

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КАТАРСКИЙ СЭНДВИЧ

стр. 2

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:
НЕ ТОРТОВ ЕДИНЫМ

стр. 7

ТЕНДЕНЦИИ:
КАК РАБОТАЕТ ПЛАТФОРМА
E-RETIION

стр. 10

LIFESTYLE:
НОВАЯ КИНОПЛОЩАДКА
ДЛЯ ВСЕЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

стр. 12

kursiv.media kuzsiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

K Kursiv Research
Report

Нефть не помогла

Совокупная экспортная выручка сокращается на фоне увеличения отгрузок нефти

Kursiv Research проанализировал структуру экспорта Казахстана по итогам I квартала 2024 года, чтобы выявить точки роста и стресса по основным направлениям.

Аскар МАШАЕВ

В январе – марте 2024 года экспорт товаров из РК в стоимостном выражении сократился на 1,9% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года. Тем самым продолжился понижательный тренд, сформированный в прошлом году. Напомним, в I квартале 2023-го экспорт сократился на 1,5%, по итогу всего года спад ускорился до 7%.

Kursiv Research в очередном обзоре разбирает, какие факторы вызвали спад товарного экспорта РК и какие новые точки роста наметились в отчетном периоде.

Нефть вверх, экспорт вниз

Денежный поток от экспорта товаров из Казахстана по итогам I квартала 2024-го составил \$18,5 млрд, что на 1,9% меньше, чем годом ранее. Обычно спад или подъем совокупного экспорта РК целиком зависит от результатов торговли черным золотом – неизменным экспортным продуктом РК номер один. С увеличением экспортной выручки от нефти также растет общий итог, и наоборот. Эта корреляция прослеживается как минимум на интервале последних пяти лет (сравнивались как результаты I кварталов, так и по году).

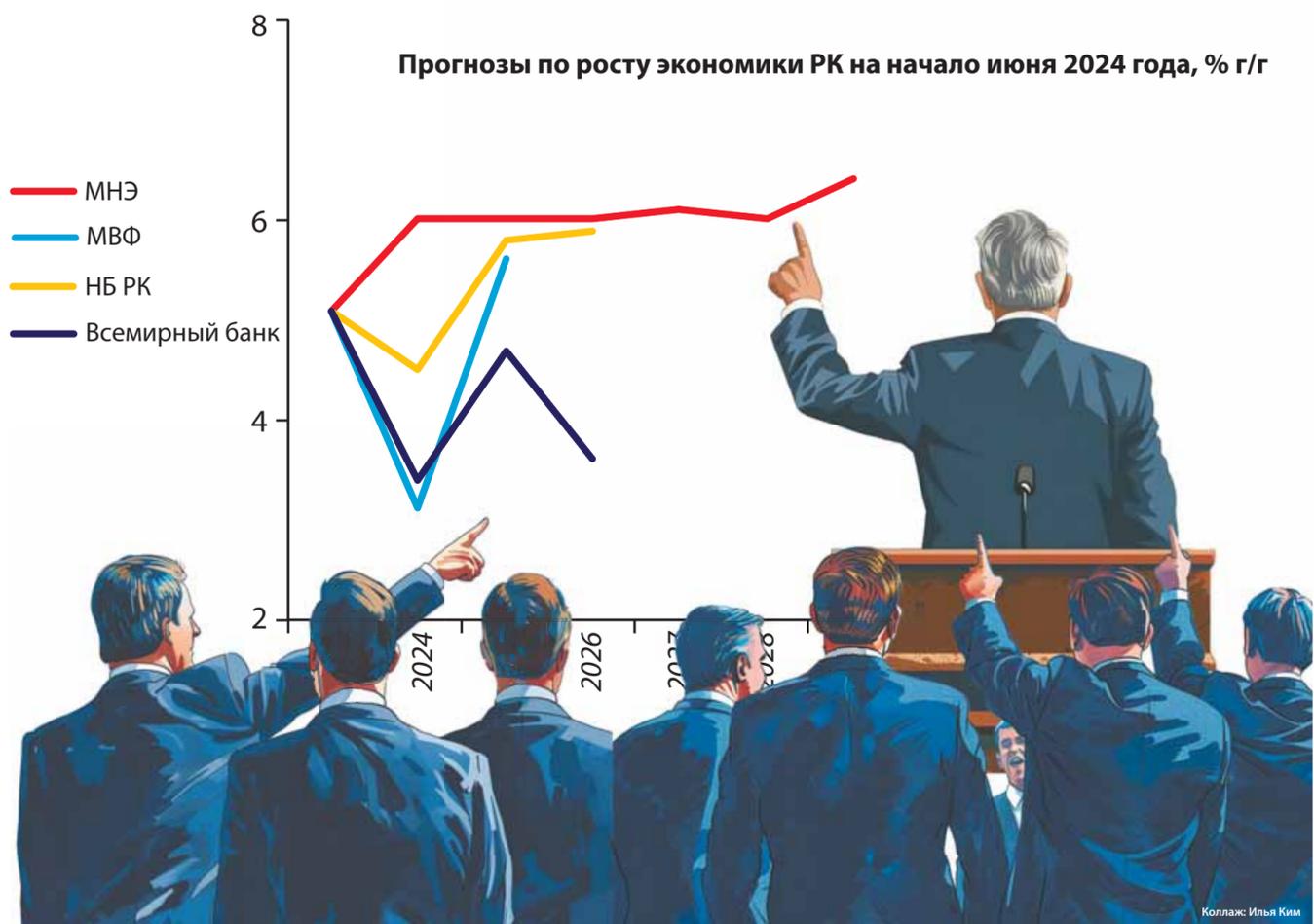
Однако эта закономерность была нарушена в январе – марте 2024-го. Поступления от нефтяных контрактов выросли на 6% (почти до \$10,9 млрд), в то время как экспортная выручка РК, как было указано выше, сократилась.

Нефтяники нарастили экспортную выручку за счет увеличения поставок на дополнительные 1,3 млн тонн нефти (+7,5%), хотя добыча осталась на прежнем уровне.

> стр. 4

Прогнозы по росту экономики РК на начало июня 2024 года, % г/г

— МНЭ
— МВФ
— НБ РК
— Всемирный банк



Коллаж: Илья Ким

Президент и пессимисты

Почему в шестипроцентный рост ВВП РК в среднесрочной перспективе мало кто верит?

Удвоение экономики к 2029 году, о котором заявил президент Касым-Жомарт Токаев, похоже, откладывается: чтобы выполнить эту задачу, экономике необходимо расти на 6% в год, и вероятность реализации такого сценария все ниже. Скептицизм просматривается через прогнозы Нацбанка РК, международных организаций и оценки локальных экспертов.

Сергей ДОМНИН

Поручено – исполнено

Идея о том, что экономика Казахстана должна расти в ближайшие годы в среднем на 6% в год, принадлежит президенту Касым-Жомарту Токаеву.

«Главная цель намеченных реформ – стабильный экономический рост на уровне 6–7%, чтобы к 2029 году увеличить объем национальной экономики в два раза, до \$450 млрд, – сообщил Токаев в послании-2023. – Безусловно, это масштабная и сложная задача. Однако нам необходимо обеспечить справедливое распределение национального богатства, чтобы каждый гражданин ощутил плоды поступательного экономического развития. Это принци-

пальный вопрос. Для устойчивого будущего нашего государства нам предстоит во что бы то ни стало выполнить данную стратегическую задачу».

Учитывая, что срок президентских полномочий Токаева (по действующей Конституции РК это его последний срок) завершается именно в 2029-м, цель по удвоению ВВП – главная экономическая цель нынешнего президента. А обеспечивающий ее выполнение темп роста экономики на 6% в год в перспективе 2024–2029 годов – это ключевая задача экономического блока правительства.

> стр. 3



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Полицентричные инвестиции

Ищем точки роста коммерческой недвижимости Алматы

Сетевые магазины у дома и микро-районные торговые центры в новых спальных районах Алматы ждет кратный рост выручки, прогнозируют эксперты, с которыми пообщался «Курсив». Стоит ли инвесторам в коммерческую недвижимость присмотреться к формирующимся полицентрам южной столицы?

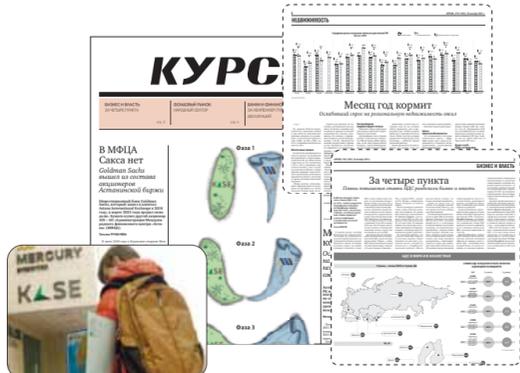
Наталья КАЧАЛОВА

Развитие сетей продуктовых магазинов меняет привычки жителей РК. Если два года назад продукты на базарах покупали более 43% казахстанцев, то сейчас таких 35%, свидетельствуют данные опроса United Research Technologies Group (URTG), проведенного среди 1600 человек из разных регионов республики. Более половины опрошенных покупают продукты в сетевых магазинах (как отдельно стоящих, так и расположенных в ТРЦ).

Street retail (магазины вдоль улиц), residential retail (магазины в ЖК), ТРЦ и онлайн-торговля выигрывают у базаров битву за покупателя и в ка-

тегории бытовых товаров. Почти 30% опрошенных сообщили, что покупают бытовые товары в отдельно стоящих магазинах, 26% – в ТРЦ, более 20% – онлайн, и только 19% остались верны базарам (в 2020 году доля закупок в базарах составляла 26%). Схожая ситуация в категориях электроники и бытовой техники: около 60% респондентов приобретают ее в специализированных сетевых магазинах, еще четверть опрошенных – онлайн и только 8% – на рынках и базарах.

> стр. 6

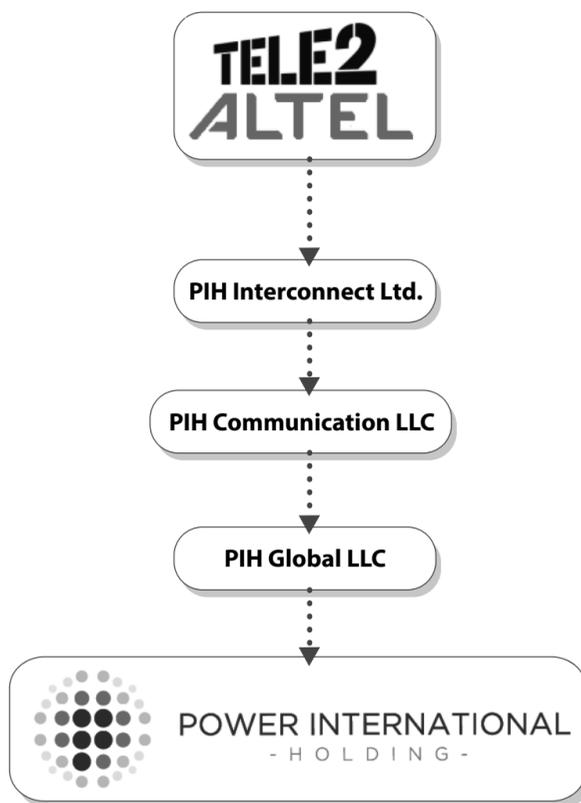


ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года



Катарский сэндвич

Power International Holding покупает Altel/Tele2 через прокладку из трех компаний.

Татьяна НИКОЛАЕВА

«Казахтелеком» продает «дочку» катарцам по хорошей цене

Сумма сделки по покупке ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» между катарским инвестором Power International Holding и нацкомпанией «Казахтелеком» составит \$1,1 млрд, заявил Жаслан Мадиев 18 июня на брифинге в правительстве. Эквивалент этой суммы в тенге – примерно 506 млрд.

Редакция «Курсива» ранее просила инвестиционных аналитиков оценить, за сколько нацкомпания может продать оператора связи, и практически все называли сумму значительно ниже той, что озвучил Мадиев. Напомним, что аналитик Freedom Finance Global Данияр Оразбаев нижней границей сделки называл 194–237 млрд

тенге. В аналитическом отделе «Евразийского Капитала» рассчитали, что стоимость актива составляет 366,17 млрд тенге. Но аналитики сомневались, что кто-то купит телеком-оператора за такую сумму, и предполагали, что потенциальный покупатель будет брать компанию с дисконтом (примерно в 25%) и только контрольный пакет акций в 51%. DAMU Capital Management определял рыночную капитализацию ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» на уровне \$225–250 млн (в пересчете по курсу на февраль 2024 года – 102–113 млрд тенге).

Мадиев также сообщил, что у катарского инвестора есть конкретные планы по инвестициям в инфраструктуру, в том числе в строительство станций 5G. Это неудивительно: покупатель «Мобайл Телеком-Сервиса» получает вместе с компанией обязательства по развитию сети пятого поколения. Напомним, что консорциум «Мобайл Телеком-Сервис» и Kcell (обе компании контролируются «Казахтелекомом») выиграл аукционы на радиочастоты для 5G и по условиям конкурсной

документации должен активировать более 7 тыс. базовых станций и покрыть технологией 5G к 2027 году 75% городов республиканского значения и 60% областных центров. Жаслан Мадиев уточнил: «Инвестиции будут вкладывать не только этот мобильный оператор, но и другие тоже. В принципе, в данный сектор в течение следующих пяти лет будет вложено не менее \$1 млрд».

Трехслойный покупатель

Совет директоров «Казахтелекома» 31 мая 2024 года принял решение «осуществить отчуждение 100% доли участия в уставном капитале «Мобайл Телеком-Сервиса» путем заключения крупной сделки с PIH Interconnect Ltd.», информация об этом корпоративном событии была опубликована 3 июня. Этим же числом датируется регистрация компании с названием PIH Interconnect Ltd. в юрисдикции МФЦА. Единственным акционером PIH Interconnect Ltd. выступает PIH Communication

LLC, зарегистрированная в Катарском финансовом центре (QFC) в марте 2024 года. Владелец PIH Communication LLC – еще одна компания из QFC, PIH Global LLC (зарегистрирована в декабре 2023 года). И уже владельцем PIH Global LLC является Power International Holding.

О том, что «Мобайл Телеком-Сервис» будет продан Power International Holding или его дочерней компании, находящейся в 100%-ной собственности холдинга, упоминалось в решении общего собрания акционеров «Казахтелекома». В итоге сделку проводят скорее через «правнучку», зарегистрированную в юрисдикции МФЦА.

Есть ли преимущества у такой схемы владения – через несколько промежуточных компаний, зарегистрированных на площадках МФЦА и QFC? Старший партнер юридической фирмы «Саят Жолши и Партнеры» Арман Бердалин, который специализируется в том числе на сделках M&A, комментирует: «Разветвленная структура владения в сделках подобного рода является достаточно распространенной практикой. Причин, по которым это происходит, может быть множество. Например, это может быть обусловлено стремлением обособить отдельный проект в самостоятельную корпоративную оболочку, в связи с чем создается так называемая SPV (special purpose vehicle). Также это может быть вызвано потребностями налоговой оптимизации, внутрикорпоративными требованиями и так далее».

Бердалин отмечает, что в числе доводов в пользу компании-покупателя из юрисдикции МФЦА могли выступать налоговые соображения, а также гибкость структуры корпоративного управления резидента МФЦА.

«Не думаю, что в данном проекте наличие длинной корпоративной цепочки было обосновано попытками скрыть информацию о конечных бенефициарах либо ограничить, возможно, ответственность акционера использованием «корпоративной вуали». Как юрисдикция МФЦА, так и юрисдикция QFC поддерживают публичный доступ к реестру своих компаний, обе юрисдикции основаны на принципах английского права, в котором в случае необходимости можно прибегнуть к концепции «прокалывания корпоративной вуали», – резюмирует старший партнер фирмы «Саят Жолши и Партнеры».

Ликвидация преференций

Отмена льгот в МФЦА усложнит привлечение инвестиций

Проект нового Налогового кодекса предусматривает сокращение налоговых льгот, в том числе для бирж KASE и AIX, и введение 5%-ного налога на прирост стоимости ценных бумаг и дивиденды для резидентов РК. Что думают об этом участники рынка?

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Особенно участники рынка удивлены предложением отменить льготы для МФЦА: Конституционный закон РК «О Международном финансовом центре «Астана» предусматривает, что физические и юридические лица освобождаются от уплаты ИПН и КПН по доходам от прироста стоимости при реализации акций компаний – участников МФЦА и дивидендов компаний – участников МФЦА, и действовать эта норма должна до 1 января 2066 года. Отмена льгот потребует внесения поправок в конституционный закон, и такие действия неминуемо заставят иностранных инвесторов задуматься о стабильности инвестиционного климата республики. Исходя из этих соображений, исполнительный директор ассоциации QAMS Данияр Темирбаев считает, что такая инициатива Министерства национальной экономики так и должна остаться только инициативой. «Миннацэкономики презентовало концептуальные подходы к проекту Налогового кодекса. Это пока не сам законопроект в его окончательном виде», – надеется он.

Представители инвестиционных фондов, зарегистрированных в МФЦА, полагают, что инициатива МНЭ РК о налоге в 5% коснется и инвестиционных доходов инвестфондов.

Работа инвесткомпаний предусматривает инвестиционные обязательства перед инвестором. «Срок жизни того или иного фонда составляет порядка десяти лет, и для нас очень важно иметь понятные правила игры, в том числе по налоговой политике. Невозможно гарантировать, какая инвестиционная доходность будет по тем или иным фондам для инвесторов», – комментиру-

ет глава Khan Tengri Capital LLP Аскар Каримуллин.

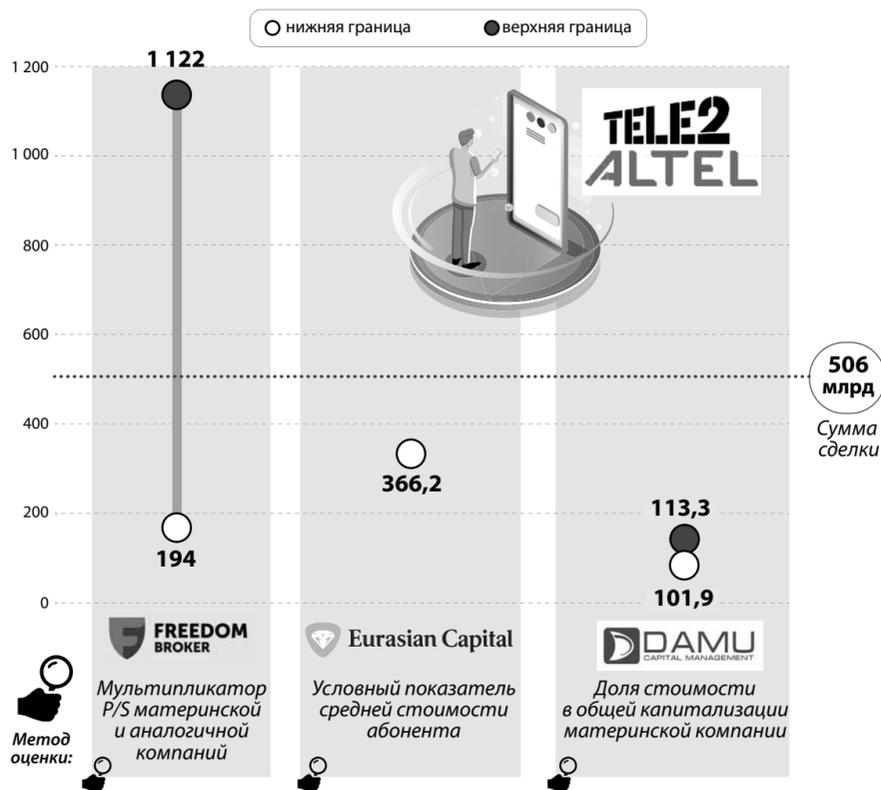
Налогообложение инвестфондов увеличит поступления в бюджет не так значительно (руководитель компании Provident Fiduciary Асет Абдыгаппаров сделал расчеты для фондов недвижимости МФЦА: налоги составят до 300 млн тенге в 2025 году и до 1 млрд в 2026-м), а вот репутации финансового центра скажется катастрофически, считает Ержан Мусин из Fonte Capital Ltd. «Ежегодно бюджет страны тратит около 10 млрд тенге на поддержку МФЦА, это происходит порядка шести лет. В последний раз озвучивали цифру в 100 млрд, которые затратил бюджет страны, чтобы создать такую площадку, которая была бы привлекательна для зарубежных инвесторов», – говорит он, полагая, что отмена налоговых льгот сведет все усилия по привлечению иностранных инвесторов к нулю.

Управляющий партнер MOST Ventures и сооснователь клуба инвесторов Umay Angels Алим Хамитов говорит, что амбициозных планов главы государства по экспорту информационных технологий в другие страны и развитию data-инфраструктуры не достичь без значительного иностранного капитала. Капитал извне привлекателен еще и трансферингом технологий в страну инвестиций. Аналогичные объемы внутри страны привлечь сложно. «У нас сейчас есть очень хорошая возможность встать на технологическую карту мира и как юрисдикция, и как платформа. Но эти поправки могут вызвать обратный эффект», – уверен Хамитов.

Смена налоговой политики приведет к перетоку капитала из страны в другие международные финансовые центры, предполагают представители инвестфондов из МФЦА. Более того, Ержан Мусин и Аскар Каримуллин заявляют, что готовы рассмотреть редомициляцию фондов своих компаний, если будут приняты соответствующие поправки.

Управляющие фондов МФЦА направили обращение в Миннацэкономики с просьбой сохранить действующий режим налогообложения.

Оценка стоимости ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» аналитиками в феврале 2024 года и озвученная сумма сделки



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: А05D7M5, РК,
г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж.
Тел./факс: +7 (727) 232 24 46
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:
Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:
Максим КАЛАЧ
m.kalach@kursiv.media

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

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

Редактор отдела «Недвижимость»:
Наталья КАЧУЛОВА
n.kachulova@kursiv.media

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

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

Редактор отдела «Инвестиции»:
Айгуль ИБРАЕВА
a.ibraeva@kursiv.media

Обозреватель отдела
«Фондовый рынок»:
Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА
a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректоры:
Светлана ПЫЛЫГЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.media

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.media

Административный директор:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 186 99 99
grenat@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

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
ТОО РПЖ «Дауір»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

> стр. 1

Правительство Алихана Смаилова внесло эту задачу в общенациональный план мероприятий по реализации послания, где под №1 шло закрепленное за Агентством по стратегическому планированию и реформам (АСПР) и правительством РК мероприятие «Определение в рамках разработки Национального плана развития РК до 2029 года мер по обеспечению стабильного экономического роста на уровне 6–7% и увеличению объема национальной экономики к 2029 году в два раза, до \$450 млрд». Срок исполнения – декабрь 2023 года.

Судя по всему, прежнее правительство в дедлайн не уложились: драфт нацплана был опубликован лишь в начале февраля и был приурочен к смене кабинета министров. Документ изобилует показателями, но среди них не было компонентов ВВП (если не считать прогнозы по динамике отдельных отраслей). Авторы – проект нацплана был опубликован на странице АСПР в «Открытых НПА» – отмечали, что «рост в 6–7%» обеспечат «структурные преобразования».

Суть этих преобразований была обобщена в заявленных принципах политики на следующие пять лет: «Либерализация и стимулирование конкуренции для повышения глобальной конкурентоспособности и улучшения качества товаров и услуг. Защита предпринимательства и понятная, предсказуемая и привлекательная экономическая политика для инвесторов, которая позволит обеспечить экономику достаточными инвестициями для роста». Прогноз по динамике ВВП, предложенный в нацплане, предполагал, что экономика РК, начав с 5,3% роста в 2024-м, к 2029 году ускорится до 6,7% (средний темп – 6,3% г/г).

В ходе публичного обсуждения план раскритиковали за его ограниченность рамками предвыборной президентской программы, отсутствие критичного осмысления старой модели развития и за то, что в документе не приводится обоснования будущих высоких темпов роста.

Правительство **Олжаса Бектенова**, назначенного премьером 6 февраля 2024 года, должно было обновить подходы к решению задачи. Спустя неделю после назначения министр национальной экономики и заместитель председателя правительства **Нурлан Байбазаров** сообщил, что Минэк по поручению Бектенова проанализировал потенциал «по обеспечению роста экономики на уровне 6%». «С учетом выявленных резервов в секторах экономики данная цель достижима», – зафиксировал глава МНЭ. Разгонять экономику будут обрабатывающая промышленность, строительство, транспорт и сельское хозяйство.

«Увеличения темпов роста в обрабатывающей промышленности можно достичь за счет своевременного ввода в эксплуатацию запланированных на текущий год инвестпроектов и запуска новых. В строительстве – за счет активного строительства объектов социальной инфраструктуры, автомобильных дорог и ж/д линий, реализации инвестиционных проектов, модернизации инфраструктуры ЖКК в рамках программы «Тариф в обмен на инвестиции». Положительный вклад даст также запуск новой жилищной программы 9–20–25», – заявил тогда Байбазаров.

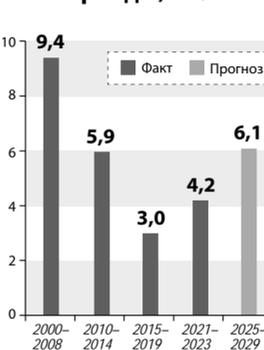
Шесть по базе

Детали видения МНЭ появились в начале июня, когда был опубликован Прогноз социально-экономического развития

Президент и пессимисты

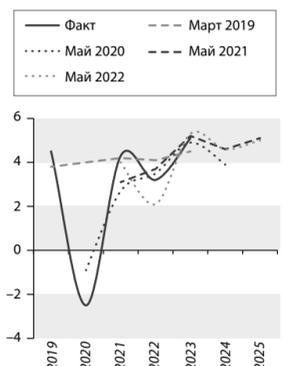
Почему в шестипроцентный рост ВВП РК в среднесрочной перспективе мало кто верит?

Средние фактические и прогнозируемые темпы роста экономики РК за различные периоды, % г/г



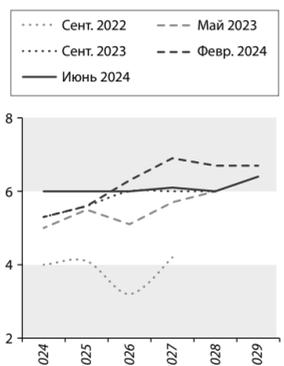
Источник: БНС АСПР РК, МНЭ РК

Прогнозы МНЭ РК по росту национальной экономики РК и фактические значения, % г/г



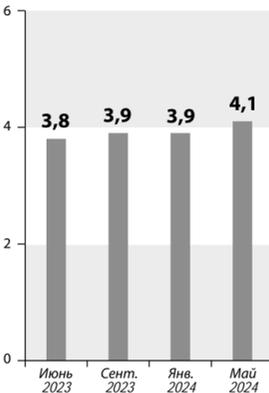
Источник: БНС АСПР РК, МНЭ РК

Прогнозы МНЭ по росту национальной экономики РК в наиболее свежих прогнозах, %



Источник: МНЭ РК

Усредненный прогноз долгосрочного роста ВВП РК по опросам НБ РК, %



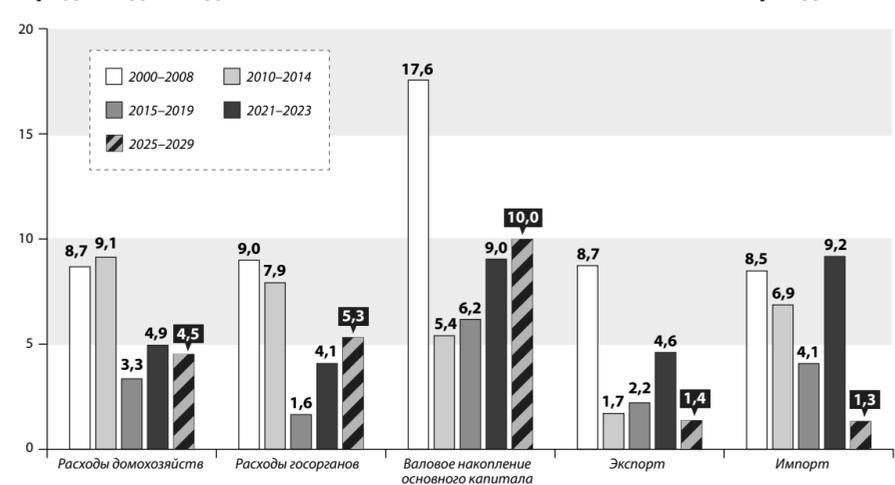
Источник: НБ РК

(ПСЭР) РК на 2024–2029 годы. Такие документы Минэк обычно готовит дважды в год, обновляя прогнозы по ключевым метрикам социально-экономического развития и бюджетной сферы.

Согласно базовому сценарию развития, в плановый период экономика будет расти в среднем на 6,1% в год, что соответствует цели, которую поставил президент, правда, по нижней границе. Трактория роста заметно отличается от той, что еще четыре месяца назад АСПР обозначал в нацплане: Минэк ожидает более равномерного роста в диапазоне 6,0–6,4%. Ожидается, что уже в нынешнем году ВВП зацепится за темп роста на 6,0% в год и будет поддерживать его до 2029 года, когда ускорится до 6,4%.

Авторы ПСЭР детализируют ожидания от каждого из ключевых секторов экономики. Ключевые для страны горнодобывающая и обрабатывающая отрасли промышленности будут в контртренде. Горнодобыча будет замедляться после выхода на «пик нефти», который ожидается в 2027 году – 105,5 млн тонн – благодаря трем мегапроектам (Тенгизу, Кашагану, Карачагану). Обработка, напротив, ускорится с 5,0 до 10,8% к концу периода (среднее арифметическое темпов роста в 2024–2029 годах – 6,7%; здесь и далее приводятся значения, рассчитанные Kursiv Research по данным МНЭ) благодаря «росту производительности и качества с ориентацией на экспорт товаров с высокой добавленной

Среднегодовая динамика ключевых компонентов ВВП РК за периоды, % г/г



Источник: Kursiv Research по данным БНС АСПР РК, МНЭ РК

стоимостью для усиления конкурентных преимуществ».

В сельском хозяйстве рост в диапазоне 5,0–11,6% (средний рост – 6,3%) будет обеспечен «повышением конкурентоспособности отрасли через увеличение производительности труда, сбалансированное развитие сельских территорий и сельского хозяйства, обеспечение продовольственными товарами отечественного производства и увеличение экспорта продукции АПК».

Самые высокие темпы роста сохранит строительство (средний рост – 9,2%). Такие темпы обеспечит реализация крупных инфраструктурных проектов (автодорог), строительство про-

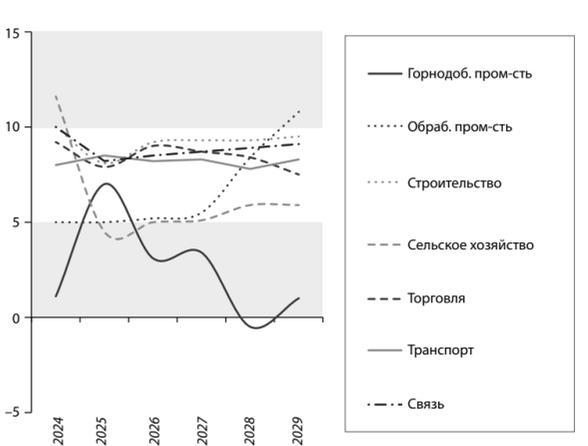
мышленных объектов и модернизация ЖКК.

Торговля будет расти в среднем на 8,5%. Здесь тоже планируется повышать эффективность, наращивать производительность труда и улучшать инфраструктуру. «Это будет осуществляться через формирование системы государственной поддержки внутренней торговли, создание благоприятных условий для развития биржевой торговли, интеграцию системы оптовой торговли в международную транзитную сеть, организацию сервисной поддержки участников внутренней торговли (информационную, аналитическую и иную)», – указано в документе.

Динамично будет расти транспортный сектор (8,2%): ожидается «запуск новых железнодорожных линий, строительство контейнерного хаба в порту Актау, развитие автомобильной инфраструктуры и реконструкция магистральных маршрутов».

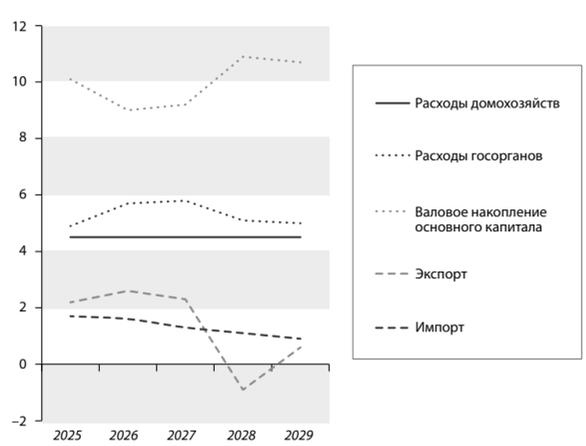
Сектор связи также будет быстро расти (8,9%). Надежды МНЭ связаны с формированием «экспортно ориентированного национального сектора инфокоммуникационных технологий», «цифровизацией всех секторов экономики и строительством волоконно-оптических линий связи для обеспечения высокоскоростного доступа к интернету».

Динамика ключевых отраслей экономики РК из прогноза МНЭ от июня 2024 г., % г/г



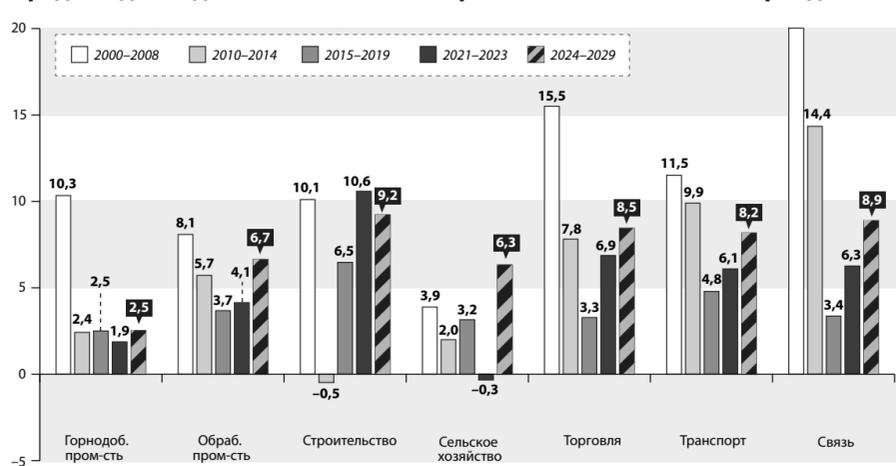
Источник: МНЭ РК

Динамика компонентов ВВП РК из прогноза МНЭ от июня 2024 г., % г/г



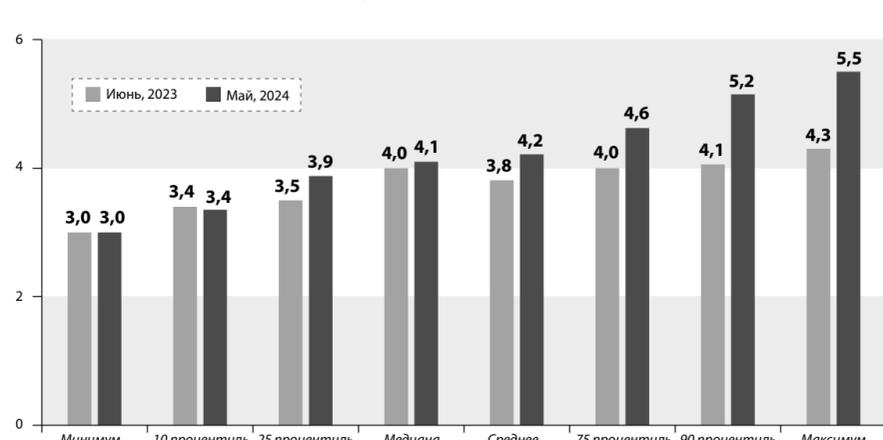
Источник: МНЭ РК

Среднегодовая динамика ключевых отраслей экономики РК за периоды, % г/г



Источник: Kursiv Research по данным БНС АСПР РК, МНЭ РК

Распределение прогнозов по росту ВВП РК среди респондентов опросов НБ РК, % г/г



Источник: НБ РК

Вновь сомнения

Насколько реалистичен представленный Минэк прогноз? Если сравнивать средние за период темпы роста с предыдущими периодами экономической истории Казахстана, прогнозные значения на 2024–2028 годы выглядят относительно высокими.

Среди компонентов ВВП по конечному использованию значительно более высоким среднегодовым ростом отмечены расходы госорганов и валовое накопление основного капитала. Если в предыдущие два периода (2015–2019 и 2021–2023) государственный сектор наращивал затраты на конечное потребление на 1,6 и 4,1% в год, то в 2025–2029 годах будет на 5,3%. Темп прироста объема валового накопления основного капитала в 2025–2029 годах должен расти в среднем на 10,0% в год, тогда как в 2021–2023 годах средняя динамика прироста составляла 9,0% г/г, в 2015–2019 годах – 6,2%.

Более высокой средней динамикой роста производства, чем в предыдущие два периода, отмечаются уже упомянутые сектора: связь, торговля, транспорт, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство. Средний прогнозируемый темп прироста в сельском хозяйстве (+6,3% г/г) почти вдвое выше, чем в среднем за относительно благополучный период 2015–2019 годов и втрое выше, чем в 2010–2014 годах.

Анализ расчетов других экспертных организаций показывает, что в базовый сценарий ПСЭР заложены крайне оптимистичные вводные. Нацбанк РК, который регулярно обновляет прогноз по ВВП, публикуя решение о базовой ставке, закладывает на ближайшие три года рост на уровне 5,4% г/г, но это по верхней границе. Всемирный банк, пару недель назад обновивший обзор Глобальных экономических перспектив, ждет в 2024–2026 годах рост на уровне 3,9%.

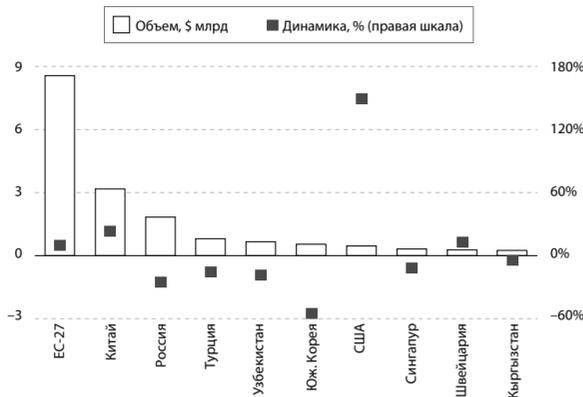
Макроэкономический опрос НБ РК демонстрирует нарастающий, но крайне слабый оптимизм экспертов неправительственного сектора: за последний год – с июня 2023-го до мая 2024-го – значение усредненного прогноза долгосрочного роста ВВП РК увеличилось с 3,8 до 4,1%. Распределение ответов респондентов показывает, что медианное значение показателя изменилось незначительно, увеличившись всего на 0,1 п. п., до 4,1%. На изменение среднего значения влияют наиболее оптимистично настроенные респонденты: максимальное значение по прогнозу за год выросло с 4,3 до 5,5%, тогда как минимальное осталось на уровне 3,0%.

Подтверждением тому, что в среде экспертов царит пессимизм в отношении «цели 6%» служит и изменение ожиданий по ВВП на следующие 12 месяцев, которое измеряют посредством другого опроса экспертов, который проводит Ассоциация финансистов Казахстана: в марте 2024 года среднее значение составило 4,4%, в июне – 4,6%.

Оперативные показатели также работают на пессимистов. Краткосрочный экономический индикатор по итогам января – мая этого года показывает рост на 3,7% г/г, замедлившись с февральских +5,2%. Торможение роста наблюдается в обрабатывающей и горнодобывающей промышленности, сельском хозяйстве и торговле. По итогам января – мая инвестиции в основной капитал сократились на 5,6% за счет спада инвестиций в горнодобывающем секторе (-29,2%), торговле (-3,9%) и сельском хозяйстве (-30,1%).

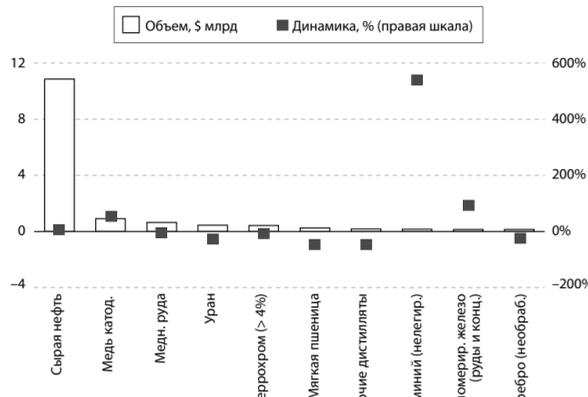
ЭКСПЕРТИЗА

Топ-10 направлений экспорта РК в I квартале 2024 года



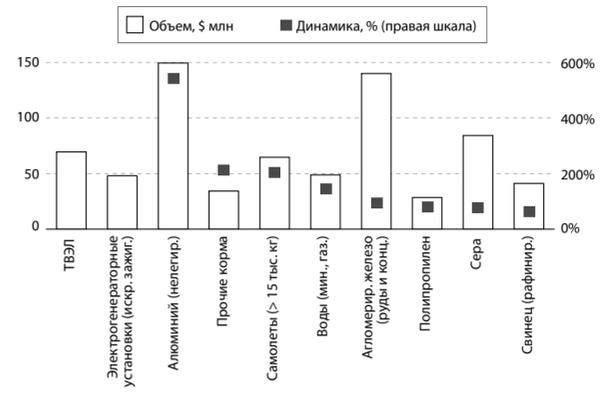
Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 экспортных товаров РК в I квартале 2024 года



Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в I квартале 2024 года

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

Kursiv Research Report

Нефть не помогла

Совокупная экспортная выручка сокращается на фоне увеличения отгрузок нефти

> стр. 1

КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В I КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА

● Объем, \$ млн ▲ Динамика к 2023 году, %

США и Канада

\$498 млн
▲ +163%
Нефть, уран

ЕС-27

\$8 561 млн
▲ +10%
Углеводороды

Швейцария

\$280 млн
▲ +13%
Нефть

Турция

\$805 млн
▼ -16%
Нефть, медь

Узбекистан

\$663 млн
▼ -19%
Мягкая пшеница, медь, мука

Сингапур

\$314 млн
▼ -12%
Нефть

Китай

\$3 180 млн
▲ +23%
Нефть и медь

Кыргызстан

\$251 млн
▼ -4%
Необработанное золото, воды, электроэнергия

Россия

\$1 839 млн
▼ -25%
Уран, глинозем, железные руды и концентраты

Юж. Корея

\$548 млн
▼ -57%
Нефть

Источник: КГД МФ РК, БНС АСПР РК

Из трех мегапроектов, от которых в первую очередь зависит уровень нефтедобычи, спад зафиксирован на Кашагане (в прошлом году это месторождение обеспечило 1/5 всей нефтедобычи страны). В производственном отчете нацкомпании «КазМунай-Газ» за I квартал 2024 года снижение производства связывают с ограниченностью мощностей по обратной закачке и переработке попутного газа.

Увеличение поставок черного золота могло бы принести больше денег, но в отчетном периоде казахстанская нефть торговалась на 1,4% дешевле, чем I квартал 2023-го (в среднем по \$608 за тонну), в то время как эталонная марка подорожала на 2,1% (до \$83,1 за баррель).

Таким образом, в отчетном периоде Казахстан заработал на \$618,8 млн больше, чем в I квартале 2023 года. Но этих денег не хватило, чтобы перекрыть потери по номенклатуре товаров, которые вышли в минус.

Помимо черного золота в топ-10 ключевых экспортных продуктов еще три позиции закрыли I квартал с плюсом. Поставки катодов из рафинированной меди (экспортный продукт номер два) принесли \$909,8 млн (+54,1%).

Согласно данным Всемирного банка, среднеквартальная цена на красный металл на мировых рынках сократилась незначительно (-5,6%). Вслед за снижением мировых цен подешевела продукция из Казахстана: тонна отечественных катодов в январе – марте 2024 года уходила на зарубежные рынки в среднем за \$7,9 тыс., что на 3,3% дешевле, чем годом ранее.

Несмотря на незначительную коррекцию цен, они остаются на комфортном для казахстанских предприятий уровне. В отчетном периоде медные компании увеличили выпуск рафинированной меди на 15,6 тыс. тонн (+14,9%) и нарастили объем экспорта на 42,5 тыс. тонн (+59,3%).

Из топ-10 экспортных товаров РК по темпу прироста выделяются поставки нелегированного алюминия. Экспортная выручка выросла с \$23,3 млн (в I квартале 2023-го) до \$149,4 млн (в I квартале 2024-го). Шестикратный прирост, который вывел этот продукт на восьмое место, связан с увеличением физических поставок на низкой базе прошлого года.

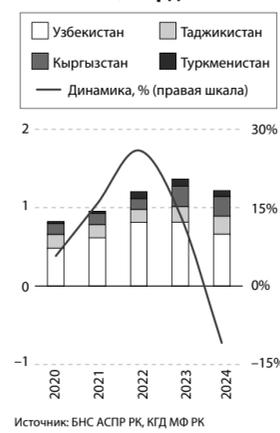
Напомним, по итогам 2023 года экспорт нелегированного алюминия уменьшился в деньгах на 37%, в физических величинах – на 20%. Причина заключается в том, что страны Евросоюза начали сокращать производство алюминиевой продукции из-за высоких цен на электроэнергию. Если в 2022 году необработанный алюминий из Казахстана направлялся сразу в десять стран ЕС (включая Великобританию), то по итогам 2023-го – только в Италию.

В I квартале 2024 года казахстанский нелегированный алюминий вернулся на некоторые рынки ЕС, в частности в Польшу, Нидерланды и Болгарию. Значительный объем закупил Азербайджан, который до 2023 года не был в числе ключевых покупателей нашего алюминия. Часть невостребованных Евросоюзом объемов была направлена

как раз в эту страну, доля Азербайджана по итогам 2023 года выросла до 40% (как в деньгах, так и в физических поставках). Тренд продолжился в текущем году, по итогам января – марта 2024-го доля выросла до 60%.

На девятом месте экспорт агломерированных железных руд и концентратов, который в I квартале 2024 года вырос до \$140 млн (+93,7%). Возвращение этого продукта в топ-10 указывает на разрешение проблем ключевого производителя железорудного сырья в Казахстане – Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного

Экспорт РК в страны ЦА в I квартале 2024 года, \$ млрд



Источник: БНС АСПР РК, КГД МФ РК

объединения (ССГПО; входит в Eurasian Resources Group), с которыми предприятие столкнулось в первой половине 2022-го.

Напомним, в мае 2022 года из-за риска вторичных санкций ССГПО полностью прекратило поставки своему главному покупателю – Магнитогорскому металлургическому комбинату (ММК), который, как и его ключевой акционер Виктор Рашников, несколько месяцев спустя, в августе, был официально включен в американский SDN-список. Тесная кооперация между ССГПО и ММК была налажена еще в советский период и продолжилась после. В 2021 году, до разрыва этих связей, 40% произведенных в ССГПО окатышей направлялись на Магнитку.

Решение руководства ССГПО не отгружать свою продукцию на Магнитку было болезненным для предприятия. К примеру, физические поставки агломерированных железных руд и концентратов на внешние рынки сократились на 39%, до 3,2 млн тонн. В разрезе по месяцам таможенная статистика РК зафиксировала нулевой экспорт агломерированных железных руд и концентратов в Россию с мая по сентябрь 2022-го. Тогда российские СМИ сообщили, что ММК после отказа ССГПО нарастил закупки железорудного сырья у «Металлоинвеста».

Поставки агломерированных железных руд и концентратов в

Россию возобновились в октябре 2022-го. В последующие семь месяцев оставались на уровне, не превышающем 100 тыс. тонн. Экспорт вышел на «довоенный» объем, то есть свыше 200 тыс. тонн, в сентябре 2023-го. Летом 2023 года аким Рудного Виктор Ионенко сообщил, что ССГПО после нашла новых клиентов из РФ. Ими стали Западно-Сибирский металлургический комбинат, Челябинский металлургический комбинат и компания «Уральская сталь». Между тем в опубликованной финансовой отчетности (по ММК – за полный 2023 год, по ССГПО – за II и III кварталы 2023 года) нет деталей, указывающих на возобновление сотрудничества между ССГПО и ММК.

Итоги первых месяцев 2024 года указывают на восстановление экспорта агломерированных железных руд и концентратов в российском направлении до привычного уровня. В январе текущего года северному соседу было отгружено 233,1 тыс. тонн агломерированных железных руд и концентратов, что сопоставимо с объемом февраля 2022-го.

Эта тенденция продолжилась в первые три месяца 2024 года. Поставки агломерированных железных руд и концентратов в Россию увеличились с 79,7 тыс. (в I квартале 2023-го) до 596,3 тыс. тонн (в I квартале 2024-го). Другим положительным фактором роста выручки стало удорожание продукта на 23,8%.

Шестерка на минусе

Из топ-10 ключевых экспортных продуктов РК шесть товаров закрыли отчетный период с минусом. В их числе поставки медных руд (-5,5%; до \$645 млн), урана (-25%; до \$452,7 млн), высокоуглеродистого феррохрома (-8,4%; до \$432,6 млн), прочей мягкой пшеницы (-46,3%; до \$245,2 млн), прочих дистиллятов (-45,8%; до \$179,1) и необработанного серебра (-21,3%; до \$134,7 млн).

В абсолютных величинах наибольшие потери зафиксированы по мягкой пшенице (\$211,3 млн), прочим дистиллятам (\$151,3 млн) и урану (\$150,7 млн).

Экспортная выручка от поставок мягкой пшеницы сократилась из-за удешевления (-27%) и уменьшения объема отгрузок (-26,4%). Поставки сокращаются после неурожайного 2023-го, когда было собрано 12,1 млн тонн, или меньше на 26%, чем в рекордном 2022 году (16,4 млн тонн). К тому же засуха во время посевных, обильные осадки во время созревания зерна и уборочной кампании привели к тому, что зерновики получили порядка 5 млн тонн неклассовой пшеницы. Все это снизило экспортный потенциал: с одной стороны, проросшую пшеницу закупили казахстанские птицеводы для корма, с другой – на внешних направлениях пришлось продавать по низкой цене, например узбекским мукомолам,

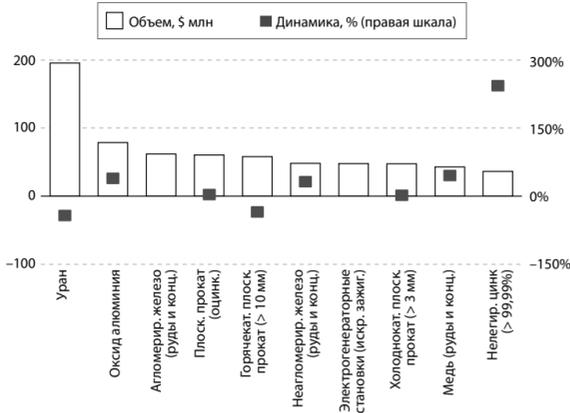
которые делают из нее очень дешевую муку для Афганистана. Сообщалось, что к началу марта 2024 года оставалась половина от этого объема.

На планы казахстанских зерновиков могут незначительно повлиять последствия от регуляторных изменений в Евросоюзе. Там с 1 июля 2024 года вырастут пошлины на зерновые, масличные культуры и продукты их переработки из России и Беларуси до запретительного уровня в 95 евро за тонну.

Рынок ЕС не является основным для российских зерновиков. Из доступной за 2021 год статистики следует, что тогда Россия отгрузила в Евросоюз 1,2 млн тонн мягкой пшеницы, или 4,4% от всего объема. Для РФ ключевыми направлениями являются Турция и Египет, куда она поставила из общего объема в 26,9 млн тонн 24,9 и 21% соответственно.

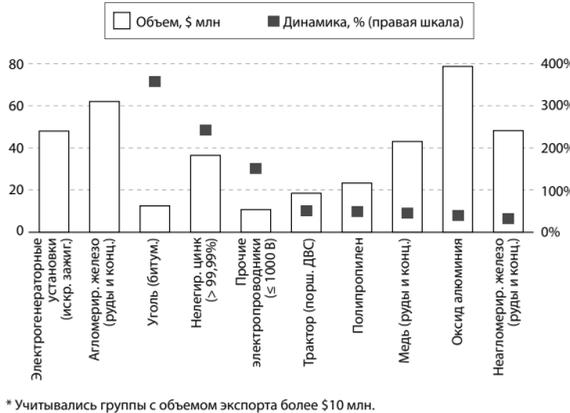
Из заявления Эдуарда Зернина, председателя правления российского Союза экспортеров зерна, следует, что бизнес был готов к такому развитию ситуации. Поэтому были проведены переговоры с партнерами из Африки и Азии, чтобы направить туда высвобождающиеся объемы. По всей видимости, будут увеличены объемы по уже существующим направлениям, среди которых, помимо уже упомянутых Турция и Египет, еще есть Азербайджан, Нигерия,

Топ-10 статей экспорта РК в РФ в I квартале 2024 года



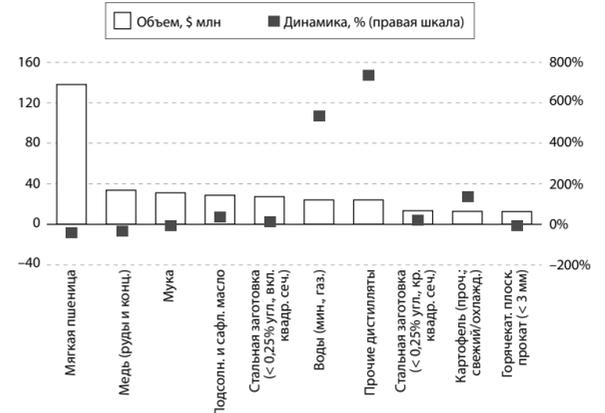
Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РФ в I квартале 2024 года



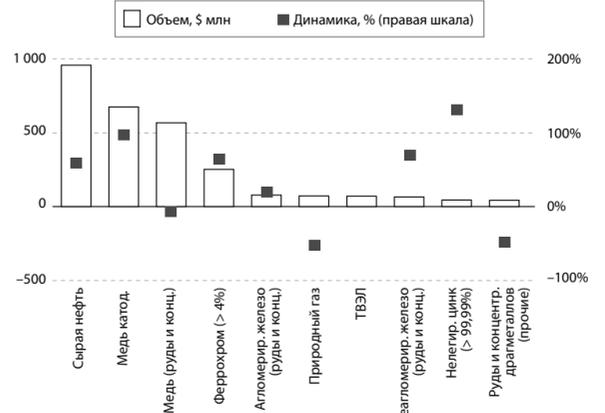
* Учитывались группы с объемом экспорта более \$10 млн.
Источник: БНС АСПР РК

Топ-10 статей экспорта РК в РУз в I квартале 2024 года



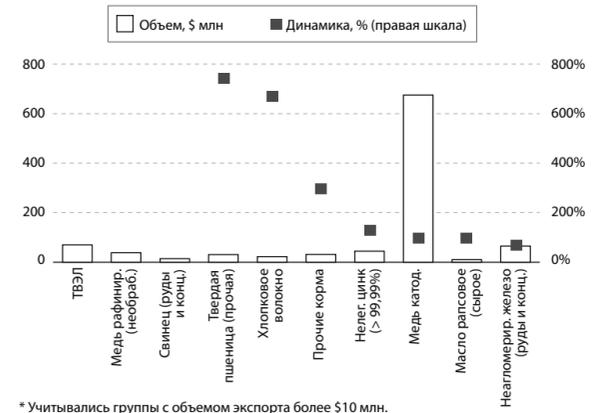
Источник: КГД МФ РК

Топ-10 статей экспорта РК в Китай в I квартале 2024 года



Источник: КГД МФ РК

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в КНР в I квартале 2024 года



* Учитывались группы с объемом экспорта более \$10 млн.
Источник: КГД МФ РК

Бангладеш, Судан, Саудовская Аравия, Йемен и другие.

Ни одна из этих стран не является для нас важным рынком сбыта мягкой пшеницы. Нашими традиционными покупателями являются страны Центральной Азии, в первую очередь Узбекистан и Таджикистан: в 2023 году туда было направлено 55 и 15% соответственно из 6,5 млн тонн, отгруженных на внешние рынки. Между тем Китай наращивает поставки мягкой пшеницы из РК – с 34,3 тыс. (по итогам 2022-го) до 538,8 тыс. тонн (по итогам 2023-го).

Как раз в китайском направлении может усилиться конкуренция с российским бизнесом, который пока что поставляет туда незначительный объем мягкой пшеницы (в 2021 году – всего 54,3 тыс. тонн). Но географическая близость и разворот российской экономики в сторону Китая повышают вероятность этого.

Прочие дистилляты – следующий после мягкой пшеницы продукт с ощутимыми потерями в отчетном периоде. Сокращение выручки на \$151,3 млн вызвано уменьшением поставок мазута, который приносит наибольшую выручку в категории «прочие

млн, в аналогичном периоде прошлого года – 631,9 тыс. тонн на \$280 млн.

Урановые компании недооценивались \$150,7 млн. Спад связан с критическими событиями в отрасли. Нацкомпания «Казатомпром» отчиталась по операционным результатам за I квартал 2024 года: общее производство выросло на 7%, но на 55% сократились продажи по группе компаний. Квартальные объемы продаж могут меняться из года в год, поскольку они зависят от запросов клиентов и сроков физической поставки. Добавим, что средняя цена реализации по всем предприятиям КАП выросла на треть.

Совокупные потери по шести позициям составили \$627,3 млн. В то время как прирост по четырем позициям, которые из топ-10 ключевых экспортных товаров РК закрыли период с плюсом, составил \$1,1 млрд. Учитывая, что совокупный экспорт по итогам I квартала 2024 года сократился на 1,9% (–\$360 млн), то основные потери были сгенерированы номенклатурой товаров за пределами топ-10.

В результате этого выросла товарная концентрация. Если в I квартале 2023-го топ-10 соби-

Для выявления быстрорастущих статей экспорта берутся позиции с величиной более \$25 млн в отчетном периоде, которые делаются на показатель предыдущего года. Отсечение в \$25 млн производится, чтобы исключить из анализа возможные неустойчивые контракты.

При рассмотрении десяти наиболее быстрорастущих статей всего товарного экспорта РК выделяется взрывной рост с практически нулевых значений по двум позициям. Экспорт тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ) в I квартале 2024 года составил \$69,6 млн, в аналогичном периоде предыдущего года таких операций не было. Поставки электрогенераторных установок (с поршневым ДВС с искровым зажиганием) выросли с \$1,1 млн (в I квартале 2023-го) до \$48,1 млн (в I квартале 2024-го), прирост в 42 раза.

В списке наиболее быстрорастущих по убыванию темпа прироста экспортные товары расположились в следующем порядке: нелегированный алюминий (+542%; до 149,4 млн), прочие корма (+211%; до \$34,3 млн), самолеты и прочие летательные аппараты с массой пустого снаряженного аппарата более 15

поставок сырой нефти (+59,6%; до \$958,1 млн), катодов из рафинированной меди (+96,8%; до \$675,1 млн), высокоуглеродистого феррохрома (+64,3%; до \$252,4 млн), агломерированных железных руд и концентратов (+18,9%; до \$78 млн), ТВЭЛов (до \$69,6 млн), неагломерированных железных руд и концентратов (+70,1%; до \$65,6 млн), нелегированного цинка, содержащего по массе 99,99% или более цинка (+131,5%; до \$44,8 млн).

Сократилась выручка по трем позициям из топ-10: медные руды и концентраты (–5,8%; до \$568,2 млн), природный газ (–52,5%; до \$71,9 млн), прочие руды и концентраты драгоценных металлов (–48,3%; до \$41,9 млн).

Если рассматривать структуру наиболее быстрорастущих экспортных продуктов (по отдельным направлениям сумма отсечения составляет \$10 млн) в китайском направлении, то выделяются поставки твердой пшеницы и хлопкового волокна. Оба товара уже долгое время приносят Казахстану неплохой заработок. Экспортная выручка по твердой пшенице с 2020-го превышает \$1 млрд в год. Выручка по поставкам хлопкового волокна в 2023 году достигла рекордного уровня в \$135,1 млн.

Активный рост этих товаров в китайском направлении связан с перенаправлением поставок. В случае с отгрузками твердой пшеницы поставки в Китай выросли на фоне сокращения объемов в Узбекистан. В случае с отгрузками хлопкового волокна часть объемов была перенаправлена с турецкого рынка, который в I квартале 2023 года забрал более половины объема, в I квартале 2024-го – только треть.

Наблюдается снижение экспорта во все четыре страны ЕАЭС: поставки в РФ сократились на 25,5% (до \$1,8 млрд), в Кыргызстан – на 4,3% (до \$250,6 млн), в Беларусь – на 31,8% (до \$29,4 млн), в Армению – на 9,6% (до \$3,2 млн).

Россия, на которую приходится 87% экспорта в ЕАЭС, нарастила поставки из Казахстана по восьми позициям из топ-10: оксид алюминия (+39,5%; до \$78,7 млн), агломерированные железные руды и концентраты (+828%; до \$62 млн), оцинкованный плоский прокат (+3,9%; до \$60,4 млн), неагломерированные железные руды и концентраты (+32,1%; до \$48,2 млн), электрогенераторные установки (+6064%; до \$40 млн), холоднокатаный плоский прокат толщиной более 3 мм (+1,9%; до \$47,8 млн), медные руды и концентраты (+45,7%; до \$43,1 млн) и нелегированный цинк, содержащий по массе 99,99% или более (+243,9%; до \$36,5 млн).

Соответственно, в минусе две позиции: уран (–42,3%; до \$195,6 млн) и горячекатаный плоский

тонн (+205%; до \$64,7 млн), минеральная и газированная вода (+145%; до \$48,9 млн), агломерированные железные руды и концентраты (+94%; до \$140,1 млн), полипропилен (+80%; до \$28,5 млн), сера (+76%; до \$84,2 млн), рафинированный свинец (+63%; до \$41,1 млн).

Запад и Восток

Kursiv Research определил четыре ключевых направления для анализа продуктовой структуры экспорта: 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. Увеличение добычи углеводородов или удорожание нефти приводят к росту экспортной выручки, и наоборот.

В I квартале 2024 года экспорт в ЕС-27 вырос до \$8,6 млрд (+10%), из которых на долю сырой нефти приходится 90,8%. В отчетном периоде страны еврозоны увеличили объем закупок черного золота на 1,6 млн тонн. И это, несмотря на незначительное удешевление нефти из РК в европейском направлении, позволило заработать на \$895,7 млн больше, чем в I квартале 2023-го.

Экспорт товаров в КНР вырос до \$3,2 млрд, прибавив 22,7%. Этот прирост был обеспечен преимущественно за счет возросших

продуктов занимают 52,2%. Спад наблюдается по четырем позициям, причем в I квартале 2024 года продолжилось сокращение экспорта мягкой пшеницы, многолетнего лидера в южном направлении. В отчетном периоде поставки этого продукта сжались на 41,7% (до \$138 млн). Сократились также отгрузки медных руд и концентратов (–32,1%; до \$33,7 млн), муки (–10,1%; до \$31,1 млн) и горячекатаного плоского проката толщиной менее 3 мм (–5,3%; до \$12,6 млн).

Одновременно с этим увеличились поставки сырого подсолнечного и сафлорового масла (+35,2%; до \$28,7 млн), стальной заготовки прямоугольного (включая квадратное) поперечного сечения (+9,9%; \$27,3 млн), минеральной и газированной воды (+535,7%; до \$24,1 млн), прочих дистиллятов (+737,5%; до \$24,9 млн), стальной заготовки прямоугольного (кроме квадратного) поперечного сечения (+22,2%; до \$13,4 млн), прочего картофеля (+139,9%; до \$12,8 млн).

Среди самых быстрорастущих (с объемом поставок свыше \$10 млн в отчетном периоде) выделяется три вида продукции. Отгрузки твердого сахара выросли с нулевых значений до \$11,2 млн. Активный рост также показали поставки бурого угля (+175%; до \$11,9 млн) и прочих фракций подсолнечного и сафлорового масла (+58%; до \$10,1 млн).

В структуре поставок основному торговому партнеру в ЦА – Узбекистану – главные десять



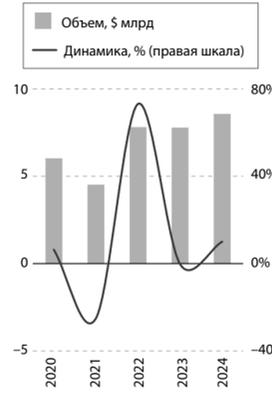
Фото: Shutterstock/plezc

Экспорт РК в ЕАЭС в I квартале 2024 года, \$ млрд



Источник: БНС АСПР РК

Экспорт РК в страны ЕС-27 в I кварталах 2020–2024 годов



Источник: ИТС (данные РК), БНС АСПР РК

дистилляты» (ТН ВЭД 271019), в предыдущие три года – более 85%.

Официальная статистика РК фиксирует снижение внутреннего производства мазута почти на треть, с 869,8 тыс. (в I квартале 2023-го) до 599,6 тыс. тонн (в I квартале 2024-го). В Министерстве энергетики РК объясняют это приоритетной выработкой битума.

Снижение внутреннего производства сказалось на поставках мазута на внешние рынки. В I квартале 2024-го было отгружено 445,6 тыс. тонн на \$160,8

мили 73,7%, то по итогам трех месяцев текущего года – 76,5%.

Быстрая десятка

Kursiv Research в своих обзорах составляет топ-10 быстрорастущих экспортных позиций, чтобы дополнительно подсветить экономические процессы, происходящие у нас. Собственно, группа быстрорастущих товаров вполне может быть дополнительным индикатором, отображающим системные успехи или провалы в экспортной деятельности РК, также это помогает выявить будущих экспортных чемпионов.

К моменту публикации «Экспортной карты по итогам I квартала 2024 года» госорганы обновили статистику внешней торговли РК за первые четыре месяца текущего года. Между тем Kursiv Research, чтобы соблюсти принцип сопоставимости с предыдущими обзорами, для которых отчетным периодом были квартал и полный год, публикует аналитический материал по итогам I квартала 2024 года с разбором ключевых трендов в экспортной деятельности РК.

Добавим, что отмеченная в текущем обзоре ключевая тенденция продолжилась в январе – апреле 2024 года. Совокупная экспортная выручка уменьшилась на 2% (до \$25,2 млрд), в то время как денежный поток от поставок нефти вырос на 3,5% (до \$14,6 млрд).

Полицентричные инвестиции

Ищем точки роста коммерческой недвижимости Алматы

> стр. 1

Даже в категории «одежда и обувь» предпочтения казахстанцев сместились в сторону ТРЦ. Если два года назад эти категории товаров на рынках покупали 52% респондентов, то сейчас – не более трети опрошенных.

Коридорам не хватает трафика

«Все большую часть товаров покупатели заказывают онлайн, а большинство повседневных, потребители будут совершать у дома», – полагает директор департамента рынков капитала и инвестиций Bright Rich | CORFAC International Алексей Фёдоров.

В жилых микрорайонах Алматы, особенно в центре, продуктовые магазины, кафе, пункты выдачи интернет-заказов и другая коммерческая инфраструктура есть практически в каждом квартале. Коммерцией заняты почти все пригодные для этого первые этажи центральных городских улиц. «В Алматы ретейл достаточно развит. Форматы стрит-ритейла на первых этажах – это небольшие отдельные магазинчики, большей частью не сетевые», – комментирует Фёдоров. «Стрит-ритейл достиг определенного объема на рынке. Свое место нашел и на этом закрепились. Активно расти и отъедать трафик у ТЦ, e-commerce точно не будет», – уверен управляющий объектами коммерческой недвижимости, специалист по концепциям Алимжан Бараев.

Потенциала роста у этого сегмента в центре города практически не осталось, говорят участники рынка. Ставки аренды в центре доходят до существенных 20–25 тыс. тенге за коммерческий «квадрат». При этом проходимость значительно уступает ТРЦ. «В Алматы сложно назвать какого-нибудь сетевого оператора, который долго продержался бы на стрит-ритейле. Даже в хороших местах трафик перед дверями магазина на стрите достигает максимум 500 человек в час (5–6 тыс. человек за световой день), в то время как в ТРЦ – все 50 тыс. за день. Почувствуйте разницу», – приводит расчеты Бараев. Он полагает, что в существующих условиях сделать алматинский стрит-ритейл в центральных районах инвестиционно привлекательным будет непросто.

«В отличие от торговых центров, чем старше стрит и чем богаче его история, тем больше его популярность и узнаваемость. Взять, к примеру, 5th Avenue (New York), Rassel Street (Hong Kong) и Bond Street (London). Bond Street имеет свое начало с XVIII века. Самому молодому из этой тройки, Rassel Street, более 100 лет. Казахстан сравнительно молодая республика (31 год независимости), и, конечно же, потребуются время, большой труд и активная реклама для создания знаковых туристических мест и узнаваемых торговых улиц в Алматы» – так оценивает перспективы директор по линингу международного консалтинго-

вого агентства по недвижимости Rebus Ботагоз Динейхан.

Фёдоров оценивает инвестиционные перспективы алматинского стрит-ритейла такой формулировкой: «Центральные пешеходные улицы останутся примерно на текущем уровне, с поправкой на инфляцию». И предлагает посмотреть на коммерческую недвижимость в новых районах. «Новый генплан Алматы, принятый в начале 2024 года, – прямое указание для инвесторов, куда вкладывать деньги», – считает он.

Новый стрит полицентричного города

По генплану Алматы должен вдвое увеличить жилфонд к 2040 году. Улично-дорожная сеть и новые жилые микрорайоны уже активно строятся в северной части Наурызбайского района. Именно этот район Алексей Фёдоров считает «недоинвестированным» и наиболее перспективным для вложений в коммерческую недвижимость.

«Будущее торговой недвижимости – в новых кварталах, особенно многоэтажных. В первую очередь ретейл, во вторую – офисы идут за покупателями. Поэтому именно там, где будет многоэтажное жилье (в микрорайонных ТЦ и на стрит-ритейле. – «Курсив»), будут дорогие арендные ставки на ретейл», – полагает директор департамента рынков капитала и инвестиций Bright Rich | CORFAC International.

Сейчас ставки аренды в новых районах города, по словам участников рынка, варьируются в диапазоне 5–7 тыс. тенге за квадратный метр, но вскоре могут вырасти в разы.

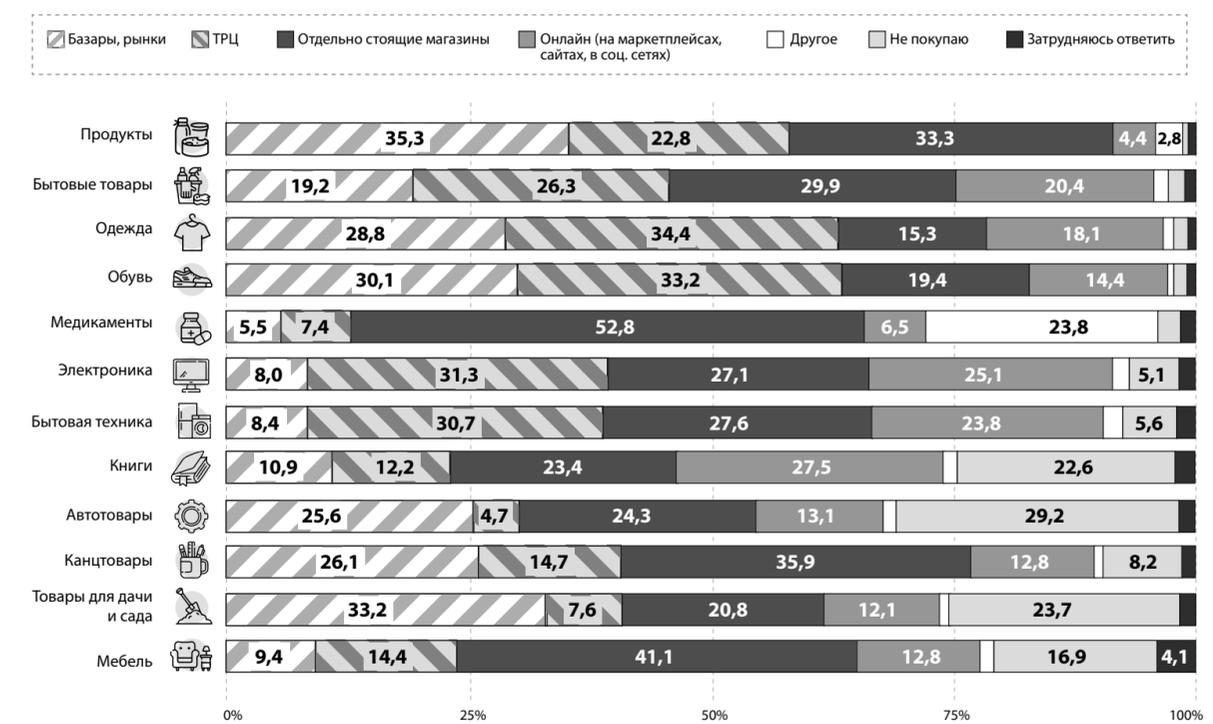
«Новые спальные районы сильно подтянутся в цене, средние ставки в них составят 8–16 тыс. тенге за квадратный метр», – прогнозирует основатель компании Retail Space Global Ержан Уразбаев.

Алексей Фёдоров приводит пример Санкт-Петербурга: «В Питере на окраинах арендные ставки сейчас всего в два раза ниже, чем на Невском проспекте. А десять лет назад разница была на порядок – в 10 раз и более. Сначала потребители больше стали покупать у дома. А потом уже сами ретейлеры потянулись из центра на окраины, именно там основной бизнес. А в центре точку оставляли для пиара, для презентабельности». Эксперт предлагает оценивать растущий рынок не по текущей доходности, а по потенциалу роста. «Важно к моменту, когда начнется взрывной рост, иметь долю на этом рынке. Это будет тот мультипликатор, который увеличит ваши инвестиции», – считает Фёдоров.

Сетевизация ретейла

Наиболее перспективные направления ретейла, в которых, по словам Алексея Фёдорова, сегодня на алматинском рынке есть недостаток: кофе, выпечка, кулинария, свежие экопродукты, стритфуд, алкомаркеты, зоомагазины, пункты выдачи заказов, образовательные и спортивные

Где из перечисленных мест вы чаще всего приобретаете следующие товары? (%)



Источник: результаты периодического исследования, проведенного в марте 2024 года компанией United Research Technologies Group

услуги для детей и взрослых. Причем будущее – за сетевыми магазинами, полагает представитель Bright Rich | CORFAC International.

«Логическое развитие ретейла – сетевизация. То есть и пункты выдачи заказов, и алкомаркеты, и какие-то специализированные продуктовые магазины типа хлеба, кофе и тому подобного, будут сетевизоваться, объединяться, и из-за этого у них появится, во-первых, нужда в более крупных форматах, а во-вторых, в более частой посадке», – уверен Фёдоров.

«Если сравнивать экономическую эффективность сетевых магазинов и торговых точек (не сетевых магазинов), то, конечно же, сетевик будет выигрывать за счет удешевления своих костов: производство, логистика, хранение и прочее. Сетевик также более узнаваем за счет количества магазинов и более агрессивной рекламы», – соглашается Ботагоз Динейхан. «Что касается сетевых магазинов у дома, то прежде всего это будут продуктовые магазины, такие как Magnum, Small, A-Store и другие».

Ержан Уразбаев тоже считает, что в первую очередь будут развиваться пункты выдачи интернет-магазинов и продуктовый стрит-ритейл. «Сети, такие как Magnum, Small, сейчас везде открывают магазины daily (магазины небольшого формата у дома для ежедневных покупок. – «Курсив»),» – говорит он.

Понимание будущего тренда может стать хорошей подсказкой для инвесторов. «Занимая сейчас те локации, которые недолюблены ретейлом, куда еще не дошел интерес частных и больших инвесторов, и особенно занимая эти локации не в одном месте, а покрывая этой сетью целые районы, затем можно будет вот этот пул помещений сдавать в

аренду и продавать компаниям, которые захотят сразу покрыть весь рынок. И они будут готовы платить премию как в аренде, так и при продаже ради того, чтобы одной сделкой сразу существенно нарастить свое присутствие», – уверен Алексей Фёдоров.

При арендной стратегии важно учесть, что не все виды бизнеса приносят одинаковую доходность, а ставки аренды связаны с товарооборотом на квадратный метр. «В продуктовых магазинах разница в ценах (на аренду в центре и на окраинах. – «Курсив») менее заметна, потому что продуктовая доходность примерно одинакова, а ставки аренды связаны с товарооборотом на квадратный метр. Non-food – оптика, аксессуары, косметика – вся эта импульсивная история однозначно хорошо чувствует себя в стрит-ритейле», – рассказывает Алимжан Бараев.

По словам Бараева, сетевой стрит-ритейл в Алматы недавно начали развивать корейские операторы. Так, южнокорейская сеть магазинов у дома открыла флагманский магазин CU (market&kitchen с зоной самообслуживания) в центре – на первом этаже бывшего здания «Детского мира» и четыре филиала в многоэтажках и БЦ в разных районах города (к примеру, в ЖК «Gagarin Park»). По схожей схеме развивается кафе-магазин Mr.Ramen, где посетитель может приобрести кимчи или ramen в супермаркете, тут же самостоятельно приготовить и съесть еду за столиком кафе.

ТРЦ останется для фешен-покупок и развлечений?

Из-за развития онлайн-торговли и стрит-ритейла ТРЦ находят-ся под двойным ударом, считает

Алексей Фёдоров. Однако казахстанские эксперты не согласны с этим мнением.

«Популярность ТРЦ никаким образом не зависит от развития стрит-ритейла. Это совершенно другой покупатель. Сетевой оператор не уйдет в стрит из ТРЦ, он просто расширится. Более того, стрит и ТРЦ могут успешно коллаборировать, если создать продуманный проект», – оппонирует Ботагоз Динейхан.

«Очень сомневаюсь, что, к примеру, фешен-ритейл пойдет в стрит. Фешен-стрит-ритейл – эту стадию мы перешагнули. В середине нулевых, когда государство активно субсидировало, быстро развились ТРЦ. В ближайшие несколько лет стрит точно не перебьет ТЦ, а возможно, даже ослабнет. Потому что основную долю в продажах забирают ТРЦ», – добавляет основатель компании Retail Space Global Ержан Уразбаев.

Впрочем, и Алексей Фёдоров оставляет за ТРЦ первенство в фешен-ритейле. «В ТРЦ остается смысл ехать за крупноформатными развлечениями (кинотеатр, детские парки активного отдыха) и за уникальными товарами длительного потребления (брендовая одежда, специализированная техника). Однако эти арендаторы не платят высокую ставку, поэтому показатели ТРЦ во всех странах идут на спад», – говорит он.

Данные весеннего опроса URTG тоже свидетельствуют о том, что казахстанцев в ТРЦ привлекает возможность развлечений. Почти 30% опрошенных во время своего последнего визита в ТРЦ посещали кафе и рестораны, еще 22,5% ходили в кинотеатры, 18% посещали развлекательные центры, 27% просто гуляли по ТРЦ, а 14% проводили время с друзьями (по условиям опроса

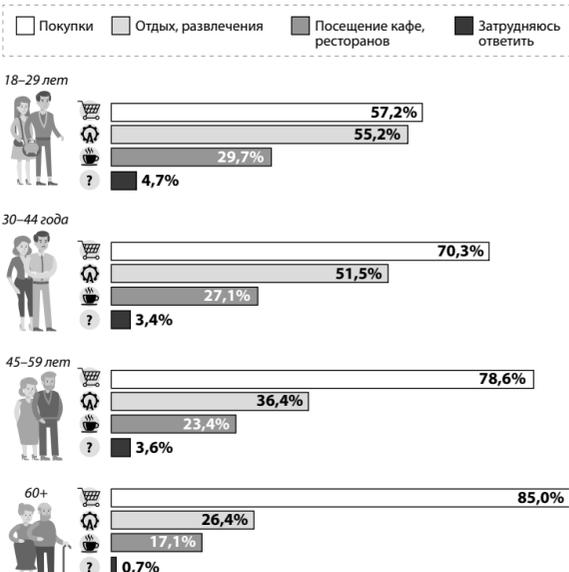
Что из перечисленного вы делали в ТРЦ в последнее свое посещение?



Источник: результаты периодического исследования, проведенного в марте 2024 года компанией United Research Technologies Group

можно выбрать сразу несколько вариантов ответа). Из товаров посетители ТРЦ чаще всего приобретают продукты (60%), а также одежду и обувь (41%).

С какими целями вы посещали ТРЦ в последний раз? (распределение по возрастным группам)



Источник: результаты периодического исследования, проведенного в марте 2024 года компанией United Research Technologies Group



Фото: Shutterstock/Matyas Rehak

Не тортом единым

Зачем кондитерскому дому «Куликовский» продавать пельмени



Фото: Shutterstock/laverstar

Из-за нехватки производственных мощностей кондитерский дом «Куликовский» из Кыргызстана приостановил экспансию на внешних рынках, в том числе в Казахстане. Захват новых рынков компания продолжит только после запуска новой фабрики.

Анастасия МАРКОВА

«Куликовский» – один из крупных игроков на рынке кондитерских изделий в Алматы, в южной столице у компании из Кыргызстана полсотни магазинов. Кроме Алматы фиолетовые точки расставлены на картах еще нескольких городов республики. Для кондитерского дома «Куликовский» Казахстан является ключевым рынком сбыта, на его долю приходится половина оборота компании. Домашний рынок занимает долю в 45%, еще 5% оборота генерирует Россия (там «Куликовский» сейчас представлен только в Новосибирске). Расширять географию своего присутствия компании не позволяют имеющиеся объемы производства.

«Наши мощности загружены на 96%, поэтому мы не продолжаем экспансию на другие рынки. У нас сейчас даже есть большие переживания по поводу того, как мы будем поддерживать наши текущие рынки, которые продолжают расти темпами от 7 до 12% в год. До запуска новой фабрики еще два года, но мы уже думаем, как мы, не открывая новые го-

рода и новые точки, проживем эти два года. Для нас это сейчас вопрос номер один», – делится с «Курсивом» генеральный директор кондитерского дома «Куликовский» Денис Гайворонский.

С третьей попытки

Решение о строительстве новой фабрики менеджмент «Куликовского» принял еще в декабре 2019 года. С начала 2020 года началась разработка проекта и поиск подходящего земельного участка, но случилась пандемия, и все планы пришлось поставить на паузу.

К проекту вернулись спустя два года, в декабре 2021-го, но снова неудачно сложились внешние обстоятельства. В феврале 2022 года началась война между Россией и Украиной. «Для нас это было как удар под дых. Потому что было неясно, что делать с нашим филиалом в Новосибирске. На тот момент мы уже вложили в него больше \$7 млн. И это состояние неопределенности опять вернулось к нам. Мы взяли паузу, потому что проект по строительству производства рискованный и, когда происходят такие огромные события, инвестиции всегда приостанавливаются. В итоге мы выжидали весь 2022 год», – объясняет Денис Гайворонский.

Проект по строительству новой производственной площадки снова запустили только летом 2023-го. «В течение трех лет мы находились в состоянии анализа рынка и метаний, где открывать следующую фабрику. Были предложения со стороны российских госструктур, нас звали различные технопарки, также с казахстанской стороны на нас

активно выходили, предлагали разные варианты, – рассказывает Гайворонский. – Но мы все-таки остановили выбор на своем домашнем рынке. Мы очень сильно привязаны к ручному труду (86% продукции делается вручную. – «Курсив»), к человеческому капиталу и к нашему сырью. Нам крайне сложно перевести необходимое количество людей на новую фабрику, если мы ее построим, например, в Алматы».

Новая фабрика, которая расположится недалеко от Бишкека, должна – по предварительным планам – заработать 1 сентября 2026 года. Мощности нового производства составит 800 тонн готовой продукции в месяц, что в полтора раза больше возможностей действующей фабрики. Сейчас общий объем, который производит «Куликовский», составляет от 300 до 500 тонн в месяц в зависимости от времени года (зимой выпекают больше, чем летом).

Кофе без сахара

Существующее производство, где сейчас выпускается вся продукция «Куликовского», будет модернизировано в кулинарию. «Мы широко и активно будем развиваться в кулинарии. То есть мы будем предоставлять нашим клиентам не только сладкое, но и перекусы: панини, пирожки, пироги, самса и т. д. Мы уже начали это делать на уровне маленьких цехов, чтобы приучать клиентов к новому ассортименту и потихоньку проводить диверсификацию», – говорит глава кондитерского дома.

Постепенное изменение ассортимента в пользу несладкой про-

дукции – основное направление, в котором движется «Куликовский». Цель такой диверсификации – стать востребованными не только у аудитории сладкоежек (за тортами в «Куликовский» так и будут идти), но и нарастить частоту посещений торговых точек сети.

Напитки (в фирменных магазинах можно купить кофе, чай, лимонады) и несладкие перекусы – сейчас самые быстрорастущие категории в ма-

газинах кондитерского дома «Куликовский». «Наверное, со временем мы превратимся из кондитерского магазина в возможную вариацию магазина у дома, где клиент может закрыть разные задачи: купить молоко, мороженое детям, пельмени на ужин или круассан на завтрак. Скорее всего, будет сокращаться ассортимент кондитерских изделий, мы понимаем, что это неминуемый тренд. Ассортимент в 300 SKU сладостей, наверное,

Следующей «точкой входа» выбрали Новосибирск. Гайворонский шутит, что зайти на российский рынок с лицевой стороны – столицы – им не удалось, поэтому решили попробовать с торца. «Центр Сибири – холодный регион, мы подумали, что там пьют много чая и кофе. А раз солнца мало и холодно, то хочется эндорфинов, которые можно получить с помощью наших тортиков».

Эти гипотезы не выдержали проверки практикой. Оказалось, что чай, кофе и сладости новосибирцы любят меньше, чем ожидал кыргызстанский производитель. Поэтому в Сибири «Куликовский» стал экспериментировать – изменили ассортимент (в некоторых точках даже добавили пиццу), сделали больше заведений с посадкой, а также запустили собственное производство молочной продукции. «Россия на 90% схожа с нами, но вот эти 10% уникальны. Там семьи не такие большие, как в Центральной Азии, нет культуры различных семейных посиделок, больших мероприятий. Торты, например, покупают преимущественно по определенному поводу, а к чаю домой берут пирожные. То есть отличие в культурах и привносит свою специфику изменений, которые нам сейчас необходимо вносить в свою бизнес-модель», – комментирует Денис Гайворонский. Он признается, что после Новосибирска кондитерский дом «Куликовский» все же планирует вернуться в Москву, но все будет зависеть от геополитических факторов. «Ситуация нестабильная, – говорит он, – мы не знаем, что будет с рублем, что будет с покупательской способностью и что будет в целом с экономикой России. Поэтому мы пока наблюдаем, как будет развиваться ситуация, и будем принимать решение к тому моменту, когда построим фабрику».

Вариантов развития у кондитерского дома «Куликовский» хватает – помимо российского рынка можно податься на Ближний Восток и даже в Китай. Денис Гайворонский перечисляет: «У нас сейчас есть запросы от 10 стран, среди которых Афганистан, Пакистан, ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар. Казахстан еще не весь покрыт. То есть у нас и без России невероятно много рынков, которые нам бы развивать. Даже взять Астану, в которой нас сейчас нет». Столицу Казахстана кыргызстанский кондитер считает приоритетным направлением и планирует открывать там торговые точки сразу после того, как производственные мощности компании увеличатся. Не исключено, что в казахстанскую столицу «Куликовский» выйдет в новом статусе. «Сейчас наша ассортиментная матрица состоит на 90% из кондитерских изделий и на 10% из кулинарии. Когда мы через три года выйдем на рынок Астаны, возможно, у нас будет к тому моменту уже 60% кондитерских изделий и 40% кулинарии. И мы на рынке Астаны представим не как кондитерский дом, а как компания, которая кормит едой», – заключает глава «Куликовского».

Куда потянется фиолетовая сеть

После запуска новой производственной площадки кыргызстанский игрок намерен расширять географию своего присутствия как в новые страны, так и на тех рынках, где уже представлен. Один из них – российский. «Куликовский» уже четыре года работает в Новосибирске, и этот город – вторая попытка завоевания рынка РФ. В 2014 году кондитерский дом впервые открылся в России – сразу в Москве. Из-за девальвации рубля «куликовские» торты стали слишком дорогими для россиян, потери на курсовой разнице заставили компанию спустя полтора года все-таки уйти с этого рынка.



Фото: Илья Ким



Фото: Илья Ким

ТЕНДЕНЦИИ

Казахстан будет перенимать технологии «умных ферм» у Южной Кореи

В Астане прошли переговоры между президентами Казахстана и Республики Корея, в ходе которых была высказана идея внедрения корейских технологий в агропромышленный комплекс (АПК) Казахстана. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поддержал это предложение, открывшая новые перспективы для развития сельского хозяйства страны.

На последующем казахско-корейском бизнес-форуме Токаев отметил, что Казахстан намерен превратить агропромышленный комплекс в высокотехнологичную и инновационную отрасль. Президент Республики Корея предложил внедрить в Казахстане концепцию «умных сельскохозяйственных ферм». Токаев назвал это предложение перспективным и подтвердил готовность к его реализации.

«Мы видим огромные возможности в применении южнокорейских технологий, таких как искусственный интеллект,

робототехника и биотехнологии, в нашем сельском хозяйстве. Особенно интересен опыт Кореи в создании высокоэффективных «умных» теплиц, которые могут значительно повысить продуктивность нашего агросектора», – заявил Токаев.

Республика Корея зарекомендовала себя как один из крупнейших торговых и инвестиционных партнеров Казахстана. Прямые инвестиции из Кореи составляют почти \$10 млрд, а объем взаимного товарооборота достиг \$6 млрд. Эти цифры подчеркивают важность и стратегический характер партнерства между двумя странами.

«Мы стремимся укрепить позиции в качестве главного торгового-экономического партнера Южной Кореи в Центральной Азии. В ходе переговоров мы обсудили конкретные планы и подписали соглашения, которые дадут новый импульс нашему многогранному сотрудничеству. Это особенно актуально в нынешнюю эпоху глобальной экономической трансформации, когда Азия становится лидером устойчивого развития и научно-технологического прогресса. По прогнозам, в этом году азиатский континент обеспечит 60%



Фото: Shutterstock/1st photo

роста мирового ВВП, и в этом «Азиатском ренессансе» Южная Корея играет ключевую роль», – сказал Токаев.

Казахстан активно стремится к интеграции передовых технологий и инноваций в АПК, что должно значительно повысить эффективность и конкурентоспособность отрасли на мировом рынке. Внедрение

корейских «умных» технологий станет важным шагом на этом пути, открывая новые горизонты для сельского хозяйства страны.

Отметим, что сегодня корейская компания Doosan Enerbility успешно реализует проект по строительству парогазовой электростанции мощностью 1 ГВт в Туркестанской обла-

сти. Также компания намерена принять участие в расширении газотурбинной электростанции «Карабатан» в Атырауской области. Тем временем Samsung Electronics планирует производить бытовую технику и электронику на базе завода Silk Road Electronics в Карагандинской области. Токаев также подтвердил готовность Казахстана продол-

жить сотрудничество с южнокорейскими партнерами KIGAM и SK Ecomplant, проявляющими интерес к освоению в республике литиевых месторождений. Президент также пригласил южнокорейских инвесторов и строительные компании к активному участию в проекте Alatau City, реализация которого осуществляется совместно с Сингапуром.

Южная Корея входит в пятерку крупнейших инвестиционных и торговых партнеров Казахстана. Приток прямых инвестиций из Кореи в экономику РК достиг почти \$10 млрд, а взаимный товарооборот – \$6 млрд. Сегодня на казахстанском рынке представлено свыше 700 южнокорейских компаний, в числе которых Hyundai, KIA, Samsung, LG, Doosan и другие.

Корейский НИИ геонауки (KIGAM) обнаружил крупное месторождение лития в Казахстане и планирует приступить к его разработке. Samsung C&T Corporation хочет построить в Казахстане объекты возобновляемых источников энергии. «КазМунайГаз» и Hyundai Engineering подписали соглашение о сотрудничестве в нефтегазовой и нефтехимической отраслях.

Казахстан изменил стратегию перехода к зеленой экономике

Национальный проект «Зеленый Казахстан» начали реализовывать в октябре 2021 года. Его основная цель – улучшение экологической обстановки в республике. На решение ряда задач за 2021–2025 годы было выделено 1,413 млрд тенге.

Позднее в ВАП отметили финансирование в размере 80% от плана и достижение показателей проекта на 78% и заявили о его низкой эффективности. Тем не менее Казахстан ставит перед собой задачу устойчивого развития и участвует в международных инициативах в этой сфере.

Президент страны Касым-Жомарт Токаев указом от 10 июня 2024 года внес ряд изменений в концепцию перехода к зеленой экономике. «Переход к зеленой экономике является основным путем достижения ЦУР, выполнения обещанного вклада Казахстана в сокращение выбросов парниковых газов в рамках Парижского соглашения с обеспечением экономической и экологической устойчивости, справедливого и процветающего общества, чистой и здоровой окружающей среды», – заявлено в документе.

Кого затронет новая концепция

Рассмотрим основные пункты концепции, пришедшей на замену нацпроекту. Во-первых, в документе прописано, что более широкое внедрение водосберегающих технологий и глубокая очистка сточных антропогенных вод сформируют устойчивость в качестве использования водных ресурсов, помогут увеличить число чистых водоемов. Ее использование в сельском хозяйстве и промышленности также входит в планы.

Второй момент – это стабильное развитие сельского хозяйства, чего можно достичь за счет увеличения доли органической продукции, а также технического оснащения, обеспечения семенным генофондом. Ожидается, что эти факторы повысят не только продуктивность, но и экологичность проекта.

Сферы промышленности, строительства и транспорта также претерпят изменения, поскольку в них планируется поставить на первое место принципы энергосбережения и повышения

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПЕРЕХОДА К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ



СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДА К ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ



энергоэффективности. Это позволит снизить энергоёмкость внутреннего валового продукта. Что касается электроэнергетики, то здесь государство давно и активно предпринимает меры по переходу к углеродной нейтральности. Для этого растет доля применения возобновляемых источников энергии, развивают технологии улавливания и хранения углерода (УХУ) с постепенным сокращением угольной электрогенерации.

Один из главных вопросов – это уровень загрязнения воздуха. В связи с его высокими показателями в правительстве запланировали переход на нормативы Всемирной организации здравоохранения и внедрение наилучших и экономически доступных технологий в промышленности.

Большая тема для всех регионов Казахстана – повышенный уровень загрязнения отходами, сложности его сбора и утилизации. В рамках концепции предлагается повсеместное внедрение системы раздельного сбора мусора, увеличение переработки и вторичного использования промышленных и коммунальных отходов.

При этом правительство намерено активно привлекать бизнес к процессам повышения экологической культуры и ответственности, вовлекать представителей

общественности к работе с информацией об экологической обстановке, повсеместно внедрять всеобщее экологическое образование населения.

И отдельным пунктом, конечно, идет зеленая экономика – финансовые институты будут заинтересовывать и привлекать к организации проектов, которые помогут улучшить и восстановить окружающую среду. Инструментами станут зеленые кредиты, зеленые облигации и др.

Результаты будут позже

Концепция по переходу Республики Казахстан к зеленой экономике предполагает, что к 2050 году за счет запланированных изменений годовой ВВП страны вырастет более чем на четверть, если сравнивать с базовым сценарием. Авторы документа уверены, что со временем за счет ряда действий страна сможет «сформировать новые или модернизировать существующие отрасли промышленности и сферы услуг, обеспечить повсеместно высокие стандарты качества жизни для населения».

По расчетам разработчиков документа, принятие мер оживит приток инвестиций и повысит их долю в ВВП страны на 3–13%, в зависимости от фаз реализации.

Кроме того, реализация этих мер обеспечит объем ежегодных годовых инвестиций в среднем выше на 7–8% за 2031–2040 годы (\$235–270 млрд за 10 лет) и на 14–15% выше за 2041–2050 годы (\$650–700 млрд за 10 лет).

Кому это надо

Один из разделов документа посвящен вопросу обоснования необходимости принятия этой концепции. В нем говорят об актуальности перехода на зеленый курс экономического роста. Причинами называют следующие факторы. За счет реализации в стране произойдут существенные изменения в части обновления и развития инфраструктуры. Согласно подсчетам разработчиков, к 2035 году установленные мощности электростанций увеличатся на 70% от общего объема активов в 2021 году. Это произойдет за счет расширения мощностей действующих или строительства новых электростанций.

За счет запланированных государством проектов по модернизации зданий к 2029 году потребление энергии снизится на 10% по сравнению с 2021 годом. Это позволит создать конкурентоспособную инфраструктуру, которая следует основной политике и задачам правительства по озеленению.

При этом, отметили авторы концепции, конкурентоспособность зеленых технологий быстро растет. Многие технологии альтернативной энергетики в ближайшем будущем будут предлагать менее затратные способы производства электроэнергии по сравнению с традиционными источниками.

Другой существенный плюс проекта в социальной составляющей. Ожидается появление новых стабильных рабочих мест по трем категориям профессий за счет развития зеленых технологий. Первая категория появляется в связи с развитием новых отраслей промышленности и связана с установкой и обслуживанием возобновляемых источников энергии, установкой и обслуживанием систем водоснабжения и орошения в сельском хозяйстве, это посадка и обслуживание лесных массивов и обслуживание лесных массивов в городах и за их пределами, сортировка и переработка отходов.

Ко второй категории относятся специалисты, которые имеют достаточно высокую квалификацию, чтобы поэтапно осуществлять внедрение образовательных программ и программ повышения квалификации для специалистов совместимых профессий: это, например, инженеры-технологи в промышленно-

сти вследствие создания новых предприятий по производству теплоизоляционных строительных материалов, производству и использованию водорода.

О появлении третьих специалистов говорят аналитики: по их данным, на сегодняшний день экспертов в сфере недостаточно либо они еще не появились. Речь идет об исследованиях, науке, образовании – ведь тем, кто будет активно вовлечен в работу с ВИЭ и прочими новыми технологиями, обязательно понадобятся преподаватели.

Тем временем авторы концепции заявляют, что собственно рынок труда в будущем будет состоять из зеленых рабочих мест. Занимать их будут те, кто вынужден будет покинуть экологически неблагоприятные производства и рабочие места, частично – квалифицированная молодежь, то есть новые участники рынка.

Согласно данным Центра развития трудовых ресурсов, уровень заинтересованности абитуриентов в профессиях, связанных с экологией, стабильно низкий. В концепции перехода на «зелень» авторы указывают на необходимость увеличить образовательные гранты, выделяемые из государственного бюджета, на ряд специальностей.

Во сколько обойдется новый проект

Указом президента от 10 июня в концепцию внесли изменения и дополнения, которые также затронули вопрос денег. Так, по словам разработчиков, совокупный размер дополнительных инвестиций, необходимых для реализации концепции с 2024 до 2050 года, ежегодно в среднем составит около \$15 млрд.

При этом наибольший ежегодный объем инвестиций будет эквивалентен 6,2% ВВП в период с 2021 по 2045 год. А в среднем инвестиции до 2050 года составят около 4,4% ВВП. Основную их долю планируется привлекать за счет средств частных инвесторов.

Из указанных сумм основная часть будет направлена на развитие возобновляемых источников энергии, на реализацию мероприятий по энергоэффективности на транспорте, в промышленности и строительстве. На развитие сельского хозяйства и устойчивое использование водных ресурсов дадут меньше – преимущественно они нуждаются в государственных средствах, которые будут направлены на реконструкцию каналов и водохранилищ.



Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

Как будет развиваться здравоохранение в Казахстане

Выступая на заседании правительства 11 июня 2024 года, министр здравоохранения Акмарал Альназарова представила проект концепции развития инфраструктуры здравоохранения до 2031 года. Она отметила, что за последние пять лет в стране построили более 400, а отремонтировали свыше 4000 объектов здравоохранения. Однако закупка медоборудования на сумму 261 млрд тенге проблеме износа медпарка не решила.

«Из 102 тысяч мест коечного фонда медицинских организаций отмечается нерациональное использование 11 тысяч коек для взрослых. Также имеет место дисбаланс показателя обеспеченности койками. В то же время в шести регионах педиатрические койки работают с перегрузкой», – сказала она.

В связи с этим Минздрав впервые разработал возрастные нормативы потребности населения в стационарной медпомощи с расчетом на 10 тысяч человек в разрезе регионов и профилей коек.

«Дефицит по детским профилям составил 1200 коек. Наряду

с этим в стране недостаточно коек для беременных и рожениц: на начало 2024 года дефицит составил более 2000. Имеются диспропорции по площадям размещения стационаров, а также факты превышения проектной мощности над потребностью», – заявила Акмарал Альназарова.

Планирование инфраструктуры отныне будет основываться на прогнозах по демографическим показателям.

«Первый этап реализации концепции включает завершение проектирования и начало строительства системообразующих объектов здравоохранения. Это 34 якорных проекта на

11 440 коек. Также регионы будут обеспечены современными многопрофильными учреждениями: шесть университетских клиник, 14 больниц, 11 перинатальных и три национальных центра», – сказала Акмарал Альназарова.

Второй этап предусматривает продолжение модернизации двух с половиной тысяч медицинских объектов путем нового строительства, ремонта и дооснащения. Покрывать дефицит специализированных и экстренных детских коек профильное ведомство намерено через строительство центров детской онкологии и гематологии на 200 коек, детской хирургии на 200 коек, а также детского корпуса на 200 коек при Национальном координационном центре экстренной медицины в Астане.

Альназарова уверена, что реализация всех этих планов снизит износ объектов инфраструктуры здравоохранения до 30%, долю нетиповых приспособленных объектов – до 25%, а оснащенность объектов здравоохранения вырастет минимум до 88%.

Льготная лизинговая программа для сельхозтехники запущена в Казахстане

Национальный холдинг «Байтерек» запустил льготную программу лизинга сельскохозяйственной техники под 5% годовых. На реализацию программы, как сообщает пресс-служба холдинга, направлено 100 млрд тенге.

«Перед нами стоит задача, поставленная главой государства, довести темпы обновления сельхозтехники до 10% в год. В соответствии с этим поручением «Байтерек» выделит средства, которые предназначены аграриям для приобретения отечественной сельскохозяйственной техники под низкий процент. Государственная поддержка будет оказана по линии «КазАгроФинанс». Для малых и

средних предприятий это отличная возможность обновить парк сельхозтехники, поскольку льготные инструменты финансирования рассчитаны именно на них. Дополнительным эффектом будет являться поддержка наших производителей техники в стимулировании их продаж за счет подобных льготных программ», – сказал председатель правления НУХ «Байтерек» Рустам Карагойшин.

Льготный лизинг будет предоставлен субъектам АПК на срок не более семи лет, под 5% годовых на покупку сельскохозяйственной техники отечественных производителей.

Напомним, за пять месяцев 2024 года аграрии приобрели свыше 4 тыс. единиц техники, из которых 60% – техника отечественного производства.

В 2024 году в СКО отремонтируют более 800 км дорог

Северо-Казахстанская область была образована в 1936 году в результате административного деления Карагандинской области. Граничит с Курганской, Омской и Тюменской областями России. Состоит из 13 районов, города областного значения, четырех городов районного значения и 186 сельских и аульных округов.

Протяженность автомобильных дорог по СКО составляет более 8400 км, из которых дороги республиканского значения насчитывают 1970 км, тогда как протяженность дорог местного значения составляет порядка 6500 км.

Запасы ресурсов

Центр области расположен в городе Петропавловске, основанном в 1752 году. Он находится на реке Ишим.

Экономика СКО имеет аграрную направленность. Территория области является частью Северо-Казахстанской ураново-рудной, алмазоносной и олово-редкометалльной провинции. Здесь обнаружены значительные запасы минерального сырья, составляющие 65% всех казахстанских запасов олова, 36,6% циркония и 19% урана.

Кроме того, в регионе сосредоточены запасы черных, редких и благородных металлов, каменного угля, горнорудного сырья, строительных материалов, каолина, минеральных вод и лечебных грязей.



Фото: Shutterstock/Vladimir Tretyakov

Как будут чинить дороги?

В 2024 году, согласно планам, отремонтируют 800 км автодорог. В рамках комплексного плана социально-экономического развития области до 2026 года предусмотрен ремонт более 2 тысяч км дорожного полотна. Включая 141 км дорог республиканского значения, 570 км – местного, а также 100 км дорог в 54 селах и Петропавловске. По итогам следующего года будет доведена до 100% доля республиканских автодорог в нормативном состоянии. В свою очередь, доля местных дорог в нормативном состоянии составит 95%.

Жители казахстанских сел, которые хотят улучшить свой финансовый статус с помощью программы «Ауыл аманаты», получают новую, удобную систему подачи заявок.

Новая информационная система микрокредитования позволит подавать заявления на получение льготных кредитов для открытия бизнеса в режиме онлайн. Проект системы был представлен на совещании под руководством заместителя премьер-министра Республики Казахстан Тамары Дуйсеновой.

На данный момент процесс получения льготных кредитов в регионах координируется социально-предпринимательскими корпорациями (СПК), офисы которых находятся в областных центрах. Для жителей отдаленных сел это создает существенные неудобства. Новый портал призван решить эту проблему, предоставляя возможность подачи и отслеживания заявки дистанционно. Вице-министр сельского хозяйства Баглан Бекбауов отметил, что пользователи смогут видеть этапы рассмотрения своей заявки в режиме реального времени.

«Регистрация в системе будет происходить с использованием электронной цифровой подписи, а необходимые документы можно будет загружать прямо на портал. Некоторые данные будут заполняться автоматически с разрешения пользователя, что значительно упростит процесс», – объяснил Бекбауов. Система также позволит заявителям следить за тем, у какого специалиста находятся их документы в данный момент.

Пилотное внедрение новой системы планируется в Жамбылской области. Важность создания удобных условий для участников программы подчеркнула и Тамара Дуйсенова. «Наша главная



Фото: Shutterstock/Ivan_kislitsin

Сельчанам станет проще подать заявку в «Ауыл аманаты»

цель – повышение доходов сельчан, и мы должны обеспечить, чтобы кредиты действительно помогали людям получать стабильный доход. Эффективность программы будет контролироваться с помощью соответствующих баз данных, которые будут проверять информацию о тех, кто открыл свое дело или нашел работу благодаря «Ауыл аманаты», – заявила она.

Таким образом, новый портал станет ключевым элементом в реализации программы и позволит улучшить доступ сельчан к финансовым ресурсам, способствуя развитию предпринимательства и повышению благосостояния в сельских районах.

Напомним, что проект «Ауыл аманаты» призван улучшать благосостояние и оперативно решать проблемы сельского населения. К его реализации первой в Казахстане приступила Актыбинская область, а в 2019 году он в пилотном режиме был успешно реализован в Жамбылской области.

В рамках программы повышения доходов сельских жителей «Ауыл аманаты» открываются новые финансовые возможности для развития бизнеса в сельской местности. Программа предлагает льготные микрокредиты с уникальными условиями: срок кредитования составляет пять лет, а для проектов в сфере жи-

вотноводства – семь лет. Максимальная сумма займа варьируется от 2,5 до 8 тысяч месячных расчетных показателей (МРП), при этом номинальная ставка вознаграждения не превышает 2,5% годовых.

Программа ориентирована на широкий круг участников. Среди них:

- начинающие и действующие предприниматели, стремящиеся развивать свой бизнес;
- работники, находящиеся под угрозой сокращения, которые еще не достигли пенсионного возраста;

- лица, самостоятельно занимающиеся производством или продажей товаров, выполнением работ или оказанием услуг без регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей (в том числе и те, у кого ИП не ведет активную деятельность);
- участники семейного предпринимательства, которые не получают плату за свой труд;
- жители, ведущие личное подсобное хозяйство, производящие продукцию для продажи или обмена, но с доходом ниже прожиточного минимума;
- члены производственных кооперативов, чьи доходы

также ниже прожиточного минимума.

Эти кредиты не только помогут начинающим предпринимателям встать на ноги, но и предоставят поддержку тем, кто уже ведет бизнес или хочет улучшить свои условия жизни в сельской местности.

Программа «Ауыл аманаты» обещает стать важным инструментом развития сельских регионов, поддерживая устойчивость и процветание местного предпринимательства.

ТЕНДЕНЦИИ

Инклюзивное образование, поправки в законы и тенгрианство

Как работает платформа E-petition и чего требуют граждане РК?

В начале октября 2023 года в силу вступил Закон РК «Об общественном контроле», который устанавливает базовые правила и принципы осуществления общественного контроля. Ключевые понятия нового закона закрепляют принципы законности, публичности, открытости, прозрачности и независимости и объектов, и субъектов общественного контроля. Важным пунктом документа является закрепление юридического статуса и соответствующей силы петиций от граждан.

Спустя шесть месяцев, 4 апреля 2024 года, в РК состоялся официальный запуск E-petition – государственного агрегатора электронных петиций, где с апреля по июнь 2024 года было опубликовано более 40 общественных обращений. «Курсив» разбирается, как это работает и о чем просят граждане.

Среди поданных казахстанцами петиций обращение с требованием о снижении пенсионного возраста до 55 лет, о закрытии экопостов в Алматы, о создании ипотечной программы без первоначального взноса, петиция против пропаганды ЛГБТ, обращение о запрете госслужащим играть в азартные игры, заявление с требованием повысить пособие по уходу за ребенком, внести поправки в закон о банкротстве физлиц, учтя пенсионеров, а также предусмотреть льготы для жертв испытаний на Семипалатинском полигоне.



Фото: Shutterstock/vectorart

Кроме того, люди просят пересмотреть ставки налога на транспорт, открыть кабинеты поддержки инклюзии для детей с ментальными расстройствами в общеобразовательных школах, признать тенгрианство официальной религией, изменить КоАП и отменить утильсбор. Всего лишь четыре петиции на момент написания этого материала набрали необходимые 50 тыс. подписей.

Как это работает?

Для того, чтобы подать петицию на сайте E-petition, нужно зарегистрироваться, описать проблему и обозначить срок сбора

подписей. Уполномоченный орган в течение двадцати рабочих дней проверяет обращение на соответствие условиям, указанным в четвертой части статьи 90-2 Административного кодекса РК, регламентирующего порядок подачи петиций.

В том случае, когда петиция успешно проходит модерацию, она публикуется на сайте, но оказывается доступна исключительно по прямой ссылке и не размещается в открытом доступе до сбора 50 голосов. Набранные 50 подписей петиция в течение десяти рабочих дней автоматически публикуется в открытом доступе. Тогда и запускается общий

сбор голосов. Максимальный срок на сбор – шесть месяцев.

Петиция, набравшая 50 тыс. подписей, в обязательном порядке направляется адресату, который не имеет права ее не принять и не рассмотреть. Срок рассмотрения составляет не более сорока рабочих дней со дня регистрации центральным государственным органом и не более двадцати рабочих дней, если речь идет о местном представительном и/или исполнительном органе.

Чего нельзя просить?

Создание E-petition является прямым исполнением обещания президента, озвученного в Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года. Тогда Касым-Жомарт Токаев сказал, что необходимо «создать единый легитимный институт онлайн-петиций для инициирования гражданами реформ и предложений».

Напомним, что сервис подачи обращений в государственные органы eOtinish («е-Отиниш») начал свою работу 1 июля 2021 года и неплохо зарекомендовал себя за время существования. На базе этого сервиса и был разработан и внедрен сервис E-petition. Переход на сайт E-petition осуществляется с сайта eOtinish, который содержит соответствующую вкладку.

Переходя на E-petition, пользователь обязан подтвердить, что петиция, которую он собирает

подать, не содержит требований, запрещенных ч. 3 ст. 90-2 АППК РК (список «запрещенных тем»), состоящий из 17 пунктов:

- 1) нарушение прав и свобод человека и гражданина;
- 2) посяательства на конституционный строй, общественный порядок, здоровье и нравственность населения;
- 3) изменение статуса Республики Казахстан как независимого государства, унитарности и территориальной целостности республики;
- 4) изменение административно-территориального устройства и Государственной границы РК;
- 5) прекращение досудебного расследования и препятствия осуществлению правосудия;
- 6) препятствия высшему надзору органов прокуратуры;
- 7) вмешательство в работу внешней разведки, контрразведывательной, оперативной-розыскной, правоохранительной деятельности;
- 8) изменение уголовно-исполнительного, уголовно-процессуального, гражданского процессуального или административного законодательства Республики Казахстан или законодательства Республики Казахстан об административных правонарушениях;
- 9) вмешательство в дела обороны, национальной безопасности и охраны общественного порядка;
- 10) требования об амнистии и помиловании граждан;
- 11) вопросы назначений и избрания на должности, освобождения от должности лиц, относящихся к ведению президента, парламента и правительства Республики Казахстан;
- 12) выполнение обязательств, вытекающих из международных договоров Республики Казахстан;
- 13) вопросы, регулируемые законодательством Республики Казахстан о выборах и республиканском референдуме;
- 14) изменение государственных символов Республики Казахстан;
- 15) изменение статуса государственного языка;
- 16) изменение функций государственных органов;
- 17) требования об отмене и изменении решений, принятых в рамках действия режимов ЧП.

Для продолжения работы пользователь должен поставить галочку перед фразой «Я подтверждаю, что ознакомлен со списком вопросов, которые не могут быть предметом петиции», и только тогда активируется кнопка перехода непосредственно к самой подаче петиции.

После подтверждения ознакомления пользователя со списком вопросов, которые не могут быть темами петиций, пользователь может перейти непосредственно в раздел подачи петиции. Там заявителю необходимо указать адресата петиции, а также, кем является лицо, подающее петицию – заявителем или его представителем.

В мае 2024 года индекс потребительской уверенности в Акмолинской области вырос вдвое

Май текущего года ознаменовался для Казахстана ростом потребительской уверенности граждан. Инфляционные ожидания при этом значительно снизились. Наиболее позитивную ситуацию в экономике оценивают жители Акмолинской области. Разбираемся, почему так происходит.

Ключевые показатели

Индекс потребительской уверенности в Казахстане, согласно данным аналитиков Freedom Finance Global, в мае 2024 года достиг 100,4 пункта. Эту тенденцию специалисты наблюдают второй месяц подряд. Наиболее иллюстративные цифры показывает Акмолинская область. Там число респондентов, позитивно смотрящих в будущее, выросло с 7,7% в апреле до 18,8%.

Промышленное производство в регионе, согласно данным Бюро национальной статистики РК, в январе – мае 2024 года оценивается в 756387,2 млн тенге в действующих ценах – на 0,4% больше, чем в январе – мае 2023 года.

Производство в горнодобывающей промышленности выросло на 7,4%. Тогда как в обрабатывающей промышленности этот показатель снизился на 3,5%. Однако в электро- и газо- и водоснабжении, а также в снабжении кондиционированным воздухом, зафиксирован прирост на 38,5%, в водоотведении же, сборе, обработке и удалении отходов и деятельности по ликвидации загрязнений – на 12,3%.

Объем валового выпуска сельхозпродукции и оказания услуг в соответствующем сегменте в январе – мае 2024 года составил 138162,2 млн тенге, или 99,2% к январю – маю 2023 года.

Объем оборота грузов в январе – мае 2024 года по Акмолинской области достиг 10326 млн т/км (с учетом оценки объема грузооборота ИП, занятых в коммерческих перевозках), или 92,8% к январю – маю 2023 года. При этом поток пассажирских перевозок оценивается в 502,7 млн п/км, или 102,3% к январю – маю 2023 года.

В регионах Казахстана за два года проведено более 70 конференций по развитию медиации

Что это и почему это важно?

Проект по развитию медиации как альтернативного судебного разбирательства метода урегулирования споров стартовал в 2023 году под эгидой Министерства культуры и информации. За неполных два года эксперты провели более 70 отраслевых конференций в пяти регионах Казахстана: в Костанайской, Акмолинской, Карагандинской, Западно-Казахстанской и Актюбинской областях.

Что такое медиация?

Медиация – ведущая мировая практика решения споров и конфликтов во внесудебном порядке, которая значительно снижает нагрузку на самые разные ведомства как на городском или областном, так и на республиканском уровнях. Это инструмент демократизации, а также один из столпов создания института гражданского общества.

«В рамках реализации государственного гранта на развитие медиации в Казахстане мы осуществляем выезды в регионы, где на различных площадках разъясняем людям, что существует институт медиации, который помогает разрешить конфликты на любой стадии, будь то активная фаза, зарождение конфликта или какие-либо другие спорные ситуации», – сказал **Сабыржан Калмухамбетов**, председатель ОЮЛ «Ассоциация «Международная академия переговоров».

Конференции, по его словам, представляют собой площадку для обсуждения результатов проекта и обмена опытом с местными экспертами и заинтересованными сторонами, в число которых входят департаменты полиции на местах, управления внутренней политики при акматах и ювенальные суды.

Зачем это нужно?

Во-первых, речь идет о популяризации института медиации. «Медиативное соглашение согласно закону приравнено по силе к решению суда. При этом если решение суда можно обжаловать, то медиативное соглашение обжалованию не подлежит, суд выносит исполнительный лист в течение трех рабочих дней с момента его подписания, – говорит Сабыржан Калмухамбетов. – Исковое заявление в суд – это сначала судиться, тратя время, деньги, неся репутационные потери. Мало того, суд не гарантирует сохранение конфиденциальности. Многие люди об этом не знают».

Вторая задача проекта по развитию медиации состоит в том, чтобы по истечении срока выполнения обязательств, взятых нами на себя в рамках данного гранта, на 20–30% сократить количество исковых заявлений, поданных в суд. Для этого, в частности, нужно повысить уровень осведомленности о медиации среди госорганов на местах, чтобы вовлечь их в развитие института медиации и получить возможность рассчитывать на более деятельную поддержку с их стороны. Третья задача – внесение изменений в законодательство о медиации.

«Если Казахстан пришел к медиации около 13 лет назад, то Америка и большинство стран Европы занимаются медиацией уже 50 лет. В Голландии, например, медиация – это не инновационный способ разрешения конфликтов, как у нас, но часть культуры. Там медиацию преподают в школах, начиная с четвертого или пятого класса, – говорит Сабыржан Калмухамбетов. – За последние полтора года у нас прошло три больших форума с участием гостей из той же Голландии, а также России, Беларуси. Также были онлайн подключены представители около 36 стран ближнего и дальнего зарубежья. В их числе, например, Бразилия, Никарагуа, Франция. Мы непрестанно учимся на передовом опыте коллег».

Четвертая и основная задача проекта – это аналитическая работа и внесение предложений по совершенствованию работы отрасли. Таким образом, например, были внесены изменения в текущее законодательство.

Что изменилось в законе?

Недавно принятые изменения законодательства в Казахстане ставят перед профессиональным сообществом медиаторов новые вызовы и открывают новые возможности. Основными нововведениями стали изменения в требованиях к обучению медиаторов, которое теперь осуществляется исключительно в очном формате с четко регламентированным количеством часов и участников в группах. Кроме того, все организации, объединяющие медиаторов, должны перейти в статус саморегулируемых организаций, что в перспективе повысит профессиональные стандарты и качество предоставляемых услуг.

Изменения также направлены на укрепление правовой базы медиации в Казахстане и поддержку принципов прозрачности и доступности этого метода разрешения споров. В дополнение к внутренним изменениям, Казахстан активно участвует в международных мероприятиях по медиации, что подчеркивает стремление страны к соблюдению международных стандартов и обмену опытом с глобальным сообществом.

«Международное сотрудничество играет ключевую роль в интеграции Казахстана в мировое сообщество медиаторов. Обмен знаниями и опытом с международными экспертами способствует внедрению лучших практик и стандартов, что делает медиацию более привлекательной и доступной для решения коммерческих и гражданских споров», – отметил Сабыржан Калмухамбетов.

В законодательство был введен новый стандарт для обучения медиаторов, который предполагает строго регламентирование как формата, так и

содержания образовательных программ. Эти изменения направлены на улучшение качества подготовки медиаторов и обеспечение единых стандартов по всей стране.

Все курсы для медиаторов, в соответствии с новым законодательством, должны проводиться в офлайн-формате. Это решение было принято для обеспечения более тесного взаимодействия между преподавателями и учащимися, что способствует более глубокому пониманию материала и развитию практических навыков в реальной обстановке, что крайне важно в профессии.

Законодательные изменения внесли четкие требования к длительности обучения и количеству участников в группах. Каждый курс должен соответствовать определенному минимуму часов, необходимых для качественной подготовки медиаторов. Кроме того, закон ограничивает количество учащихся в группах. Эти меры призваны гарантировать тот факт, что медиаторы, завершившие обучение, будут обладать высокой профессиональной компетенцией и готовностью к эффективному выполнению обязанностей.

Изменения в подходах к обучению медиаторов являются частью более широкой стратегии по стандартизации и повышению качества медиационных услуг в Казахстане.

Анализ состояния медиации по регионам

■ В Костанайской области, по данным ОЮЛ «Ассоциация «Международная академия переговоров», можно отметить активное внедрение внесудебной медиации в работу государственных органов и административных учреждений. Сотрудников госучреждений обучают медиативным техникам и активно взаимодействуют с профессиональными медиаторами, применяют досудебную медиацию при бракоразводных процессах.

■ В Акмолинской области ведется работа Совета медиации при Ассамблее народов, которая

выстраивает взаимодействие с судами области, администрацией региона и правоохранительными органами, ведется разъяснительная работа для сторон конфликтов о возможности применения медиации.

■ В Карагандинской области ювенальный суд проводит работу с городским Центром поддержки семьи по поддержке семей в период конфликта, делается это с целью помощи сторонам и возможности сохранения брака, при суде есть кабинет поддержки семьи, работают медиаторы и психологи. В Управлении здравоохранения отмечается высокий уровень конфликтности во взаимоотношениях врач – пациент, и разрешением этих конфликтов занимаются сами сотрудники, хотя профессиональная помощь медиаторов могла бы значительно улучшить систему работы с конфликтами и их предотвращение.

■ В Западно-Казахстанской области отмечается активная позиция общественных медиаторов региона – они поднимают вопрос статуса общественных медиаторов, которые, даже при значительной нагрузке, не имеют официального трудоустройства и вознаграждения за проводимую работу. В судебной практике также отмечается позитивная практика применения примирительных процедур в сфере семейно-брачных отношений.

■ В Актюбинской области в сфере образования отмечается позитивная практика в разрешении конфликтов среди учителей и родителей учащихся.

Экспертная группа проекта, возглавляемая Сабыржаном Калмухамбетовым, знакомит участников встреч с информацией о ходе реализации республиканского проекта «Развитие медиации в РК», а также о мерах государственной поддержки медиаторов. Работа в регионах позволяет получить актуальную информацию из первых уст, изучить отдельные кейсы позитивной практики и проблемные вопросы применения медиации.



Foto: Shutterstock/Elena Popova Reportpics

Вызовы и перспективы развития олимпийских видов спорта в Казахстане

Белые пятна в стратегии развития или ориентирование по ситуации в условиях меняющейся конъюнктуры?

На Азиатских играх 2002 года в Пусане Казахстан в общекомандном зачете собрал 76 медалей. В следующие годы в количественном выражении медалей наши спортсмены приносили и больше, но стоит вопрос качества, то есть процентного соотношения золота, серебра и бронзы. Так, в 2002 году мы завоевали 20 золотых, 26 серебряных и 30 бронзовых медалей. В 2006-м, с игр в Дохе, казахстанские спортсмены привезли 85 медалей (23 золотых), в 2010-м – 79 медалей (18 золотых), в 2014-м – 84 медали (28 золотых).

В 2018 году в Джакарте сборная РК завоевала 76 медалей, однако золотыми из них были всего 15. Почему результаты нашей сборной показывают отрицательную динамику по золоту? Вопрос и во взаимодействии менеджмента НОК и профильного ведомства, и в подготовке, и в зачастую нерациональном распределении госбюджетов на поддержку спорта.

Сколько тратят на спорт

В основной капитал в сфере казахстанского спорта за прошлый год инвестировали 7,4 млрд тенге, что в денежном выражении превышает объемы вложений 2022 года на 1,7%.

Львиная доля инвестиций пошла на эксплуатацию спортивных сооружений – 4,6 млрд тенге.

В разрезе по регионам лидирующие позиции по объему инвестиций в спорт в 2023 году заняла Астана: +17,8% за год. На второй и третьей строчках оказались Алматинская (2,2 млрд тенге против 576,8 млн тенге годом ранее) и Костанайская (546,3 млн тенге, плюс 13,6%) области.

Статистика за январь – сентябрь 2023 года показывает, что объем оказанных бизнесом услуг в области спорта в Казахстане составляет 166,3 млрд тенге, то есть на треть больше, чем за аналогичный период годом ранее. При этом объем услуг в секторе, оказанных в аулах и селах, достиг отметки 10,1 млрд тенге.

Объем услуг по эксплуатации спортивных сооружений вырос на 16% за год.

По регионам снова лидирует Астана: 41,8 млрд тенге – на 28,4% больше в денежном выражении, чем за аналогичный период предыдущего года. На Алматы пришлось 41,6 млрд, на Карагандинскую область – 11,1 млрд, на Шымкент – 9,8 млрд тенге.

Отрасль – это люди

По информации руководителя управления спорта города Алматы **Ердена Хайруллина**, только в южной столице спортом систематически занимается 924 тыс. горожан. Это касается как профессиональных спортсменов, так и просто любителей физкультуры.

«Мы стараемся развивать спорт в целом, сейчас в спортивных школах города культивируется 92 вида спорта, из них 49 олимпийские, 33 неолимпийские и 10 национальные. Кроме того, в управлении спорта есть задача – создание резервов, которые начали формироваться с 2022 года. Мы увеличили финансирование на командование спортсменов, модернизацию спортивных школ, также ведем активный поиск талантливых детей», – сказал Ерден Хайруллин.

В связи с предстоящей Олимпиадой-2024 в Париже акцент сделали на олимпийские виды спорта. Хотя есть и неолимпийские дисциплины.

На инвентаризацию различных видов спорта в 2022–2024 годах из городского бюджета выделялось порядка миллиарда тенге ежегодно. И, надо сказать, это дало результат. Новый инвентарь, к примеру, получила известная со времен Союза спортивная школа №9, специализирующаяся на развитии спортивной гимнастики.

«Сейчас у нас там два спортсмена высокого класса. Первый – **Милад Карим**, который получил лицензию на Олимпиаду. Большие надежды мы возлагаем и на **Наримана Курбанова**. У него в ближайшее время будет выступление на нескольких международных соревнованиях, там он может также обеспечить себе участие в Олимпийских играх в Париже», – сказал Ерден Хайруллин.

А в чем тогда проблема?

На законодательном уровне за профильным министерством не закреплена четкая компетенция по вопросам развития, контроля и мониторинга массового спорта, в том числе во взаимодействии с акиматами.

Единственная декларативная функция ведомства, связывающая его с местными управлениями спорта – это осуществление координации и методического руководства в области физической культуры и спорта.

Взаимодействие с акиматами по вопросам спорта предусматривает совместное проведение республиканских и международных спортивных соревнований, согласование регионального перечня приоритетных видов спорта, разработку размеров стоимости призов, согласование назначения руководителя управления физической культуры и спорта.

Министерство не наделено компетенцией определять нормы потребности в обеспеченности территорий спортивными сооружениями. Оно может только устанавливать уровень обеспечения доступности спортивных сооружений (льготные условия), находящихся в государственной собственности. Акиматы же компетентны самостоятельно утверждать генеральные планы. В результате наблюдается диспропорция территориальной обеспеченности спортивными объектами и несостоятельная материальная база детско-юношеского спорта.

Кроме того, уровень подготовки взрослых составов НСК РК требует постоянного привлечения зарубежных консультантов. Спортсменов переучивают основам технической, тактической, физической и психологической подготовки. Это говорит о низкой квалификации тренеров на этапах детско-юношеского спорта.

Подготовка же и обеспечение взрослых составов национальных сборных команд РК по олимпийским видам спорта с 2018 года осуществлялись через государственное задание Национальным Олимпийским комитетом РК.

Что нужно менять?

Для приоритетного финансирования массового спорта, детско-юношеского спорта, олимпийского и паралимпийского спорта необходимо введение законодательных норм об ограничении финансирования профессиональных клубов и установлении ответственности за их нарушение. Так, если за период 2018–2021 годов на выполнение НОК РК государственного задания по подготовке команд по олимпийским видам спорта было выделено 51,9 млрд тенге, то финансирование только четырех профессиональных спортивных клубов за этот же период составило 99,1 млрд тенге. На уровне местных бюджетов эта диспропорция выглядит куда значительнее.

В целом же финансирование из государственного бюджета национальных олимпийских сборных команд составляет не более 6% от общего финансирования спорта по стране. Однако важно отметить, что за последние девять лет НОК приняты системные меры по интеграции в мировое спортивное сообщество и укреплению имиджа нашей страны на международной спортивной арене.

Что сделано?

После Олимпийских игр в Лондоне в 2012 году было принято стратегическое решение сфокусироваться на конкурентных преимуществах Казахстана в спорте, все единообразия и силовые виды спорта вошли в Конфедерацию спортивных единороств и силовых видов спорта. Для развития видов спорта в конфедерации были внедрены ведущие международные практики управления подготовкой спортсменов, основанные на прозрачности финансирования, применении индивидуального подхода к планированию тренировочного процесса и эффективности использования средств.

Результаты, достигнутые на Олимпийских играх в Рио в 2016 году, доказывают целесообразность выбранных подходов и практик. Тогда из 17 завоеванных медалей 15 были завоеваны спортсменами конфедерации. Этот опыт и лег в основу новой модели, которую начали внедрять в НОКе.

В 2015–2016 годах НОК РК был разработан ряд инициатив, которые были внесены на рассмотрение руководства страны. НОК предстояло перейти к современной прозрачной модели управления спортивной деятельностью. В рамках этой работы в 2017–2021 годах инициирован ряд пакетов изменений в законодательство по вопросам физической культуры и спорта.

В мае 2017 года при непосредственном участии НОК РК был принят Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам физической культуры и спорта».

В марте 2020 года в интересах спортсменов, тренеров национальных сборных команд, а также в целях повышения эффективности расходов средств НОК РК инициировал исключение расходов, связанных с подготовкой и обеспечением национальных сборных команд из перечня до-

ходов физических лиц. Инициатива НОК РК была поддержана, в Налоговый кодекс внесены соответствующие изменения.

В 2017 году НОК РК инициировал введение механизма ранжирования видов спорта в законодательство Республики Казахстан в целях определения видов спорта, приоритетных для бюджетного финансирования на республиканском и местном уровнях.

С 2018-го по март 2022 года НОК РК принял на себя обязательства по подготовке национальной сборной команды в рамках выполнения государственного задания. С этой целью были привлечены ведущие зарубежные тренеры и консультанты, специалисты комплексно-научных групп. Также была проведена объективная аккредитация 64 специализированных тренировочных баз.

Доверяй, но проверяй

В 2019 году по запросу НОК РК Агентством по противодействию коррупции был проведен анализ деятельности комитета. По итогам этого анализа были сформированы рекомендации по устранению непрозрачных процедур, влекущих коррупционные риски. Все рекомендации Анти-Кора были внедрены в работу.

Одной из важнейших мер в проводимых реформах стало усиление роли национальных спортивных федераций. В 2018 году была внедрена система сервисного обслуживания федераций по договорам с НОК. При поддержке НОК для каждой федерации был сформирован бэк-офис из трех-пяти человек, представлены физические помещения. Благодаря этой инициативе НОК существенно усилен функционал спортивных федераций, в том числе при взаимодействии на международном уровне. Постепенно федерации стали переходить к международным стандартам работы.

С 2019 года было внедрено комплексное функциональное тестирование спортсменов. Тестирование прошли более 2,5 тыс. человек из сборных команд. В рамках пилотного проекта НОК РК ведущие 95 спортсменов прошли генетическое исследование.

Учить тех, кто будет учить

Ряд инициатив был реализован в сфере спортивного образования.

В 2019–2021 годы по инициативе НОК в программу «Болашақ» была включена новая категория «рабочая физическая культура и спорта», что позволило готовить за рубежом будущих специалистов в этой сфере.

В этот же период по ходатайству НОК РК по образовательной программе «Физическая культура и спорт» было выделено более 700 дополнительных образовательных грантов МОН РК.

В целом за весь период с 2015 года НОК РК было разработано более 20 крупных инициатив в сфере спортивной отрасли и спорта высших достижений. Из них в рамках компетенции НОК РК были успешно реализованы порядка 10 инициатив, повлиявших на эффективность управления спортивной деятельностью в стране. И эту работу необходимо продолжать.

Почему важно развивать региональную журналистику в Казахстане

Развитие региональной журналистики играет ключевую роль в информировании общества и укреплении демократических ценностей. Региональные СМИ, находясь ближе к местным событиям и проблемам, способны предоставлять аудитории уникальную и релевантную информацию, которая часто не находит отражения на республиканском уровне.

В последнее время внимание к развитию региональных СМИ значительно возросло, в том числе благодаря поддержке со стороны государственных и международных организаций. Одним из ярких примеров такой поддержки является деятельность Корпоративного фонда «Медиа дамыту қоры», действующего при поддержке Министерства культуры и информации Республики Казахстан. Этот фонд активно работает над созданием условий для развития и укрепления региональной журналистики, предоставляя гранты и ресурсы на повышение профессионального уровня журналистов.

Развитие региональной журналистики через грантовую программу

Корпоративный фонд «Медиа дамыту қоры» ставит перед собой цели по поддержке и развитию региональных СМИ в Казахстане.

Задачи грантовой программы

- Поддержка независимости СМИ – обеспечение финансирования для региональных медиа, что позволяет им сохранять независимость от местных властей и коммерческих структур.

- Обучение и развитие – программа предоставляет возможности для обучения журналистов современным навыкам журналистов через обучение и тренинги.

- Укрепление медиаобщества – поддержка программ способствует созданию и укреплению профессиональных сообществ журналистов, что важно для обмена опытом и взаимной поддержки.

Для участия в грантовой программе кандидаты должны иметь:

- 1) значительный опыт работы – в журналистике или медиатренинге;
- 2) профессиональные достижения – учитываются предыдущие успехи и вклад в развитие медиа;
- 3) план обучающих мероприятий – заявка должна включать четко структурированный план обучения, описывающий методологию, цели и ожидаемые результаты.

Как и где заполнить заявку на участие в программе

Заявки на участие в программе можно подать через официальный сайт Корпоративного фонда «Медиа дамыту қоры».

Что нужно сделать?

Пройти регистрацию на сайте:

- перейдите на официальный сайт Корпоративного фонда «Медиа дамыту қоры»;
- создайте учетную запись, указав необходимые личные данные.

Подготовить необходимые документы:

- подробное резюме (укажите ваш опыт работы в медиасфере, достижения и профессиональные навыки);

- план обучающих мероприятий (разработайте детализированный план мероприятий, включающий цели, задачи, методологию и график проведения);
- описание ожидаемых результатов (описывайте, какие результаты вы планируете достичь в ходе реализации проекта и каким образом они повлияют на развитие региональной журналистики).

Заполнить заявку:

- войдите в свою учетную запись на сайте;
- перейдите в раздел подачи заявок на грантовую программу;
- заполните электронную форму заявки, включив туда информацию из подготовленных документов.

Подать заявку:

- проверьте заполненную форму на наличие ошибок и недочетов;

- прикрепите подготовленные документы (резюме, план мероприятий, описание результатов);
- отправьте заявку через электронную систему подачи заявок.

Ожидать результата:

- дождитесь уведомления о результатах отбора через указанные контактные данные;
- следите за обновлениями на сайте фонда для получения актуальной информации.

Влияние на локальные сообщества

Первая грантовая программа Корпоративного фонда «Медиа дамыту қоры» показывает значительный потенциал в поддержке и развитии региональной журналистики. Предоставление грантов и возможностей для обучения журналистов способствует улучшению качества местных новостных материалов и повышению профессионального уровня журналистов.

Основные эффекты:

- улучшение качества информации – локальные жители получают доступ к более качественным и достоверным новостям;
- развитие критического мышления – профессиональные журналисты и блогеры способствуют развитию критического мышления у своей аудитории;
- укрепление демократических процессов – независимые и качественные медиа играют важную роль в поддержке демократических процессов на местном уровне.

Эти результаты подчеркивают важность продолжения и расширения грантовых программ, способствующих развитию региональной журналистики в Казахстане.

Грантовая программа Корпоративного фонда «Медиа дамыту қоры», поддерживаемая Министерством культуры и информации Республики Казахстан, демонстрирует важность инвестиций в развитие региональной журналистики.

Участие в программе открывает новые возможности для журналистов и блогеров, позволяя им развиваться и вносить значимый вклад в локальные сообщества. Эти усилия не только поддерживают профессиональный рост, но и способствуют созданию качественного и независимого медиасредства в Казахстане, что крайне важно для развития общества в целом.

В регионах РК замедлилась инфляция

В мае 2024 года, по данным Нацбанка РК, годовая инфляция в стране замедлилась, составив 8,5% (в апреле данный показатель доходил до 8,7%). Замедление инфляции произошло в 16 регионах, тогда как в одном регионе она ускорилась, а еще в трех осталась на прежнем уровне.

Наиболее высокие значения годовой инфляции отмечены в Карагандинской области и Астане. Рост цен на продовольственные товары в мае 2024 года

замедлился до 5,5% относительно аналогичного отчетного периода. Максимальный рост цен на товары этой группы зафиксирован в Алматы (8,3%), минимальный – в Туркестанской области (3,4%).

Темп роста цен на непродовольственные товары сохранился на прежнем уровне – 7,6%. Максимальное значение зафиксировано в Мангистаунской области (14,2%), тогда как минимальное – в Алматинской (5,5%).

LIFESTYLE

В Кыргызстане завершился II Бишкекский кинофестиваль. Конкурс оказался продуктивным для наших кинематографистов – из девяти основных призов четыре отправились в Казахстан. Плюс еще одну награду наша страна получила от Союза кинематографистов КР – был награжден фильм «Маленький самурай» Ерлана Нурмухамбетова и Сано Синдзю.

Галия БАЙЖАНОВА

Кинофестиваль в Бишкеке проводится только второй раз, но уже успел стать площадкой, сумевшей объединить всех кинематографистов Центральной Азии и оказавшейся отличной базой для нетворкинга – как международного, так и внутристранового (причем, не только для кыргызов, но и для казахов). Элементарно – с начала года в Казахстане еще не было ни одного подобного мероприятия (их отменили из-за паводков). Чтобы пообщаться друг с другом, казахстанцам понадобилось выехать к соседям – шутили наши кинематографисты.

Казахстан – очевидный лидер региона

На данный момент у нас самая активно развивающаяся индустрия в Центрально-Азиатском регионе, что понятно: хорошая государственная поддержка (особенно в сравнении с соседними странами), частные инвестиции, не говоря



Кадр из фильма «Бауырына салу»

уже о талантливых людях и нескольких поколениях кинематографистов, каждое из которых активно творит. На II Бишкекском кинофестивале доминирование казахской индустрии было заметно – в питчинге было больше всего именно наших соотечественников, в конкурсе картины из Казахстана были в числе сильнейших участников.

В итоге все призы центральноазиатской программы поделили между собой кыргызка Дальмира Тилепберген и казахстанцы. Ее фильм «Белек» («Подарок») о девочке, которая хотела стать мальчиком, получил гран-при этого конкурса, а также его отметили за лучшую актерскую работу – награду завоевала юная актриса Жаннат Куручбекова. А казахские кинематографисты увезли с собой статуэтки за «Лучшую режиссерскую работу» (Асхат Кучинчирекоев с картиной «Бауырына салу»), «Лучшую роль» (Ерсултан Ерман, «Бауырына салу») и «Лучший сценарий» («Тул» Шарипы Уразбаевой). В «Бауырына салу» рассказывается о травмирующей казахской традиции отдавать старших детей на воспитание своим родителям, из-за чего ребенок навсегда оказывается оторванным от родных матери и отца. А «Тул» – это coming-of-age история об одной воспитаннице интерната, столкнувшейся с детским буллингом, а затем и с суровой взрослой жизнью.

Даже в международном конкурсе у нас два приза – «Лучшим оператором» назвали кыргызка Мирлана Абдыкалыкова, снявшего неплохую картину «Шамбала», а премию Союза кинематографистов получил, как уже упоминалось, казахстанско-японский копроект «Маленький самурай».

Гран-при международного конкурса заслуженно завоевала якутская картина «Легенды вечного снега» Алексея Романова, лучшим режиссером назвали кыргызка Мирлана Абдыкалыкова, представившего драму «Похищение невесты», а лучшей актрисой фестиваля стала иорданка Мона Хава («Иншалла, мальчик»). Приз мэрии Бишкека получил один из самых кассовых фильмов Центральной Азии – «Пейш» кыргызско-

го режиссера Руслана Акуна, который и у нас собрал сумасшедшую кассу – больше миллиарда тенге. Специальный приз от «Этномедиа» получил «Бошетунмай» Амангура Ормука.

Казахстанско-кыргызские проекты: есть куда вместе расти

Сотрудничество кинематографистов наших стран всегда было тесным и максимально близким еще с советских времен. Так, одну из самых потрясающих лент в истории казахского кино драму «Коксерек» («Лютый»), созданную

одной из историй уже повзрослевший мальчик ищет за границей мать, которая когда-то его оставила) очень понравились простым казахстанцам. Затем была казахско-кыргызская мелодрама с участием старшего поколения – «Салем, Европа», где старики отправляются в романтическое путешествие по Европе.

Самая свежая работа Акуна «Пейш. Жұмақ ананың табанының астында» (что на русский можно перевести как «Рай у ног матерей») вообще стала суперхитом – ведь современного массового кино для мусульман сейчас практически не снимается, а это очень благодатная и коммерчески выгодная ниша (мусульман, читающих пятничную молитву и соблюдающих все каноны, в нашем регионе становится больше с каждым годом). «Курсив» уже писал об этом феноменальном фильме – это история кыргызского «Форреста Гампа», 35-летнего парня с ментальными особенностями по имени Адиль. Однажды парень услышал, что если дойти до Мекки пешком, то человек заслужит место в раю, и у него возникла идея фикс – дойти до святого для всех мусульман места со своей мамой, тогда они оба там окажутся и уже никогда не разлучатся.

Еще один кыргызский продакшн, который активно работает в Казахстане, это 1.studio, его представители Асхат Табалдиев и Бахтияр Матянью дали

получился качественным, им пришлось добавить почти 50 процентов сверху предлагаемого бюджета. Они рискнули, но остались довольны – благодаря этому проекту они стали номинантами знаменитого Пусанского кинофестиваля и в специальной секции боролись за звание лучшего азиатского сериала 2023 года. «Главную награду мы не получили, но соперничать с Netflix, Disney и Paramount нам понравилось, мы продолжим работать в этом направлении», – говорит продюсер Асхат Табалдиев. Сейчас идут переговоры относительно мексиканской адаптации шоу.

После этого сериала (который стали сравнивать с хайповым «Слово пацана») контентом студии заинтересовались россияне. Более того, команда из Кыргызстана уже успела снять в Бишкеке сериал для России, о котором по контракту пока нельзя никому рассказывать. «Работать было непросто, ведь там процесс съемок очень жестко контролируется продюсерами вплоть до того, какого цвета трава в кадре, но мы справились, – делится другой продюсер 1.studio Бахтияр Матянью. – К тому же, этот, казалось бы, бюрократический процесс позволяет потом избежать сюрпризов и сдать готовый материал намного легче, ведь все утверждено до».

После успешного «Черного двора» продюсеры решили попробовать выйти

продюсеры, если учесть бокс-офис обеих стран, то это около \$2 млн. Кроме того, проект вышел в прокат в 40 российских городах.

«По «Приговору» мы поняли, что объем казахстанского рынка больше нашего примерно в пять раз, поскольку у вас мы собрали сумму в пять раз больше, чем у нас, – признается Бахтияр Матянью. – Но этот проект нас убедил в том, что мы тоже можем делать проекты для вашего конкурентного рынка, ведь мы братские народы, у нас схожий менталитет, одинаковые ценности, у нас очень похожий язык, даже когда делаем дубляж – не нужно заморачиваться с липсингом, попадание один в один». Но это не односторонний процесс – наши картины тоже отлично чувствуют себя в Кыргызстане. Так, сейчас в КР довольно успешно прокатывается «Дэстур» казахстанца Куаныша Бейсека.

«Ваша индустрия в разы больше, киноспециалистов с большим опытом тоже больше, у нас же много самоучек, которые учатся здесь и сейчас, – говорит Асхат Табалдиев. – Зато наши ребята могут работать с небольшим бюджетом и при помощи подручных средств сделать что-то стоящее», – отмечает Асхат. «Да, грубо говоря, сделать из двух бутылок танк мы можем, – смеется Бахтияр. Там, где казахи скажут, что это невозможно, – мы попытаемся выкрутиться».

Удивительно, население Кыргызстана – 7 млн человек, нас почти в три раза больше, – 20 млн, но их самые успешные ленты могут в потенциале собирать также, как и наши – \$1,5–1,7 млн. Во всяком случае, так считают продюсеры 1.studio. «Не удивляйтесь цифрам, у нас проект может быть в прокате год, в то время как у вас суперхит – максимум семь недель, ну, может, два месяца, потому что участников много», – говорят они. Продюсеры рассказывают, что один из первых их полнометражных проектов – комедия «Биртууганчик» («Родственничек») была в прокате 11 месяцев и собрала сумасшедшую по тем временам кассу – \$0,5 млн. «Когда мы выходили со второй частью в прокат уже почти через год, первая часть все еще собирала заль», – говорят создатели. Сейчас цифры еще выше – так, фильм о взаимоотношениях двух семей «Аяш» Бакыта Осмонканова показал, что объем кыргызского рынка намного больше, чем кажется со стороны. «Мы ставим перед собой амбициозную задачу – увеличить годовой оборот компании до \$5 млн, и если все будет как надо, то цифра вполне реальная», – считает Асхат Табалдиев.

Сейчас компания переходит к жанровым картинам, попробовала криминальную драму, теперь работает над выпуском хоррора, а еще занимается адаптацией наиболее успешных кыргызских проектов для российского рынка, одним из таких стала комедия «Малыш», которую уже продали в Россию.



Награждение Асхата Кучинчирекоева с картиной «Бауырына салу»

по рассказу нашего классика Мухтара Ауэзова «Серый Лютый», снял легенда кыргызского кино Толмуш Океев. Активно работал в Казахстане и кыргызский режиссер Болот Шамшиев, снявший не одну работу в сотрудничестве с «Казахфильмом» («Снайперы» об Алие Молдагуловой и «Выстрел на перевале Караш» по произведению Ауэзова). Любимый оператор Акана Сатаева – кыргызстанец Хасан Кыдыралиев.

Если говорить о современности, то первооткрывателем массового казахстанского кинорынка стал, пожалуй, молодой кыргызстанец Руслан Акун, который сначала вышел в прокат со своей дебютной работой «Салам, New York», а потом запустил в Казахстане две мега-успешные франшизы «Каникулы offline» и «В поисках мамы». Простые, добрые, детские, семейные истории с едва уловимым налетом индийского кино (в

на Бишкекском кинофестивале свой мастер-класс и рассказали, как из любительской студии превратиться в компанию международного класса.

Казахстанско-кыргызский сериал «Черный двор» открыл молодым кыргызским кинематографистам дорогу на большие рынки

Одним из самых громких проектов 1.studio стал популярный среди молодежи веб-сериал «Черный двор», снятый казахстанской компанией Salem Social Media. Режиссер – Диас Бергис и актеры (Рауан Ахмедов, Дамир Амангельдин, Айбар Салы и др.) были из Казахстана, но часть продюсеров (автор идеи – Ростислав Яценко) и актриса (Эльзада Исмаилова) – из Кыргызстана. Ребята говорят, что для того, чтобы проект

в казахстанский прокат, в итоге родился кыргызско-казахский проект «Приговор», который вновь снял Диас Бергис, и главные роли у него сыграли звезды ранее названного сериала. Картина собрала рекордную кассу, как говорят



Кадр из фильма «Белек»

БИЛЕТЫ В КИНО
со скидкой 15%
по промокоду: FREEDOMTICKETON

FREEDOM TICKETON

CONTEMPO by Ballet Globe
Almaty Theatre, 30 июня, 18:00

SATISFACTION – музыкальный фестиваль в Алматы
Almaty Horse and Polo Club, 29 июня, 15:00

Органный вечер с Лукасом Хаслером
Филармония им. Жамбыла, 26 июня, 19:00

Михаил Шуфутинский в Алматы
Дворец Республики, 13 сентября, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу

New Vision Forum
Дворец Республики, 27–29 июня