точки для автолюбителей. С течением времени абсолютно логичен был процесс перехода от уличной необорудованной торговли в формат современных удобных торговых центров со всей необходимой внутренней инфраструктурой», – пояснил заместитель директора направления Property группы компаний Property Management Group Вячеслав Белый, добавив, что инвесторы вложили в проект редевелопмента около 1,6 млрд тенге.

School, имеющей сформированную команду преподавателей и менеджеров, редевелопмент БЦ – это возможность уже к 1 сентября текущего года запустить концептуально новый проект (компания строит в столице две школы, но цикл строительства «с нуля» в среднем занимает полтора-два года). А для управляющей компании – стабильный арендный доход по ставкам выше рынка. «По условиям договора мы передаем здание школе в моноаренду. Арендные ставки у школы выше, чем у офисов класса В. Это фактически позволит нам индексировать арендную ставку (с учетом инфляции) и придать этой локации новый импульс развития. Уверен, наш проект будет достаточно успешен», – резюмирует Мадибек Тогайбаев.

### Смена назначения

В консалтинговой компании IBC Real Estate рост популярности редевелопмента в мире связывают с урбанизацией. Людям, переезжающим в города, нужно жилье и инфраструктура для работы, учебы и отдыха. Но земли, особенно в центральных районах мегаполисов, больше не становится, поэтому ценность каждого квадрата растет. Ветхая малоэтажная застройка попадает под реновацию – на месте старых домиков в один-три этажа вырастают высотки, а на обширных промышленных территориях бывших заводов и комбинатов появляются жилые комплексы, бизнес-парки, торговые центры и спортивные кластеры.

«С кратным удорожанием земли тренд на преобразование

промышленных, заброшенных зон становится неизбежным – участки должны использоваться эффективно», – объясняет Ксения Колядина.

Развитие удаленного и гибридного формата работы лишь усилило тенденцию – невостребованные коммерческие здания (офисы и бизнес-центры) стали чаще перестраивать под арендное жилье и другие объекты, добавляет в Tranoio.

«Офисные помещения становятся менее рентабельными. В то же время спрос на жилье растет: как на варианты с краткосрочной арендой для туристов, так и на среднесрочную аренду, которую выбирают люди в командировках или растущая прослойка цифровых кочевников», – поясняет коммерческий директор Tranoio Елена Милишенкова.

Особенно редевелопмент актуален для старых городов, где мало незастроенных участков, зато много старинных зданий. Такой подход позволяет сохранить исторические здания, которые вписаны в архитектурный код города. К примеру, в Париже и Берлине в зданиях бывших вокзалов разместились одноименные музеи Орсе и Hamburger Bahnhof. Одна из старейших электростанций Москвы – ГЭС-2 – ныне культурный центр, а бывшая шоколадная фабрика «Красный Октябрь» в шаговой доступности от Кремля превратилась в арт-кластер – место «обитания» выставочных центров, образовательных площадок, студий звукозаписи, гастробаров, ночных клубов и других модных проектов.

## Офисы-трансформеры

*Почему коммерческая недвижимость должна быть гибкой*

**Уметь быстро подстраиваться под потребности бизнеса, быть гибкими и многофункциональными должны современные офисные помещения. О том, как минимизировать риск невозвратности инвестиций в коммерческую недвижимость, «Курсиву» рассказал председатель ассоциации управляющих и сервисных компаний Qaz Property Константин Глушко.**



Константин ГЛУШКО, председатель ассоциации управляющих и сервисных компаний Qaz Property

**Наталья КАЧАЛОВА**

Сокращение офисных площадей в связи с «удаленкой» в 2020 году, повышенные требования к санитарии и вентиляции рабочих помещений в 2021-м и резкий всплеск востребованности небольших офисов на фоне релокации россиян в 2022-м – вот лишь краткий перечень вызовов, с которыми столкнулись собственники офисных помещений за минувшие три года. Многофункциональность офиса сегодня – это уже не только про эффективное зонирование пространства и использование мобильной мебели: трансформируемые перегородки, выдвижные механизмы и прочие «чуждые техники». Важной характеристикой здания становится гибкость его архитектуры и инженерных систем.

«Множество людей работают сейчас удаленно, взаимодействуют с коллегами с помощью онлайн-коммуникаций. Под влиянием технологического развития методы работы будут и далее видоизменяться. Мы не можем предсказать точный характер такого развития, но мы можем придать большую гибкость конструкциям наших зданий, чтобы они продолжали быть полезными и в изменившихся условиях», – говорит председатель ассоциации управляющих и сервисных компаний Qaz Property Константин Глушко.

«Легко-офис» Современное офисное здание должно иметь возможность расти изнутри, складываться из оптимальных планировочных модулей, параметры которых соответствуют эргономичным рабочим местам», – считает Глушко.

### Лего-офис

Офисное здание должно «уметь» расширяться блоками. А для этого еще на этапе проектирования нужно продумать форму объекта, расположение импостов остекления (конструктивных элементов оконных рам), сетку расположения и шаг колонн, а также расположение внутренних инженерных систем, шахт и лестничных клеток.

«Проектирование инженерных систем с возможностью расширения пространства блоками несущественно влияет на бюджет строительства. Зато благодаря этим дополнительным инженерным решениям можно заранее предусмотреть новые рабочие места, обеспечить их автономной функциональностью. В дальнейшем это позволит моделировать разнообразные варианты офисного оснащения без необходимости глобальной переустройства», – отмечает председатель Qaz Property.

Такой подход, к примеру, позволит при необходимости сократить собственные площади, а высвободившиеся офисные помещения сдать в субаренду.

«Основной вызов экологических кризисов, вызванных растущим дефицитом чистой воды, глобальным потеплением климата и загрязнением окружающей среды предупреждает ООН. Миновать этой угрозы, по прогнозам экологов, удастся лишь в том случае, если развитые страны изменят свою экономическую политику, сократив потребление сырья и энергии на 90%.

При этом огромную нагрузку на природные ресурсы оказывает постоянный цикл сноса и нового строительства. К примеру, в Великобритании в результате сноса различных сооружений ежегодно образуется 70 млн тонн отходов. А на строительство новых зданий в этой стране приходится приблизительно 4% всей ежегодно потребляемой энергии, из которых более половины (60%) уходит на возведение остова и каркаса здания.

«Сохранение конструкции здания путем его преобразования для других целей (редевелопмент) с экологической точки зрения имеет прямой смысл. Мы не в состоянии решить все мировые экологические проблемы, но мы можем проектировать здания, требующие только часть потребляемой ныне энергии», – считает Константин Глушко.

Эксперт приводит пример. Согласно немецкому законодательству, касающемуся условий работы, любой сотрудник офиса имеет право на дневной свет и доступ к открывающемуся окну. Это фактически нивелирует разницу между базовыми конфигурациями офисного помещения и квартиры (за исключением наличия в последней ванной комнаты и кухни). Таким образом, если, к примеру, через тридцать лет потребуются в офисах в немецких городах снизить, расточительного сноса офисных зданий не потребуются – их легко можно будет переоборудовать в жилье.

При проектировании новых зданий Глушко рекомендует обращать внимание на конструктивную гибкость и технологический ресурс здания, системы обогрева и вентиляции, характеристики используемых при строительстве материалов и даже ориентацию здания и его форму – те параметры, которые напрямую влияют на количество энергии, требующейся для возведения, эксплуатации и технического обслуживания объекта.

### Ревизия поставщиков

Еще один параметр, который, по мнению Глушко, напрямую может повлиять на возвратность инвестиций при строительстве коммерческого здания – выбор стройматериалов.

«Концентрировать внимание при разработке проекта теперь необходимо на тех материалах, которые с наибольшей вероятностью будут доступны в условиях экономической турбулентности», – говорит эксперт. – Основной риск сегодня – это неопределенность, поэтому подрядчики формируют новые базы поставщиков. Для уже разработанных и утвержденных проектов, вступающих в стадию реализации, возникает риск того, что уже согласованное решение не получится реализовать и понадобится корректировка или существенная переработка проекта».

Для универсального пространства глава Qaz Property советует проектировать большое количество открытых и общественных зон, грамотно выбирать глубину помещения, обеспечивать доступ в здание естественного света. «Основной запрос бизнеса сегодня – это создание не просто гибких, а легко трансформируемых офисов. Это касается не только дизайнера, но и общей архитектурной концепции здания. Проектировать офисы и общественные зоны необходимо так, чтобы изменить их функционал можно было быстро и без радикальных затрат», – резюмирует Константин Глушко.



Бывшее здание аптечного склада, ныне коворкинг-центр Fifty Four.

сроков ввода объекта в эксплуатацию. Переделка здания, в отличие от возведения нового объекта, не требует получения разрешений на строительство, уже имеются инженерные сети, точки подключения к электричеству, газу и воде. Кроме того, проекты редевелопмента зачастую реализуются в обжитых районах с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью, что повышает конечную ценность недвижимости.

Но чтобы проект получился успешным, надо досконально знать рынок конкретной локации – востребованность будущего объекта, конкурентную среду и даже предысторию места.

«Это (предыстория места – «Курсив») дает возможность «капитализировать» наследие прошлых лет – от функционала, элементов архитектуры до нейминга в новом проекте», – объясняет руководитель департамента стратегического консалтинга IBC Real Estate Ксения Колядина.

### Капитализация наследия

Именно с предысторией места связан проект редевелопмента старого промышленного здания, расположенного в эпицентре автомагистрали Астаны (на пересечении Богенбая – Бейсековой).

Осенью 2022 года на месте бывшего заводского корпуса открылся торговый центр автозапчастей Qamqor City, рассказали «Курсиву» в группе компаний Property Management Group, выступающей главным консультантом по реализации проекта,

«Учитывая практически 100%ную заполняемость объекта еще до открытия и текущую успешную работу ТЦ, мы уверены в исполнении плановой реализации сроков окупаемости», – резюмировал Белый.

### Время – в деньги

Другой отечественный проект редевелопмента – преобразование бывшего БЦ «Вега» (класс В, GBA 4,7 тыс. кв. м) на западе Астаны в частную школу.

С активным развитием столицы на юго-восток устаревшее здание небольшого БЦ «Вега» с пригородной инфраструктурой в окружении доминирующей бизнес-центров после съезда моноарендатора оказалось не востребовано. Чтобы оживить проект, управляющая компания – Marden Property – приняла решение о редевелопменте здания. «Мы прорабатывали несколько вариантов – размещение в здании отеля, медицинской клиники, ресторана, вуза или частной школы. Последний вариант предложил ChatGPT, именно на нем мы в итоге остановились. Сейчас в том районе есть только две школы полного цикла», – рассказывает о проекте Property директор УК «Marden Property» Мадибек Тогайбаев.

Новый арендатор и редевелопмент-партнер – частная школа Harmony STEAM School – вложила в проект несколько миллионов тенге. На эти деньги в бывшем БЦ проведут капремонт, обустроят учебные классы, лаборатории, библиотеку, столовую, спортивный и актовый зал. Для Harmony



### НОВЫЙ ДОМ С ИСТОРИЕЙ

Три года назад брокер Tranoio приобрел в центре Афин простаивающее офисное здание за 300 тыс. евро – фактически по цене двушки в Берлине. Еще почти столько же – 338 тыс. евро – понадобилось на реконструкцию: ремонт фасадов и кровли, замену инженерных систем и лифта, перепланировку и благоустройство помещений. Через 26 месяцев обветшалая семизатка рядом с храмом Святого Пантелеймона превратилась в доходный дом «Пантелеймонас», одиннадцать арендных квартир в котором были реализованы новым собственником суммарно за 1,1 млн евро.

«В 2021 году мы продали все квартиры в проекте редевелопмента в Афинах. Прибыль после налогов и допрасходов достигла 234,2 тыс. евро (32%). Доходность инвестора, который предоставил Tranoio акционерный капитал, составила 13,8% годовых при средней доходности девелоперских проектов в Европе около 10%», – делится финансовыми результатами проекта Елена Милишенкова.

В проекте реконструкции «Пантелеймонас» инвесторов привлекала возможность вложиться в проект в центре города со сложившейся инфраструктурой, где сложно найти свободный участок.

# Возвращение Джонни Деппа, Пьера Ришара и Майкла Дугласа в кино

## Как открылся Каннский кинофестиваль

16 мая стартовал 76-й Каннский кинофестиваль. Открыла самый престижный киносмотр в мире шестая полнометражная картина французской режиссерки Майвенн Ле Беско – «Жанна Дюбарри». Костюмированный байопик, снятый в настоящем Версале, рассказывает о жизни последней фаворитки короля Людовика XV. Главную роль сыграла сама режиссерка, а роль ее влиятельного любовника исполнил чуть не «отмененный» Джонни Депп.

Галия БАЙЖАНОВА



64 лет. Правда, местная префектура все эти протесты на период фестиваля строго-настрога запретила и объявила незаконными, так что никаких сюрпризов, все прошло как обычно – яркие софиты, красная дорожка, сотни звезд разного калибра.

Канн – это, конечно, новая криминальная драма **Мартина Скорсезе** «Убийцы цветочной луны» с **Леонардо ДиКаприо**, **Робертом Де Ниро** и **Бренданом Фрейзером** в главных ролях. Также вне конкурса пройдут премьеры пятой части «Индианы Джонса» с **Харрисоном Фордом** (там суперкаст – **Фиби Уоллер-Бридж**, **Антонио Бандерас**, **Бойд Холбрук**, **Мадс Миккельсен** и другие) и только что законченной короткометражной ленты **Педро Альмодовара** «Странный образ жизни», главные роли в которой сыграли **Итан Хоук** и **Педро Паскаль**. Особым событием Каннского кинофестиваля станет премьера новой исторической драмы японского режиссера **Такеси Китано** «Шея», снятой по его же одноименному роману.

Председателем жюри основного конкурса в этом году стал человек невероятной энергии и чувства юмора – шведский режиссер **Рубен Эстlund**, двукратный обладатель «Золотой пальмовой ветви» (за фильмы «Квадрат» и «Треугольник печали»). Компанию ему составили популярные американские актеры: **Пол Дано** («Нефть»), «Бэтмен», «Человек – швейцарский нож») и **Бри Ларсон** («Комната»), за которую она получила «Оскара», а «Мисс Марвел», режиссеры с уникальным авторским взглядом – аргентинец **Дамиан Сифрон** (все помнят его «Дикие истории») и французенка **Джулия Дюкорно** (два года назад она получила «Золотую пальмовую ветвь» Каннского кинофестиваля за свой боди-хоррор «Титан»). Кроме того, в составе жюри марокканский режиссер **Марьям Тузани**, французский актер **Дени Меноше**, замбийско-британская режиссерка и сценаристка **Рунгано Ниони** и афганский писатель **Атик Рахими**. Эстlund пообещал, что пока он в жюри, никаких консенсусов не будет, ведь «консенсус – самая скучная вещь».

### Какой была церемония открытия Каннского кинофестиваля

В этом году на красной дорожке в честь открытия можно было увидеть тех, кто давно пропал из информационного поля – к примеру, популярного французского актера **Пьера Ришара** или же американского актера **Майкла Дугласа**. И у того, и другого был хороший повод – 88-летний Ришар снялся в небольшой роли фильма-открытия фестиваля, а Дугласа вдруг решили наградить за вклад в искусство «Золотой пальмовой ветвью». Последний приехал на кинофестиваль вместе с супругой **Кэтрин Зета-Джонс** и дочерью **Кэрис**. На вручении (приз ему вручала

**Ума Турман**) его было почти не отличить от нашего уважаемого агашки. Актер произнес длинную речь о своем пути в кино и заметил, что он даже старше кинофестиваля на два года, ему 78, а кинофестивалю 76. За свою карьеру Дуглас успел сняться более чем в 70 кинокартинах и стать дважды обладателем «Оскара», шести «Золотых глобусов», а также премии Емту. Зал аплодировал ему как минимум 10 минут. Даже **Катрин Денев**, чей портрет в этом году украшает официальный постер Каннского кинофестиваля, аплодировали в разы меньше, а ведь актриса отличилась на открытии, прочитав трогательное стихотворение **Леси Украинки**.

Интересно, но настоящий ажиотаж вызвало появление **Джонни Деппа**, который сыграл главную роль в фильме, открывшем фестиваль. Люди, ежегодно собирающиеся для фото со звездами, ждали именно его.

### О чем фильм открытия

«Жанна Дюбарри» – это история жизни одной из самых влиятельных женщин Франции, проститутки и протитутки, ставшей фавориткой самого короля **Людовика XV**. **Жанна Дюбарри**, в девичестве **Вобернье**, была незаконнорожденным ребенком монаха-францисканца и кухарки, работающей в семьях богатых аристократов. Именно у своих состоятельных работодателей смысленная девочка научилась читать, писать и получила довольно хорошее домашнее образование. Мать решила устроить свою личную жизнь, и вскоре девочку отдали в ближайший монастырь. Правда, она не усвоила там религиозные заповеди, а наоборот сделала все, чтобы никто не догадался о том, что они ей знакомы – ведь Жанна стала популярной в Париже куртизанкой.

Ее встреча с графом **Дюбарри** (его играет популярный французский актер **Мельвиль Пупо**) привела к заключению сутенерской сделки: он поможет ей знакомиться с влиятельными мужчинами и любовниками из самого высшего круга, а взамен будет распоряжаться ее телом так, чтобы самому подняться на лучшие позиции при дворе. Таким образом однажды у подопечной Дюбарри появилась возможность воспользоваться

мощным социальным лифтом – стать фавориткой самого короля. Герцог **Ришелье** (его играет **Пьер Ришар**, которому через несколько месяцев 89) решил ее лично познакомиться с монархом.

Но оказалось, что попасть к нему в постель не так-то просто – нужно сначала пройти профосмотр, и только когда личный врач короля даст заключение, что она достойна королевской кровати, ей откроются двери в Версаль. Если, конечно, она сумеет обаять короля. А она сумеет, ведь она говорит то, что думает, носит мужскую одежду, если ей хочется, смотрит в глаза, если ей нравится, и никогда не будет пресмыкаться даже перед королем. Эту свободу мышления, смелость и непохожесть на других монарх и оценил. После смерти его жены и матери детей он поселил свою куртизанку во дворец, что было неслыханной дерзостью даже для короля. **Людовик XV** был одним из должителей королевского двора, он правил Францией 59 лет, пока не умер от оспы. А его последняя фаворитка Жанна Дюбарри была одной из самых прекрасных и опасных женщин Франции и по силе своего влияния почти не уступала другой его возлюбленной – мадам **Помпадур**. Дюбарри процветала, пока ее покровитель не умер, а ее незлюбила «невестка» – супруга следующего короля **Людовика XVI** **Мария-Антуанетта** – и не выжила со двора.

Рассказать интересную историю любви у Майвенн в этот раз совершенно не получилось, пересмыслить значение любимых женщин влиятельных мужчин в истории – тоже, как и показать уникальную женщину, сумевшую подняться из самых низов к элите. Истории наших тизолок на этом фоне выглядят куда занятнее и намного более захватывающе. Весь этот фильм строится вокруг **Жанны Дюбарри**, а задачи у Деппа здесь примерно такие же, как у какого-нибудь роскошного дивана – он просто красиво присутствует в кадре. Хотя в этом фильме Депп особо ничего не играет, нет даже его

фирменных ужимок, для него эта картина имеет особое значение. Это его первая большая роль после знаменитых скандалов с бывшей женой **Эмбер Херд**, обвинившей его в домашнем насилии, с которой он так долго и мучительно судился и наконец доказал свою невиновность. Когда после показа аудитории устроила длительную оваацию **Джонни Деппу**, актер был так растроган, что чуть не расплакался, действительно было из-за чего расчувствоваться – совсем недавно вся его карьера и социальная жизнь висела на волоске. Несмолкающие оваации актеру на таком большом кинофоруме – верный признак того, что Депп по-настоящему вернулся в кино и никаких дамочковых мечей над ним больше не висит.

Как ни странно, но создать интересный портрет в «Жанне Дюбарри» удалось не Майвенн и не Деппу, а **Бенжамену Лаверну**, сыгравшему главного камердинера короля. В его тихой роли больше глубины, чем в остальной части фильма. Хотя картина, мягко говоря, далека от идеала, ее не освистали даже на пресс-показе, а удостоили жидкими аплодисментами – то ли вернувшемуся в кино Деппу, то ли Майвенн, которая не постеснялась снять кино с одним из своих любимых актеров просто потому, что хочется.

Единственная по-настоящему яркая сцена в работе Майвенн одна – там, где **Мария-Антуанетта** жалуется, что ей не разрешают увидеть умирающего короля. Ей объясняют, что оспа очень опасна, ведь она заразна, на что она злится: «Но ведь это все преувеличено! Разве это не гротеск?» – спрашивает она. «Нет, это Версаль», – отвечает ей. Так и с Каннским кинофестивалем – какой бы фильм ни поставили в программу, его будут хвалить, критиковать, активно обсуждать и даже освистывать, но он никогда не останется незамеченным. Может быть, роль фестивалей преувеличена, может, это гротеск? Нет, это Каннский кинофестиваль, и он пока еще диктует киномоду.

### В каких условиях проходит Каннский кинофестиваль в этом году

Каннский кинофестиваль впервые после пандемии проводится так же, как в старые добрые времена – все те же сумасшедшие очереди (несмотря на то, что основная битва за билеты перенесена в онлайн), ажиотаж и огромное количество кинематографистов со всего света. Из-за того, что мероприятие освещается самыми крупными мировыми и французскими СМИ, рабочие профсоюзы Франции планировали именно на это время ряд своих протестных акций. Так, представители крупнейшего французского профсоюза «Всеобщая конфедерация труда» хотели провести на набережной Круазет забастовку работников гостиничной отрасли. А объединение работников энергетической отрасли Франции угрожало обес-точить Каннский кинофести-



валь, а также оставить без электричества не только этот ивент с участием мировых кинозвезд, но и другие известные культурно-спортивные мероприятия – турнир «Ролан Гаррос», театральный фестиваль в Авиньоне и т. д. Основная причина – масштабные протесты против принятой во Франции в апреле пенсионной реформы, которая повышает возраст выхода на пенсию с 62 до

настолько классическая, что вызывает легкое дежавю. Зато «Особый взгляд» (это престижная параллельная программа) радует большим количеством незнакомых имен, надеемся, талантливых.

А вот пакет картин, идущих вне конкурса, в этом году исключительный – это самые долгожданные фильмы с мегазвездами. Самое громкое приобретение

THE BEST OF ALMATY  
**LARA FABIAN**  
WORLD TOUR 2023  
25 ИЮНЯ  
ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ  
начало в 20:00  
Jam.kz ТИКЕТОН

ТИКЕТОН

Премия «Тикетон-2023»  
Almaty Theatre, 3 июня, 18:00

Ани Лорак в Алматы  
Дворец Республики, 25 мая, 20:00

Макс Барских в Алматы  
Almaty Arena, 26 мая, 19:00

«Бу-2» в Алматы  
Almaty Arena, 17 июня, 20:00

Arash | Orda | Outlandish  
Almaty Arena, 3 июня, 19:00

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу