



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ЭЛЕКТОРАЛЬНЫЕ ГЛАДИАТОРЫ	ЭКСПЕРТИЗА: НАЛЕТЫ ИЗ СЕТИ	ТЕХНОЛОГИИ: ОЙБАЙ, DEFI!	НЕДВИЖИМОСТЬ: РОСКОШНЫЙ КВАДРАТ
стр. 2	стр. 4	стр. 9	стр. 12

kursiv.media kursiv.media kursivmedia kursiv.media kzkursivmedia

Скромно
поступательно

Отсутствие российских игроков на страховом рынке Казахстана избавило его от передела, подобного тому, что претерпел банковский сектор РК в 2022 году. В составе десятки крупнейших отечественных страховых компаний по итогам года произошло лишь два изменения, причем оба – в самой нижней части топ-10.

Виктор АХРЁМУШКИН

В минувшем году на отечественном страховом рынке была совершена одна сделка M&A, и именно она стала импульсом для самого быстрого продвижения в списке крупнейших. Компания Freedom Finance Insurance поглотила СК «Лондон-Алматы», что позволило ей подняться с 15-го места по объему активов в секторе на начало 2022 года (ранжирование произведено на основе статистики Нацбанка) до девятой позиции в рейтинге на начало 2023-го. Вторым новичком десятки стала компания KM Life, которая с 14-й строчки поднялась на десятую. Покинули топ-10 КСЖ «Standard Life» (с девятого места опустилась на 12-е) и СК «Казахмыс» (была десятой, стала 11-й).

Позиции четырех компаний в топ-10 по итогам года не изменились: СК «Евразия» (№ 1), СК «Халык» (№ 4), государственная KazakhExport (№ 5) и КСЖ «Евразия» (№ 8). И еще две пары игроков совершили своего рода рокировки. Компания «Халык-Life» поднялась с третьего на второе место, оттеснив на одну ступеньку вниз компанию Nomad Life. Аналогичная перестановка произошла между шестым и седьмым местами: компания Freedom Finance Life сделала один шаг вверх, а СК «Виктория» опустилась на одну строчку вниз.

Продажа СК «Лондон-Алматы» привела к тому, что количество игроков в секторе уменьшилось с 27 до 26, из них 17 – это компании общего страхования (КОС), девять – компании по страхованию жизни (КСЖ). И уже в этом году был завершен процесс миграции компании «Коммекс-Өмір» из отрасли общего страхования в отрасль страхования жизни. Новую лицензию организация получила 1 февраля, а весь ее старый портфель был передан аффилированным СК «Сентрас Иншуранс» (№ 17 по размеру активов) и КСЖ «Сентрас Коммекс Life» (№ 24). Все три компании входят в группу Centras, принадлежащую бизнесмену Ельдару Абдразакову. Сама «Коммекс-Өмір» в рейтинге по объему активов опустилась за прошлый год с 16-го на 22-е место и на фоне сворачивания бизнеса завершила год с убытком в размере 3 млрд тенге.

> стр. 7



Фото: Илья Ким

Быстро и без понтов
Сетевой сегмент общепита в Казахстане
растет за счет фастфуда

Казахстан опережает остальные страны Центральной Азии, а также Беларусь и Армению по количеству сетевых проектов на ресторанном рынке. Это лидерство республике обеспечивают сети общепита в низком ценовом сегменте.

Анастасия МАРКОВА

Общее количество сетевых ресторанов* в Казахстане, Беларуси, Армении, Кыргызстане, Узбекистане и Таджикистане – около 2,5 тыс. точек,

подсчитали в информационно-консалтинговом агентстве INFOLine. Из этих 2,5 тыс. в Казахстане находится 1205 сетевых ресторанов (49%).

Среди сетевых форматов на рынке общепита в Казахстане доминирует фастфуд. В таком формате работают четыре из первой десятки крупных сетей общепита в стране. Лидер этого рынка сейчас – локальный игрок, который достиг такого результата буквально за три года.

Что готовишь, бро?

«Три брата, которые перевернут игру на рынке фастфуда» – так заявляли о себе казахстанские

вайнеры Женис Омаров, Арман Юсупов и Артур Аскарулы, открывая первую точку Salam Bro в феврале 2020 года. За три года их сеть городского стрит-фуда действительно стала самой крупной в стране и сейчас насчитывает 144 точки.

На старте продаж самый дешевый бургер в меню Salam Bro стоил 390 тенге, и такая ценовая политика стала одним из основных слагаемых успеха сети. В том же 2020 году сеть Salam Bro запустила продажу франшизы.

> стр. 11



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Кадр из фильма «Зеро»

В отечественном кинематографе
смена поколений

2022 год в казахстанском кино стал годом ярких дебютов. Можно ли говорить о еще одной «казахской волне» и станет ли она настоящим цунами?

Галия БАЙЖАНОВА

В Казахстане сформировалось поколение режиссеров, способных создавать зрительское, но при этом достаточно умное кино, интересное и местной, и иностранной публике. Дебютантов «большого экрана» – больше десятка, они снимают в самых разных жанрах: от музыкальных фильмов

до этнохорроров, от мотивационных спортивных драм до мелодрам и комедий. Уровень работ и масштаб успеха разный, но каждый из новичков достоин внимания.

Кто дебютировал?

Чтобы понять, насколько успешны были первые полнометражные картины наших режиссеров, достаточно перечислить имена новых звезд отечественного кино.

Айдын Сахаман снял отличный музыкальный байопик «Дос-Мукасан» и взорвал отечественный

прокат, его работа сумела продержаться в кинотеатрах целых два месяца и собрала больше 503 млн тенге (\$1,1 млн).

Алдияр Байракимов со своим «Паралимпийцем» взялся за чрезвычайно сложный жанр, социальную драму, где главный герой – спортсмен, попавший в аварию и лишившийся большой карьеры (согласитесь, не самая привычная история для казахстанской публики, привыкшей предаваться эскапизму).

> стр. 12

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

Подписка через каталоги:

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

Электоральные гладиаторы

Большинство победителей в одномандатных округах будут партийными

Сегодня мы поговорим о героях. Этим словом принято обозначать как персонажей пьесы или романа (например, герои «Вишневого сада»), так и спортсменов (есть даже песни «Герои спорта»). Наши герои – это те, кому предстоит добавить в избирательный процесс зрелищности, интриги и саспенса. Это кандидаты в депутаты мажилиса по одномандатным округам. Их обычно так и называют – одномандатники. Нам кажется, что они похожи на электоральных гладиаторов, потому что схватки между ними всегда зрелищны и бескомпромиссны – ведь в каждом округе разыгрывается только один депутатский мандат. Так мы их и будем называть – гладиаторы.

Николай КУЗЬМИН

Безумство храбрых

Напомним, парламентские выборы в этом году отличаются от выборов 2021 года прежде всего тем, что после внесения изменений в Конституцию по итогам прошлогоднего референдума 70% депутатов мажилиса избираются по партийной системе, а 30% – по мажоритарной.

Наши герои рождаются из сочетания пассивного избирательного права и активной жизненной позиции. Ограничений на право быть избранным совсем немного – непогашенная судимость да ценз оседлости. Желания поучаствовать в политической жизни страны, сидя в парламенте, у наших граждан в избытке: на один мандат сегодня претендует более десяти человек в областных округах и несколько десятков – в столичных. Этим людям в ходе борьбы за мандат придется столкнуться не только с критикой своих взглядов, но и с пристальным интересом к своей личной жизни, к своему прошлому, к своим родственникам и друзьям. С компроматом, насмешками и грязными приемами. Не все кандидатуры утвердят, конечно, но все равно количество людей, готовых вынести все это, впечатляет.

Любой желающий может зайти на сайт своего акимата и увидеть весь список претендентов. Многие из тех, кто это сделал, с грустью и разочарованием отмечают, что среди желающих попасть в мажилис много безработных или лиц свободных профессий, но крайне мало юристов. Причина понятна: многие идут в парламент, чтобы «защитить народ», а не работать с доку-

ментами. Более того, именно на защиту народа и ориентирует электорального гладиатора группа поддержки. «Заставь чиновников служить народу! Заставь власть отдать все богатства Казахстана народу!» – вот что слышит наш герой. И если он скажет на встрече с избирателями, что собирается добиваться повышения качества принимаемых законов или соблюдения правительством бюджетной дисциплины, то многие его не поймут. И весьма вероятно, что акын будет выглядеть более убедительно в роли народного защитника, чем юрист. Но если наш парламент укомплектовать акынами, артистами и спортсменами (а их немало и в партийных списках), то кто же над законами работать будет?

Закон Парето

Нам кажется, что ничего страшного не случится. В мажилисе, как и везде, действует закон Парето, то есть 20% коллектива делают 80% всей работы, а остальные 80% сотрудников – только 20% общего дела. Поэтому и в Верховном совете, и в мажилисе любого созыва над законами работала небольшая группа депутатов. А представители творческих профессий как могли развлекали общество. Музыкант **Бекболат Тлеухан**, например, боролся за нравственность: требовал, чтобы казахкам разрешили носить хиджаб и запретили оголять пупок. При этом наш музыкант был любимцем журналистов и публики. Ведь в данном случае действует все тот же закон Парето: 80% журналистов, ос-

вещающих работу парламента, интересуются как раз теми 20% работы, которые к законотворчеству не относятся.

В свое время наше государство, наблюдая за тем, как его граждане увлеченно строят финансовые пирамиды и беззаботно берут кредиты под сумасшедшие проценты, озаботилось финансовой грамотностью населения. Нам кажется, что расширение возможностей для участия граждан в выборах ставит вопрос о повышении политической грамотности населения. Ведь это в мажилисе по мажоритарной системе избирается только 30% депутатов, а в областные маслихаты – 50%, а в районные – все 100%. Поэтому было бы неплохо, если бы наши граждане представляли, что их ждет на этой работе и стоит ли туда идти.

Основная функция казахстанского мажилиса не представительная, а законодательная. Об этом говорят, в частности, произошедшие в ходе конституционной реформы сокращение числа депутатов и передача квоты АНК в сенат. Конечно, народ можно и нужно иметь в виду при разработке законов или анализе законопроектов, предложенных правительством, но от депутатов ждут качественных законов, а не изъясная любви к своему народу. Даже депутатский запрос правительству депутат может подать не когда захочет, а в соответствии с регламентом.

К чему ведет «мажоритарка»

Интересно, что закон о выборах предусматривает мажоритарную систему относитель-



Фото: Shutterstock/vecart

ного большинства (для победы достаточно набрать голосов больше, чем другие) и императивный мандат (избиратели твоего округа могут в дальнейшем поставить вопрос о твоём отзыве). В сочетании эти две нормы могут дать интересный эффект – избирают депутата одни люди, а снимают совсем другие. Большое число конкурентов (например, двадцать) и примерно одинаковое распределение симпатий избирателей могут привести к тому, что победителем станет человек, получивший лишь 10% голосов (цифра условная, конечно). И через какое-то время его могут отозвать объединившиеся сторонники любых двух или трех проигравших кандидатов. Отдельный вопрос – а какова легитимность такого парламентария, за которым голоса всего десяти процентов электората?

Еще одна особенность мажоритарной системы в том, что в битве гладиаторов-одиночек по

факту участвуют партии. Причем их представители могут идти на выборы и как самовыдвиженцы, то есть партия в одномандатном округе может быть представлена не одним кандидатом, а несколькими. А партия обычно располагает куда большими ресурсами и возможностями, чем один человек. Так что в избирательной кампании, совсем как на «Скотном дворе» Джорджа Оруэлла, все равны, но некоторые равнее. Многие эксперты даже считают, что смешанная система обеспечивает доминирование самой крупной партии.

Поскольку в наших краях и при подготовке важных государственных решений, и при критике сложившихся норм и правил принято ссылаться на международный опыт, мы тоже укажем на две страны со смешанной избирательной системой – на близкую Россию и далекую Японию. В обеих странах у власти много лет самая крупная партия, причем в мажоритарных

округах у оппозиции шансов практически нет.

В заключение попытаемся предсказать результат схватки гладиаторов. В большинстве округов победу одержат представители политических партий. Настоящих одиночек на партийно-политическом поле будет немного. Большая часть победивших одномандатников примкнет к «списочникам» и сформирует партийную фракцию в мажилисе. Таким образом, весь пар уйдет в свисток, как шутили в эпоху паровозов. Однако в мажилисе пройдут и два-три независимых кандидата – в меру ярких, в меру креативных, в меру ответственных. Им необязательно уметь работать с текстами законов, у них будет своя функция – развлекать публику, давать темы для обсуждений в социальных сетях и служить символом политических реформ.

Мнение автора может не совпадать с позицией редакции.

Карты, деньги, е-собес

Как Соцкодекс РК улучшит национальную систему соцобеспечения

Минтруда опубликовало последний вариант проекта Социального кодекса. В документе отражены важнейшие изменения и новые инструменты казахстанской системы соцобеспечения.

Айман ЖУСУПОВА

Социальный кодекс был разработан Министерством труда и социальной защиты населения (МТCSН) РК. Указывается, что к работе над его созданием привлекались эксперты, при его разработке был изучен международный опыт, а за основу была взята структура Соцкодекса ЕС, но с учетом страновой специфики.

Введение кодекса, который был призван систематизировать все законодательство в сфере социального обеспечения (сейчас на этом поле работают 1 кодекс, 16 законов и более сотни подзаконных актов), должно сформировать «унифицированную систему социальной защиты, с

едиными подходами, вне зависимости от места проживания человека» и повысить эффективность управления социальной сферой со стороны государства.

В Социальном кодексе установлены базовые социальные права казахстанцев, возникающие на всем жизненном пути человека и во всех сферах жизнедеятельности, в том числе минимальные социальные стандарты. В документе будут закреплены обязательства государства, работодателей и работников в социальной сфере.

Предлагается несколько инструментальных новаций. Первая – цифровая карта семьи (ЦКС), которая объединяет данные о 6,3 млн казахстанских семей, которые агрегируются из различных государственных информационных систем. ЦКС дает представление о таких метриках семьи, как уровень дохода, наличие движимого и недвижимого имущества, состав семьи, наличие кредитов. Исходя из этой информации госорганы сами могут предлагать наиболее уязвимым семьям различные

меры господдержки. Как говорят чиновники, «в проактивном режиме». ЦКС начала работать до принятия Соцкодекса – с 1 января 2023 года.

В Соцкодексе РК зафиксирована модель инфраструктуры поддержки людей с инвалидностью: через портал соцслужб они должны получить упрощенный доступ к средствам реабилитации, санаторным и иным услугам. В систему поддержки таких людей будут официально вовлечены члены их семей (как индивидуальные помощники).

Кодексом регулируется так называемая платформенная занятость, и люди, работающие на сервисы такси и доставок, получат защиту от реализации социальных рисков и поддержку. Также государство идет на снижение уровня обязательных социальных страховых выплат для малого бизнеса.

В проекте кодекса предусматривается развитие национальной системы квалификаций и внедрение системы сертификации, ключевым итогом этих новаций будет снижение

предъявляемых ограничений по требованию стажа при приеме на работу, что особенно актуально для молодежи.

Большой блок касается пенсионного обеспечения. Норма максимального дохода, из которого рассчитывается базовая пенсия, увеличивается с 46 до 55 МРП, или 70% от средней зарплаты. Вкладчикам ЕНПФ подтвердят их право на передачу до 50% накопленных частным управляющим.

Проект Соцкодекса – а лучше сказать, фундамент отечественной системы соцобеспечения – ранее критиковали эксперты. Ключевым показателем для расчета выплат в РК, как и прежде, остается МРП – показатель, не в полной мере учитывающий инфляцию. Размер части выплат неадекватен уровню затрат. Например, несмотря на увеличение ставки пособия по уходу за ребенком, она остается объективно низкой (на 2023 год – около 20 тыс. тенге на первого ребенка) и не учитывает реального объема затрат.

Критики также предлагали совершенствовать методику расчета уровня бедности, одна-

ко в госорганах предлагают эти методики не менять, ссылаясь на скромные возможности государственных финансов.

Эксперты также призывали учитывать новые социальные реалии. Хотя в Казахстане становится все больше детей, рожденных вне брака, в нормативных документах страны отсутствует понятие «мать-одиночка». Вероятнее всего, данный факт связан с тем, что в рамках кодекса планируется «переход от поддержки отдельных уязвимых категорий граждан к созданию базовых условий для укрепления и развития казахстанской семьи».

В кодексе не учитываются риски и угрозы в социальной сфере, а также отдельно возможные риски при реализации Социального кодекса, и, соответственно, отсутствуют стратегии управления рисками.

Одной из рекомендаций международных экспертов в отношении Социального кодекса являлось внедрение кейс-менеджмента в сфере социальной защиты как основного подхода при оказании социальных услуг.

В предлагаемой схеме ЦКС как основного элемента Социального кодекса выпадают такие традиционные для кейс-менеджмента ключевые стадии, как вхождение в контакт. У МТСН должно быть четкое понимание, насколько высока будет достижимость граждан посредством SMS: пилотный проект, который был оценен как демонстрирующий позитивный результат, показал обратную связь не более четверти от общего числа граждан, которым было отправлено сообщение для получения согласия на оказание государственных услуг.

Сопределением возможностей и потребностей клиента тоже есть вопросы. Нельзя игнорировать и стадии мониторинга/оценки, а также разработку индикаторов, которые бы давали понимание, что помощь может считаться выполненной, четкое понимание достижения желаемого эффекта. Непонятно, в какой момент считать выполненной, например, одну из заявленных целей поддержки – выход семьи из состояния нужды.

Правительство РК резко нарастило налоговую часть своих доходов

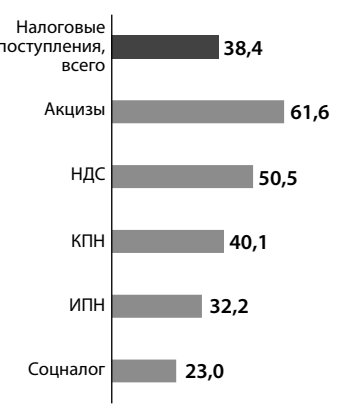
Динамика налоговых поступлений и совокупных расходов госбюджета РК, % г/г



Источник: МФ РК

Налоги на бизнес и потребление динамично росли

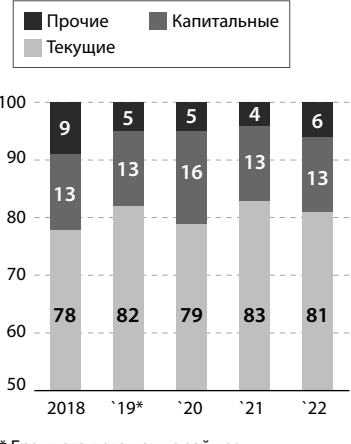
Динамика налоговых поступлений в госбюджет в 2022 году, % г/г



Источник: МФ РК

Свыше 80% бюджета уходит на операционные расходы

Структура расходов госбюджета РК в разрезе видов затрат, %

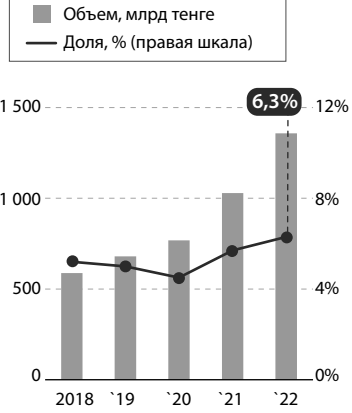


* Без учета погашения займов.

Источник: МФ РК

Правительство тратит все больше на обслуживание долга

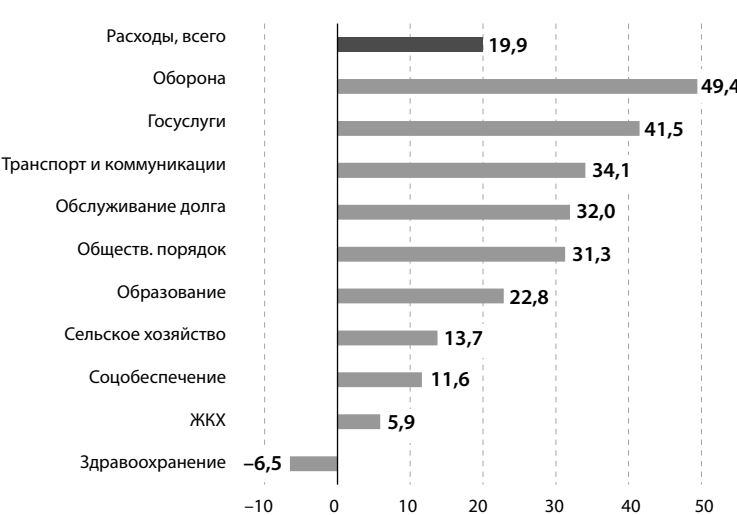
Объем и доля расходов госбюджета РК на обслуживание долга, %



Источник: МФ РК, расчеты Kursiv Research

Затраты на оборону выросли полуторакратно

Динамика расходов бюджета по крупнейшим статьям в 2022 году, % г/г



Источник: МФ РК

Казна ловит равновесие
Пять важнейших фискальных результатов Казахстана по итогам 2022 года

Государственные финансы Казахстана приходят в порядок после нескольких лет усиленного фискального стимулирования: темпы роста доходов опережают динамику расширения расходов, однако бюджет все еще дефицитен, а на обслуживание долга уходит все больше средств. «Курсив» проанализировал итоги минувшего года для госбюджета РК.

Сергей ДОМНИН

Налоги не подкачали

Второй год подряд доходы госбюджета РК (включает в себя республиканский и местные бюджеты) росли быстрее расходов, и главным фактором такой здоровой динамики были увеличивающиеся налоговые поступления. По итогам 2022 года правительство РК собрало на 38,4% больше налогов, чем годом ранее. В 2021-м годовая динамика была тоже достаточно высокой – 25,3%.

В начале января вице-премьер и министр финансов Ерулан Жамаубаев докладывал о перевыполнении плана по налоговым поступлениям. Из итогового статбюллетеня Минфина можно сделать вывод о перевыполнении плана по налогам и сборам в гос-

бюджет на 4%, или на 565 млрд тенге, из которых большая часть (63%) приходится на местные бюджеты.

Расходы госбюджета за год выросли на 19,9% после роста на 7,3% в 2021 году. Темпы расширения бюджетных затрат в последние два года примерно совпадают с накопленными темпами инфляции (8% в 2021 году и 15% в 2022-м). Это указывает на то, что кабмин в минувшем году придерживался традиционной для него мягкой бюджетной политики, поддерживая реальный уровень расходов на том же уровне, что и годом ранее.

Опережающий рост налоговых поступлений позволил обеспечить общий рост доходной части на 27,8%, а также увеличить вклад налоговой компоненты в макрофискальных показателях: в 2021 году налоговые поступления покрыли 59,7% расходов бюджета, в 2022-м – 68,9%.

Бизнес навестал

В структуре налоговых поступлений активно росли все компоненты, но наиболее динамичным ростом отметились те налоги, на которые влияет ситуация с деловым циклом. При стабильном налоговом режиме заметно выросли поступления от акцизов (+61,6%), налога на добавленную стоимость (+50,5%), корпоративного подоходного налога (+40,1%).

Совокупный вес этих налогов в структуре всех доходов бюджета составляет 44%, из которых 41% приходится на два ключевых для национальной экономики налога – НДС и КПН.

НДС принес в 1,5 раза больше, чем годом ранее, – 4,2 трлн тенге, или 21% всей доходной части бюджета. На рост этой части поступлений позитивное влияние оказало как внутреннее производство товаров и услуг, так и рост импорта – НДС на ввезенные товары и услуги достигает 60% в общей структуре поступлений от этого косвенного налога.

На КПН пришлось 4 трлн тенге (20% доходной части). Около трех четвертей всего корпоративного подоходного налога в Казахстане платит крупный бизнес, финансовое положение которого было более благоприятным в значительной степени благодаря росту мировых цен на металлы и энергоносители, кроме нефти. Напомним, все налоги от нефтедобывающих компаний (кроме части налогов местных бюджетов) направляются напрямую в Национальный фонд РК.

В ружье!

Крупными и быстрорастущими в структуре расходной части госбюджета были затраты на оборону (+49,4%) и государственные услуги (+41,5%). Взлетели расходы на обеспечение общественного порядка (деятельность

правоохранительной системы и судов) – на 31,3%. На все силовые структуры и госуслуги в 2022 году пошло около 17% расходов госбюджета, тогда как годом ранее эти статьи поглощали не более 15% всех затрат. Непокойная геополитическая ситуация и январские события 2022 года заставили правительство вкладывать больше в силовой блок.

Расходы на бюджетников (соцобеспечение, образование, здравоохранение) по-прежнему съедают 52% затрат, однако динамика здесь более умеренная. Социальный блок потребовал лишь на 11,6% больше денег, чем годом ранее, образование – на 22,8%, а финансирование здравоохранения и вовсе сократилось на 6,5%. Последнее, по-видимому, связано с завершением пандемии коронавируса, сворачиванием ковидных госпиталей и прекращением дополнительных выплат медикам.

При этом самый динамичный рост произошел по группе «Промышленность, архитектурная, градостроительная и строительная деятельность», вес которой в бюджете не превышает 1%: объем расходов за год увеличился на 92%. Доля всех денег, направленных из казны в транспортный сектор, не превысила 6% затрат бюджета (+34,1% г/г).

Тренируем долг

Обслуживание долга отнимает у правительства все больше

средств. В 2022-м на оплату обязательств бюджетов разных уровней было потрачено почти 1,4 трлн тенге, что на 32% больше, чем годом ранее. В структуре расходной части вес этой статьи составил 6,3% – самый высокий показатель в последние пять лет.

Причина роста расходов на обслуживание долга – расширение объема заимствований, которое происходило в последние годы. В 2020–2022 годах совокупный государственный и гарантированный государством долг вырос на 54%, в том числе долг правительства РК – на 71%, и составил на начало этого года 22 трлн тенге. В последний год увеличение госдолга проходило в условиях растущих ставок заимствования как в тенге, так и в свободно конвертируемых валютах.

Однако говорить о закредитованности пока преждевременно. Во-первых, госдолг РК еще достаточно небольшой. Уровень задолженности центрального правительства в большинстве стран с сопоставимым уровнем развития составляет 60% ВВП (медианное значение для развивающихся государств; расчеты МВФ на конец 2022 года), в Казахстане – 28% ВВП. Во-вторых, 64% правительственного долга – внутренний. При этом внешний госдолг стабилен: за последние 12 месяцев он уменьшился на 1% в инвалютном выражении.

Раздаем, а не закапываем

Завершение цикла активного бюджетного стимулирования экономики не изменило структуру расходной части бюджета по экономической классификации. Львиная доля бюджета – текущие расходы (81%), которые представляют собой в основном зарплаты бюджетникам и пенсии, а также прочие трансферты внутренним и зарубежным контрагентам.

Капитальные затраты – основа так называемого бюджета развития, о котором часто вспоминают государственные аудиторы, парламентарии и эксперты, – 13%. Сюда входят как собственно капзатраты на развитие, так и вложения в ремонт основных средств и приобретение основных средств и нематериальных активов. В соотношении с ВВП объем государственных капиталовложений смотрится еще скромнее – не более 4% ВВП. Общее соотношение инвестиций в основной капитал и ВВП в Казахстане находится в диапазоне 16–20%.

Несмотря на серьезное государственное вмешательство, за которое правительство РК часто критикуют как внутри страны, так и международные институты, влияние государства на развитие национальной экономики через бюджетный канал остается крайне слабым.

Автодорожное строительство в рамках нацпроекта «Сильные регионы» позволит в течение трех лет существенно улучшить качество магистралей внутри регионов.

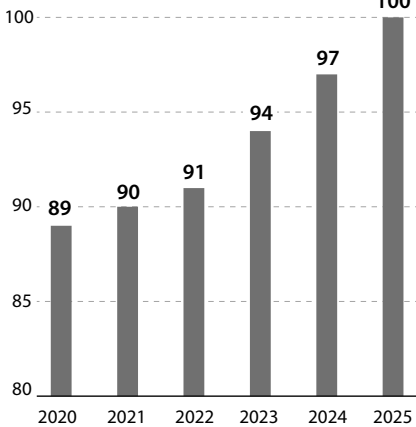
Асылбек АМАЛБАЕВ

Правительство активно инвестирует в дорожную инфраструктуру вот уже более 10 лет со старта работ на участках автомагистралей, попавших в казахстанский маршрут трассы Западная Европа – Западный Китай. В 2015 году реконструкция автодорожной инфраструктуры была в списке задач антикризисной программы «Нурлы жол».

В конце 2021 года правительство РК приняло нацпроект «Сильные регионы – драйвер развития страны», одной из задач которого было развитие внутренней транспортной сети как в общереспубликанском масштабе, так и на уровне регионов.

К 2025 году все главные автодороги придут в нормативное состояние

Доля автодорог республиканского значения в нормативном состоянии в Казахстане, %



Источник: Правительство РК

Дороги – в норму
К 2025 году все республиканские магистрали должны быть капитально отремонтированы

Решение задачи правительство видит в достижении 100% дорог республиканского значения и 95% дорог местного значения нормативного состояния. Под нормативным состоянием обычно понимается состояние, достигнутое после капитального ремонта. Кроме того, планируется охватить 100% автодорог придорожным сервисом по национальному стандарту. В зависимости от интенсивности движения по дороге требования разнятся, но при минимальной интенсивности (от 100 автомашин в сутки) в список объектов придорожного сервиса обязательно должны входить АЗС, теплый

туалет и пункт розничной торговли, при максимальной интенсивности (свыше 7 тыс. авто в сутки) – мотели, торгово-развлекательные зоны, СТО, мойки и пункты общественного питания.

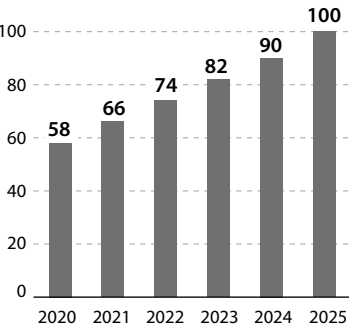
«С учетом возможностей республиканского и местного бюджетов Министерством индустрии и инфраструктурного развития, а также местными исполнительными органами принимаются комплекс мер по развитию и модернизации дорожной инфраструктуры, в том числе по переводу автодорог в I техническую категорию, строительству разноразноуровневых транспортных развязок, подземных

и надземных пешеходных переходов, установке сетчатых ограждений», – описал спектр работ в ответе на депутатский запрос курирующий инфраструктурное направление вице-премьер Роман Скляр.

По итогам 2022 года было реконструировано 3 тыс. км автодорог. По информации вице-преьера, продолжится строительство 4-полосных автодорог между областными центрами (Караганда – Алматы, Жезказган – Караганда, Атырау – Уральск, Актөбе – Кызылорда). Завершено также строительство 49 объездных автодорог, ведется строительство еще 21 объездной дороги.

Все трассы будут обеспечены придорожным сервисом

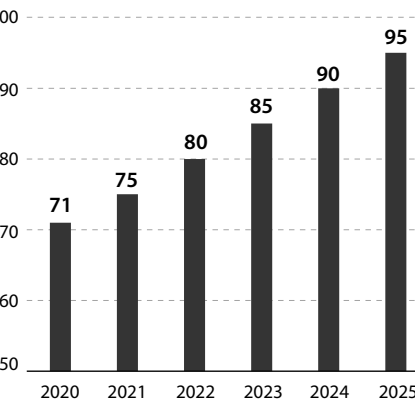
Доля автодорог, обеспеченных объектами придорожного сервиса в соответствии с национальным стандартом, в Казахстане, %



Источник: Правительство РК

В регионах в ненормативном состоянии останется лишь 5% дорог

Доля автодорог местного значения в нормативном состоянии в Казахстане, %

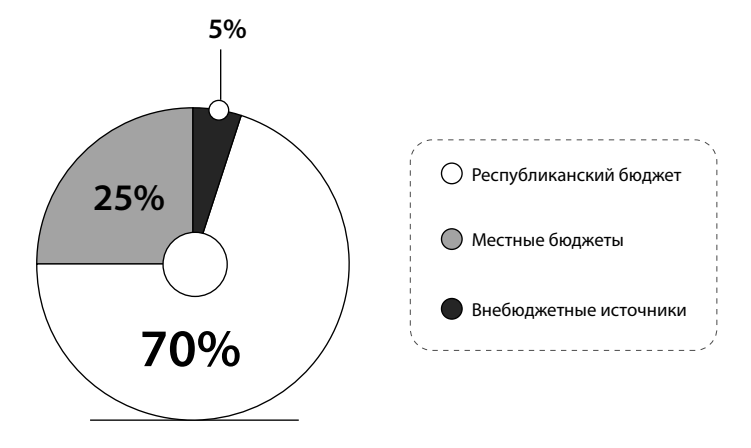


Источник: Правительство РК



Основную тяжесть финансирования дорожного строительства по нацпроекту возьмет на себя бюджет центрального уровня

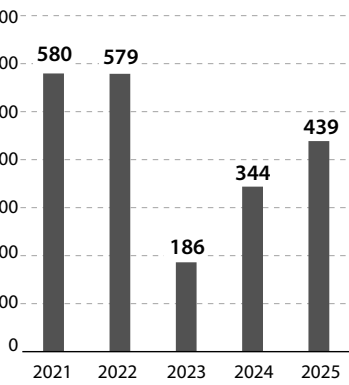
Объем финансирования по задаче «Развитие внутренней транспортной сети» в 2021–2025 годах, млрд тенге



Источник: Правительство РК

Основные инвестиции сделаны в первые два года действия нацпроекта

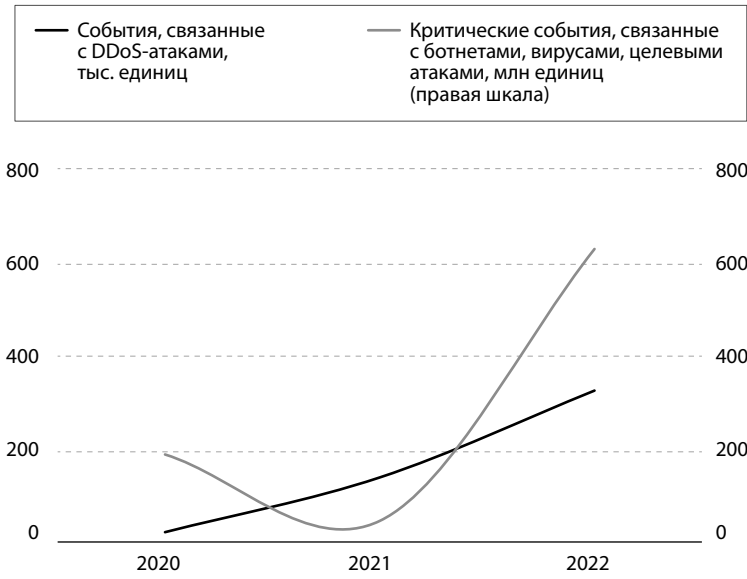
Объем финансирования по задаче «Развитие внутренней транспортной сети», млрд тенге



Источник: Правительство РК

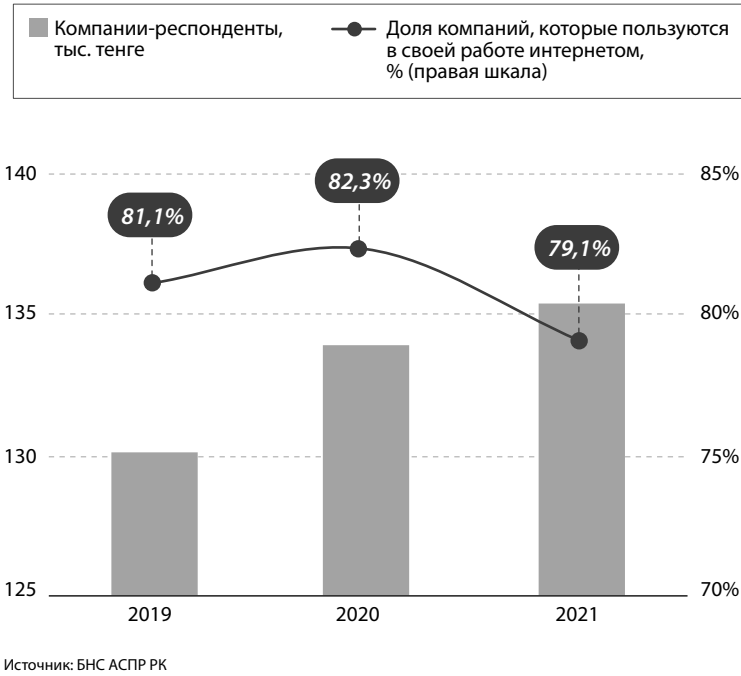
ЭКСПЕРТИЗА

За последние три года количество критических событий выросло в 3 раза*



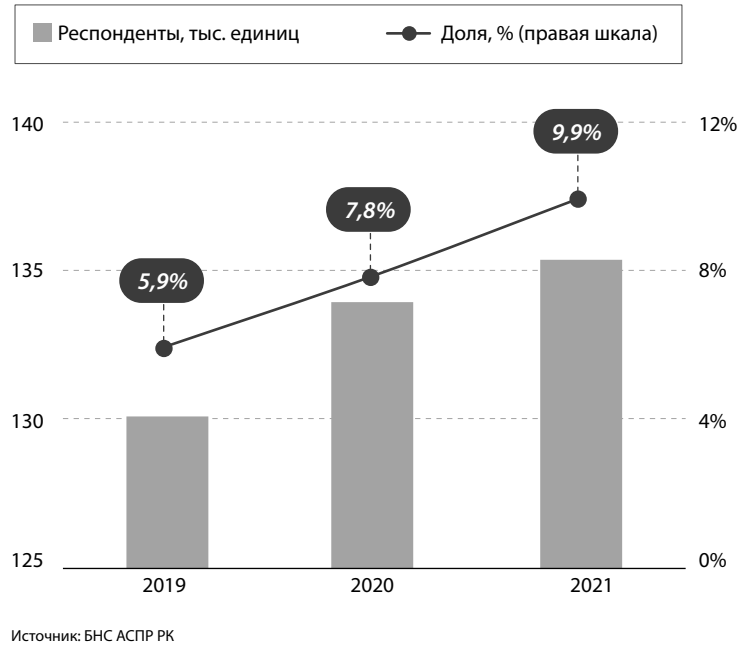
* Данные предоставлены в конце ноября 2022 года. Источник: ГТС

Примерно 80% бизнеса пользуется интернетом



Источник: БНС АСПР РК

Все больше крупных и средних компаний внедряют у себя цифровые технологии



Источник: БНС АСПР РК

С распространением цифровых технологий у бизнеса появляются всевозможные кибер-уязвимости.

Аскар МАШАЕВ

Kursiv Research продолжает публикации, посвященные киберпространству. В первом материале мы разбирали причины, почему в РК вырос киберкриминал и как этому противостоять обычным пользователям («Преступление и цифровизация»).

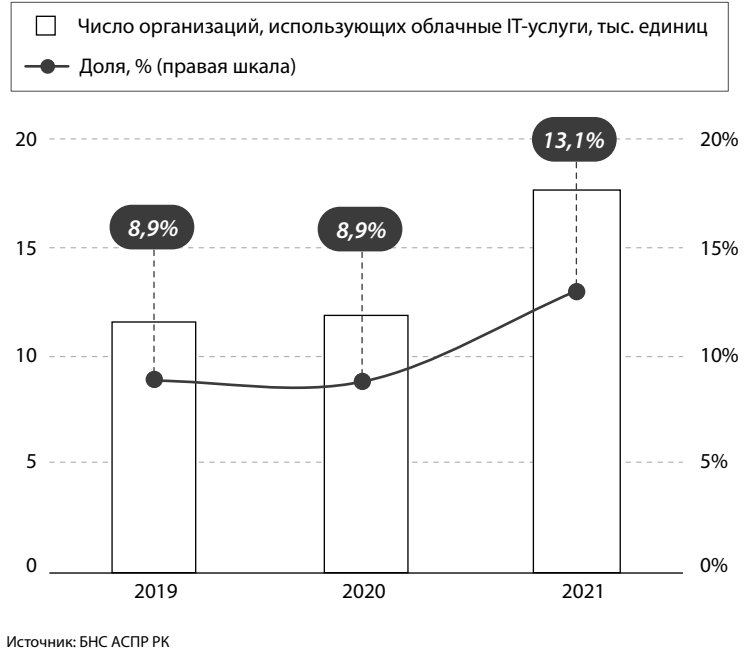
Тема информационной безопасности получила продолжение в текущем материале, но на этот раз в фокусе кибератаки на бизнес. Число киберинцидентов за последние три года стремительно выросло, соответствующим образом растут атаки на казахстанский бизнес, следует из обзора Kursiv Research.

Бизнес под прицелом

Основанную правительством РК в 2008 году Государственную техническую службу (ГТС), которая занимается межотраслевой координацией по вопросам информационной безопасности, еще называют технологическим ядром казахстанского «Киберщита». Напомним, в середине 2017 года была принята программа «Киберщит Казахстан», нацеленная на улучшение информационной безопасности страны.

ГТС в конце ноября 2022 года предоставила Kursiv Research статистику по кибератакам в казахстанском цифровом пространстве. Наблюдается взрывной рост кибератак, зафиксированных на едином шлюзе доступа к интернету. В 2020 году обнаружено более 26 тыс. событий, связанных с DDoS-атаками. Было зафиксировано свыше 193 млн критических событий, под которыми подразумеваются бот-неты, вирусы и целевые атаки.

Все больше компаний используют облачные IT-услуги



Источник: БНС АСПР РК

Спустя два года ситуация заметно ухудшилась: за неполный 2022-й (статистика предоставлена в конце ноября) ГТС зафиксировала более 326 тыс. событий, связанных с DDoS-атаками, и свыше 626 млн критических событий, связанных с ботнетами, вирусами и целевыми атаками. Речь идет о двенадцатикратном

росте в первом случае и о трехкратном увеличении во втором случае. К сожалению, организация не собирает детальную информацию по объекту атаки, поэтому сложно сказать, против кого именно – населения или бизнеса – больше всего работают киберпреступники.

Олжас Сатиев, основатель Центра анализа и расследования кибератак (ЦАРКА), также фиксирует рост киберинцидентов. «Количество атак растет

2022 года опубликовала заявление, в котором говорится о высоком проценте киберинцидентов против автоматизированных промышленных систем (АСУ) в Казахстане. По ее данным, 41,5% компьютеров АСУ были атакованы вредоносным программным обеспечением с января по ноябрь 2022 года. Этот показатель в РК чуть выше, чем в среднем по миру (39,5%).

Наибольший рост количества кибератак наблюдается в нефтегазовой сфере: с 23% во втором полугодии 2021-го до 30% в первом полугодии 2022 года, а также в энергетике – с 28 до 32% и в транспортно-логистической отрасли – с 9,9 до 11%. В числе самых распространенных угроз – фишинг, вредоносные документы, шпионское ПО и криптомайнеры.

В нефтегазовой сфере в первом полугодии 2022 года по сравнению с аналогичным периодом 2021 года с 3,5 до 9,7% выросло количество угроз, распространяемых злоумышленниками через электронную почту, в том числе таргетированные фишинговые письма. Также увеличилась доля компьютеров АСУ, на которых были заблокированы вредоносные документы (с 1,5 до 3,4%), программы-шпионы (с 2 до 3,8%) и ПО для скрытого майнинга криптовалют (с 1 до 3,8%). Все эти угрозы, как правило, также доставляются с использованием фишинга.

«Угрозы для компьютеров АСУ в нефтегазовой, энергетической, транспортно-логистической отраслях в целом те же, что и в других сферах. И, как и в других промышленных секторах, основная проблема информационной безопасности – отсутствие эффективной изоляции технологической сети от корпоративной. Еще одна проблема, по мнению **Валерия Зубанова**,

управляющего директора «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии, в том, что друг от друга не изолированы различные сегменты технологической сети, в том числе на уровне контроля прав доступа. Злоумышленники, получая доступ к одному компьютеру, могут захватить контроль над всей сетью.

Статистику по атакам на АСУ «Лаборатория Касперского» получает от пользователей распределенной антивирусной сети Kaspersky Security Network (KCN), которые, собственно, используют этой защитной системой и которые не против передачи и обработки информации. Атакующими компания считает те компьютеры, на которых в отчетный период защитные решения «Лаборатории Касперского» заблокировали одну и более угроз.

«Лаборатория Касперского» относит к технологической инфраструктуре организаций те компьютеры, которые выполняют одну или несколько функций: серверы управления и сбора данных, серверы хранения данных, шлюзы данных, стационарные рабочие станции инженеров и операторов, мобильные рабочие станции инженеров и операторов, Human Machine Interface и компьютеры, используемые для администрирования технологических сетей и разработки ПО для систем промышленной автоматизации.

Ориентир на ущерб

Kursiv Research отправил запрос в Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК, чтобы выяснить объем наносимого казахстанскому бизнесу денежного ущерба от кибератак. Ведомство не предоставило запрошенные данные, но рекомендовало обратиться в ГТС. В свою

очередь Государственная техническая служба ответила, что не располагает такой информацией, поскольку оценка ущерба не входит в ее полномочия.

В ЦАРКА также не стали предоставлять собственных оценок, но предложили взглянуть на расклады от английской IT-компании Synextra. «Все атаки так или иначе влияют не только на государственные системы, но и на бизнес. Например, DDoS-атаки, которые Казахстан почувствовал в осенний период, значительно повлияли на скорость и качество интернет-соединения, что несет финансовые потери для бизнеса», – объясняет Сатиев.

По его словам, масштаб потерь сложно оценить. Однако если отталкиваться от данных, предоставленных компанией Synextra, то из-за слабого интернет-соединения сотрудники компаний могут терять в среднем 7 тыс. тенге в час, но это в контексте Великобритании. «В Казахстане данная цифра может быть как больше, так и меньше», – говорит он.

Любители-злоумышленники

Рост киберугроз нельзя объяснить простой логикой, что с увеличением числа подключенных к интернету устройств возрастает и количество уязвимостей, которыми злоумышленники могут воспользоваться, чтобы проникнуть в цифровую инфраструктуру предприятия.

К примеру, в 2021-м, как и в предыдущие два года, доля субъектов предпринимательства, которые в своей работе используют интернет, составляла порядка 80%. Иначе говоря, не отмечается существенный прирост пользователей, чтобы только этим объяснить стремительное увеличение киберинцидентов.

Эти данные взяты из ежегодных обследований, которые проводит Бюро национальной статистики РК (БНС). Крупный и средний бизнес, а также госсектор обследуются сплошным методом. Малый бизнес изучается выборочным методом. На момент подготовки материала самый свежий социопрос был по итогам 2021 года. В его фокусе оказалось более 135 тыс. организаций, или почти треть от общего числа зарегистрированных юрлиц. Аналогичное соотношение выдержано в предыдущих опросах, что говорит о высокой репрезентативности исследования.

Более того, казахстанский бизнес находится на ранней стадии цифровой трансформации. Почти повсеместно используются уже ставшие привычными информационно-коммуникационные технологии, но эпизодически внедряет элементы Индустрии 4.0.

Сделанные в 2021 году наблюдения БНС указывают на то, что чаще всего организации пользуются интернетом для связи с госорганами (до 85,9% респондентов, у которых есть доступ к сети). То есть в первую очередь интернет нужен, чтобы получить информацию от госоргана или отправить заполненные электронные формуляры. Основная масса компаний (92,6% от всех респондентов, у которых имеется интернет) автоматизировала бухгалтерию, а у каждого пятого респондента есть собственный сайт. Из опроса следует, что на 135 тыс. субъектов предпринимательства приходится порядка 43 тыс. серверов.

Что касается более продвинутых технологий, то обследование БНС показывает, что, к примеру, не получили широкого распространения облачные технологии. А без этого нельзя развивать интернет вещей. Например,



Фото: Depositphotos/lumanordica

в 2021 году порядка 17,7 тыс. организаций из 135 тыс. респондентов пользовались облачными IT-услугами (или 13,1%). Автоматизированными внутренними бизнес-процессами могут похвастаться лишь 8,2% организаций, участвовавших в обследовании БНС в 2021 году.

Еще несколько цифр, иллюстрирующих медленный переход к Индустрии 4.0. К такой аддитивной технологии, как 3D-принтер, в производстве прибегает всего лишь 1% от всех опрошенных компаний. У менее сложной в освоении технологии RFID, подразумевающей автоматическую радиочастотную идентификацию, аналогичный уровень распространения.

Только 9,9% крупных и средних промышленных предприятий используют в производстве цифровые технологии. И только 180 крупных и средних компаний прибегают к помощи робототехники.

Одним из объяснений роста кибератак в Казахстане могут быть эффекты коронакризиса. В 2020 году многие компании перешли на дистанционную работу. На фоне COVID-19 проблема кибербезопасности, отмечают в ГТС, стала более актуальной.

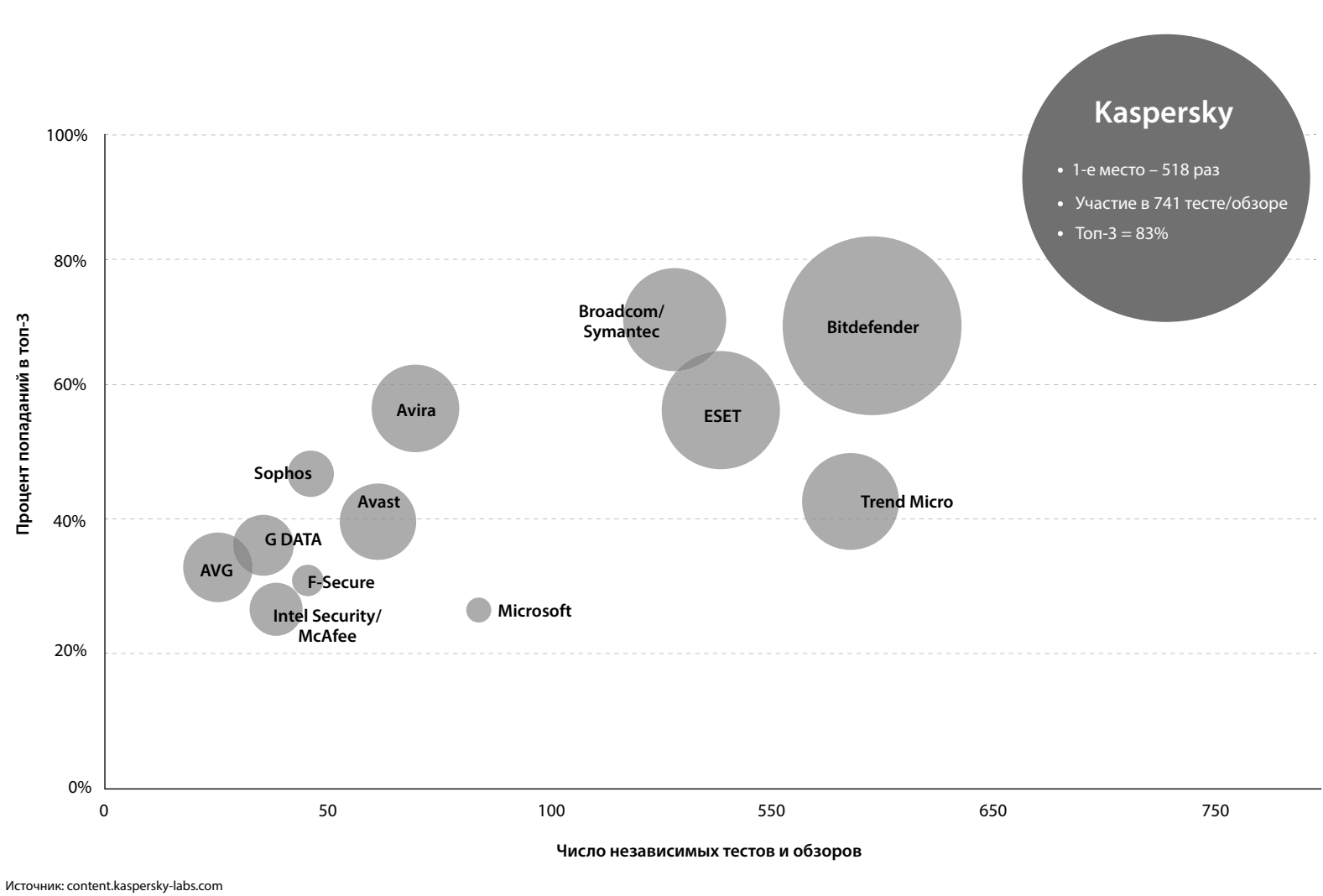
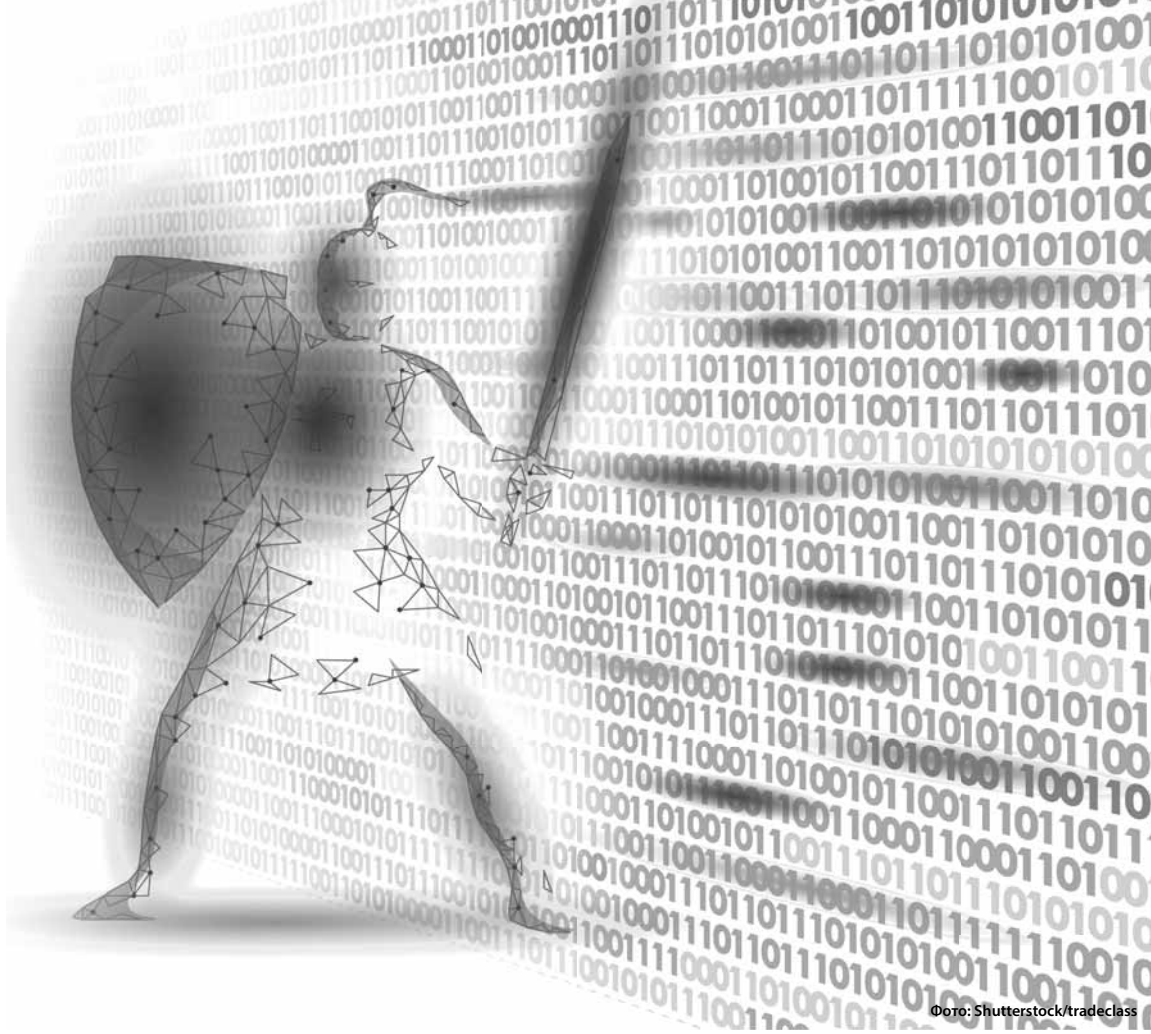
«Поскольку большинство компаний хранят конфиденциальные и персональные данные пользователей на незащищенных устройствах, что ведет к увеличению роста хакерских атак. Во время пандемии коронавируса поток информации в виртуальном пространстве усилился, вследствие чего киберпреступники активно нацелились на банковский сектор и сектор здравоохранения, подвергая многих людей и компании риску из-за проблем с ответственностью и конфиденциальностью. Основной причиной большинства вторжений является человеческая ошибка», – считают в ГТС.

Нынешний тренд, объясняющий стремительный рост кибератак, отчасти связан с наращиванием компаниями своих вычислительных мощностей, следует из ответа ГТС. «Добавляют серверы, рабочие станции, сетевые и прочие устройства, а цены на оборудование продолжают расти. В таких условиях некоторые предприятия начинают сокращать затраты на кибербезопасность, чтобы приобрести нужное оборудование или продлить подписку на программное обеспечение», – указано в ответе ГТС.

Развитие цифровых технологий стимулирует и киберкриминал. В докладе Internet Organised Crime Threat Assessment – 2020 отмечается распространение Cybercrime-as-a-Service (CaaS). Киберпреступление как услуга подразумевает симбиоз технических грамотных преступников и неподготовленных в этом плане злоумышленников. Первые готовят инструменты и сопутствующую инфраструктуру, вторые за оговоренную комиссию арендуют эти технологические решения и совершают кибератаки. Другими словами, в киберпреступность вовлекается все больше людей, и теперь для этого не нужны специальные технические знания.

Киберщит и вирус

В прошлом году правительство РК презентовало проект «Концепции развития цифровой экосистемы на 2022–2027 годы». Этот документ еще называют «Киберщит-2», он продолжает госполитику по укреплению информационной безопасности страны (в первую очередь государственного сектора), начатую еще в 2017 году с принятием «Концепции кибербезопасности».



Источник: content.kaspersky-labs.com

Kaspersky

- 1-е место – 518 раз
- Участие в 741 тесте/обзоре
- Топ-3 = 83%

Количество первых мест		
«Лаборатория Касперского»	518	
Bitdefender	309	
ESET	207	
Broadcom/Symantec	203	
Trend Micro	191	
Avira	173	
Avast	167	
AVG	126	
G DATA	122	
Intel Security/McAfee	113	
Sophos	110	
F-Secure	87	
Microsoft	74	

Сегодня такие компании предоставляют широкий ассортимент решений. К примеру, компания «Лаборатория Касперского», которая с 2013 по 2021 год участвовала в 741 независимых тестах и обзорах, из них в 518 случаях заняла первое место, исповедует ступенчатый подход к кибербезопасности. Подход условно разделен на три этапа защиты: базовый, оптимальный и комплексный (или экосистема защиты). Линейка Kaspersky Security Foundations противодействует массовым и обычным угрозам, Kaspersky Optimum Security – скрытым и передовым угрозам, Kaspersky Expert Security – сложным и целевым угрозам. Кроме того, у компании есть решения для промышленных предприятий и объектов критической инфраструктуры – Kaspersky Industrial CyberSecurity.

ГТС, отвечая на вопрос о том, какие виды киберугроз станут наиболее актуальными в среднесрочной перспективе, рекомендовала бизнесу обратить внимание на следующие тренды.

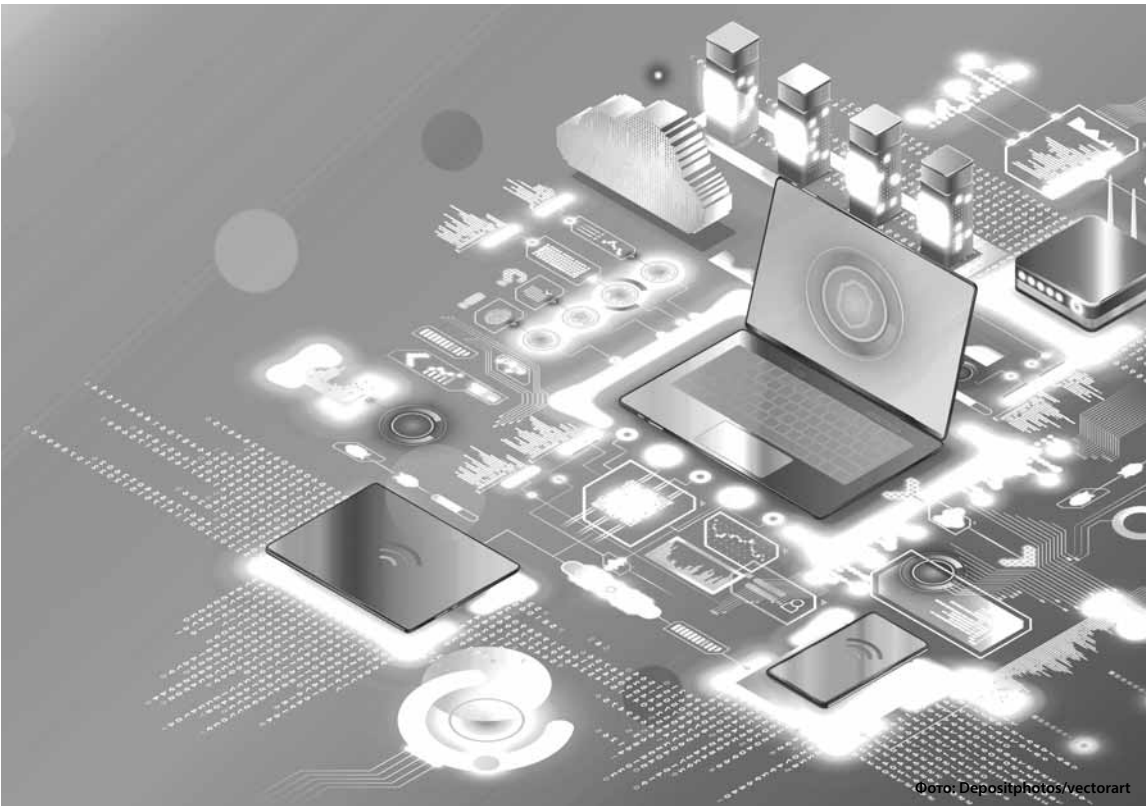
Первым делом следует позаботиться о повышении осведомленности сотрудников о кибербезопасности. Поскольку в последние годы доминируют кибератаки с применением фишинга, когда злоумышленники, используя неподготовленность сотрудников, запускают вредоносные программы, например, для удаленного доступа, вирус-шифровальщик и прочее.

«После COVID-19 большинство предприятий перешло и на облако для хранения конфиденциальных данных. Однако большинство облачных провайдеров не обеспечивают безопасное шифрование, аутентификацию и ведение журналов аудита в качестве мер безопасности, что создает значительные неудобства для компаний, имеющих дело с особо конфиденциальными или персональными данными», – считают в ГТС.

Не является секретом для злоумышленников использование крупными организациями стороннего программного обеспечения, которое зачастую не является безопасным, предупреждают в ГТС. «Проникнуть в систему и получить доступ к методам и данным они могут, используя третьи лица или поставщиков. Поэтому компании должны внедрять строгие стандарты целостности кода, которые позволяют работать только авторизованным приложениям для защиты от атак на цепочку поставок», – рекомендуют в ГТС.

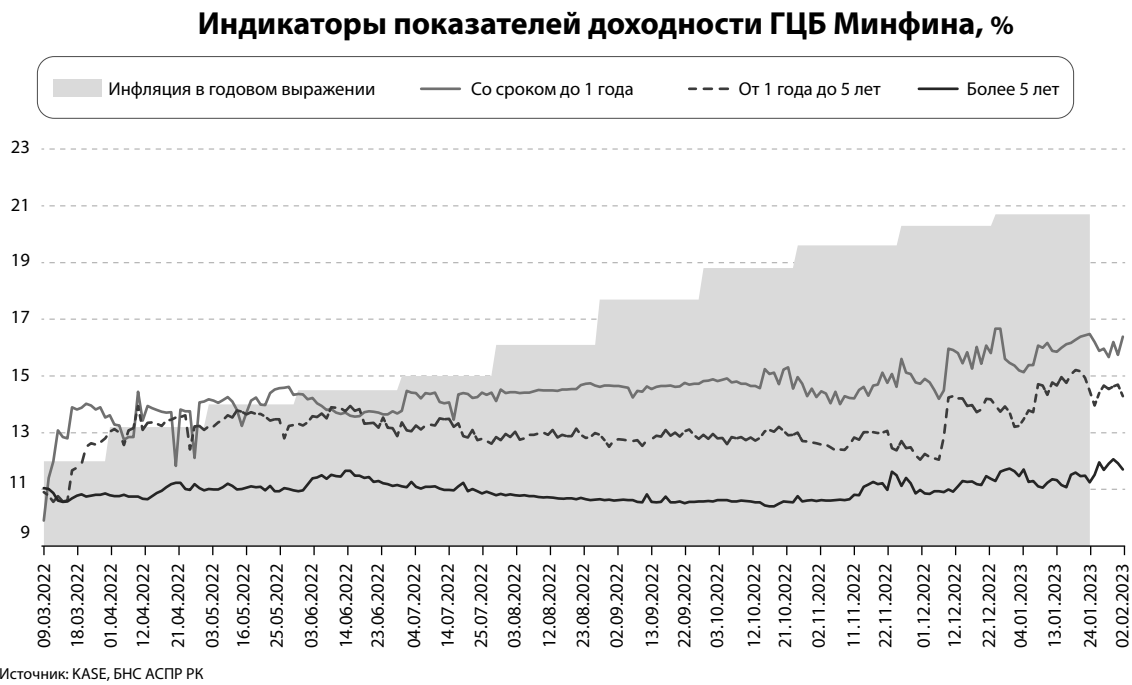
Также советуют обратить внимание на DDoS-атаки с вымогательством: «Распределенные атаки по типу отказа от обслуживания, направленные на подавление и отключение критически важных сетевых систем организации-жертвы, достигли беспрецедентного распространения в 2022 году».

Кроме того, злоумышленники организовали другую DDoS-активность. Речь идет о глобальной кампании по вымогательству, известной как «DDoS с выкупом» (или RDDoS). Киберпреступники угрожают запустить DDoS-атаку, если их требования не будут выполнены в указанном сроку. «С ростом количества DDoS-вымогательств увеличивается риски для неподготовленных организаций», – считают в ГТС.



Источник: content.kaspersky-labs.com

ФОНДОВЫЙ РЫНОК



Государственный долг, торгуемый на KASE, за 2022 год увеличился на 21%, до 21,5 трлн тенге. Фактический объем размещений ГЦБ оказался в 1,5 раза выше, чем было запланировано в начале 2022 года.

Айгуль ИБРАЕВА

В 2022 году Минфин РК за счет выпуска государственных ценных бумаг привлек на внутреннем рынке 4,2 трлн тенге, и это почти на 70% больше результата 2021 года, когда правительство привлекло 2,5 трлн тенге.

Вслед за ставкой

План Минфина, опубликованный в начале 2022 года, предполагал размещение ценных бумаг на 2,8 трлн тенге. В ноябре в плане выпусков ГЦБ фигурировала уже другая сумма – 4,1 трлн тенге.

«Увеличение объема размещения было вызвано бюджетными корректировками, которые были произведены в мае, в рамках которых в том числе увеличился объем дефицита и лимит правительственного долга на конец года», – комментирует главный научный сотрудник КИСИ при Президенте РК Вячеслав Додонов. Напомним, подписанный в начале мая закон о внесении изменений в республиканский бюджет на 2022–2024 годы предусматривал увеличение расходов бюджета на 2,7 трлн тенге и устанавливал лимит правительственного долга в размере 21,5 трлн тенге.

Обновленный в ноябре 2022 года план выпуска ГЦБ фиксировал сложившуюся в течение года ситуацию – выпусков краткосрочных и среднесрочных бумаг в нем было больше, чем в первоначальном варианте, а выпуск долгосрочных государственных ценных бумаг сокращен.

МФ РК привлекало заимствования в прошлом году преимущественно на краткосрочный и среднесрочный периоды (длинные, 12- и 15-летние облигации размещались только в январе и феврале 2022 года) из-за значительно возросшей стоимости заимствования. Базовая ставка НБ РК (на начало 2022 года – 9,25%) повышалась в течение года пять раз, составив в декабре 2022 года 16,75%. Росла весь год и доходность гособлигаций, поскольку Минфин размещает долговые бумаги близко по значению к базовой ставке.

«Очевидно, Минфин старается не привлекать долгосрочные облигации по такой высокой ставке, так как это приведет к росту стоимости обслуживания долга и повышению интереса к долгосрочным ГЦБ», – объясняет независимый финансовый аналитик Андрей Чеботарев.

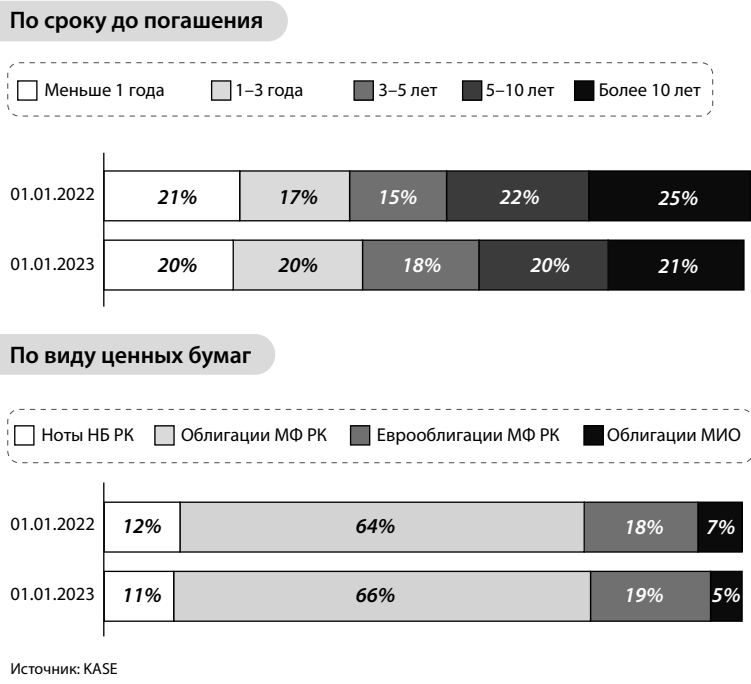
В структуре торгуемого на KASE государственного долга за 2022 год доля краткосрочных и среднесрочных ГЦБ до пяти лет выросла с 53 до 58%, а доля долгосрочных гособлигаций (сроком до погашения свыше пяти лет) снизилась с 47 до 41%.

Невыгодный процент

В январе и феврале 2022 года кривая доходности ГЦБ оставалась нормальной – спред между доходностью длинных и коротких облигаций был положительным. С марта кривая доходности превратилась в инверсную (спред между доходностью длинных и коротких облигаций стал отрицательным), отражая беспокойство рынка о краткосрочных перспективах эконимики.



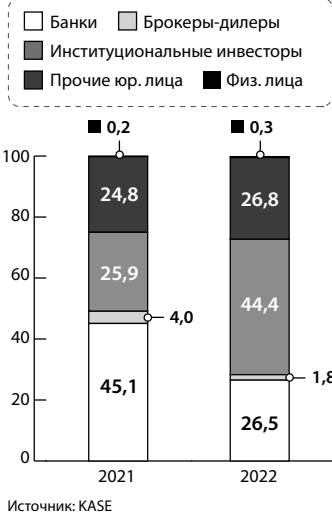
Структура государственного долга, торгуемого на KASE, трлн тенге



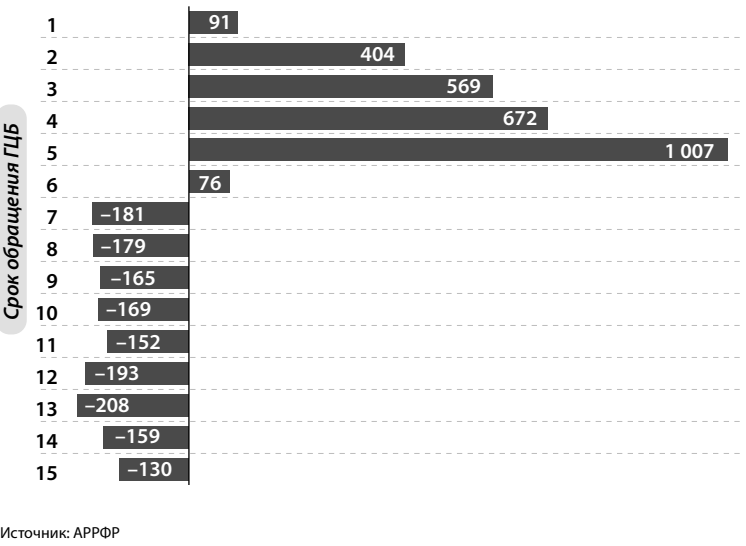
«Спред между доходностью двухлетних и 10-летних облигаций в моменте превышает 220 базисных пунктов», – отмечает директор департамента управления активами UD Capital Дамир Сейсебаев.

Самые высокие ставки на рынке ГЦБ на KASE сложились у нот Нацбанка: доходность сделок по данным бумагам в 2022 году варьировалась между 9,32 и 16,75% на первичном рынке. На

Структура инвесторов на первичном и вторичном рынке ГЦБ на KASE



Расхождение между первоначальным и уточненным планом выпуска ГЦБ МФ РК в 2022 году, млрд тенге



Год тяжелых бондов

Минфин РК нарастил заимствования на внутреннем рынке на 70% за год

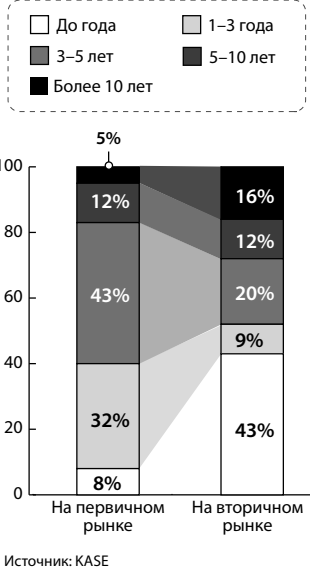
размещение облигаций с плавающей ставкой серии МЕТИКАМ. В общей сложности было проведено 32 размещения таких бумаг, на которых МФ РК привлек около 750 млрд тенге.

Большая ребалансировка

Объем торгов ГЦБ на вторичном рынке в 2022 году увеличился в 2 раза, до 1,8 трлн тенге. Этот рост активности был связан главным образом с «перебалансировкой» ликвидности, говорит ведущий аналитик Ассоциации финансистов Казахстана Зарина Скрипченко. «Суть этого процесса заключается в перенаправлении имеющейся у крупных институциональных инвесторов бумагам у управляющих компаний, но в общей структуре инвесторов их доля остается незначительной. А на вторичном рынке ГЦБ в 6 раз вырос объем торгов физических лиц, но их доля в структуре объема торгов остается крайне малой – около 1%.

В рамках «перебалансировки» ликвидности также происходит ее переток из краткосрочных нот Нацбанка в ГЦБ Минфина РК. В 2022 году Нацбанк прекратил выпуск 182- и 91-дневных нот, а также сократил частоту выпуска 28-дневных нот до двух выпусков в месяц. Соответственно, за год средний объем нот в обращении сократился до 1,7 трлн с 3,1 трлн годом ранее, а локальные институциональные инвесторы нашли им замену в кратко- и среднесрочных ГЦБ Минфина РК, что и объясняет больший спрос

Разбивка ГЦБ на KASE по срокам в 2022 году



Рынок для клиента

Какие улучшения ждут потребителей страховых услуг



Мария ХАДЖИЕВА, заместитель председателя правления Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка

В страховой отрасли продолжается активная цифровизация, которая не только повышает доступность страховых услуг для потребителя, но и делает страховой рынок более прозрачным. До 2024 года предстоит внедрить второй этап цифровизации – онлайн-урегулирование страховых случаев по всем обязательным видам страхования. Это позволит перевести в электронный формат взаимоотношения клиента со страховой организацией и значительно упростить процедуру получения страховых выплат.

Онлайн-урегулирование страховых случаев направлено на защиту прав потребителей страховых услуг и позволит сделать прозрачной процедуру получения страховой выплаты. Все этапы процесса урегулирования страхового случая, начиная с формирования пакета документов и заканчивая выплатой либо обжалованием решения страховщика, будут фиксироваться в Единой страховой базе данных. АРРФР и страховые компании работают над наполнением базы участниками рынка и ее интеграцией с государственными базами данных. По результатам этой работы страховые организации получат доступ к полной статистике по всем видам страхования, будут иметь возможность создавать скоринговые модели и расширять предлагаемую линейку страховых продуктов.

В рамках онлайн-урегулирования с 1 января 2024 года будет вводиться упрощенное урегулирование страховых случаев по обязательному автострахованию – Европротокол. Он позволит обеспечить оперативное получение страховых выплат в онлайн-режиме при сумме ущерба до 100 МРП по дорожно-транспортным происшествиям, без участия полиции и обращения в суд.

Для защиты прав страхователей реформирована инфраструктура, обеспечивающая гарантии выплат и урегулирования споров. Так, застрахованным предоставлена полная гарантия Фонда гарантирования страховых выплат по всем обязательным и социально значимым классам страхования, в том числе по договорам пенсионных аннуитетов и страхования жизни в рамках Государственной образовательной накопительной системы. Кроме того, предусмотрено обязательное досудебное урегулирование страховым омбудсменом разногласий клиентов со страховой организацией. Все споры, участниками которых являются физические лица, субъекты малого и среднего бизнеса, в обязательном порядке будут рассматриваться омбудсменом, и только в случае несогласия с его решением потребитель отправится в суд. Данные меры увеличат страховое покрытие и повысят интерес населения и бизнеса к страхованию.

Скромно поступательно

> стр. 1

Группа Centras не намерена держать в обойме две КСЖ. На 28 февраля назначено совместное собрание акционеров для принятия решения о присоединении компании «Сентрас Коммекс Life» к КСЖ «Коммекс-Өмір». Затем, после получения разрешения от регулятора на реорганизацию, «Сентрас Коммекс Life» добровольно сдаст лицензию и прекратит существование. Таким образом, количество КСЖ на рынке останется равным девяти.

В погоне за синергией

Верхняя половина рейтинга крупнейших страховых компаний РК в подавляющем большинстве представлена либо участниками тех или иных банковских групп, либо организациями, аффилированными с тем или иным банком через общего бенефициара. Среди первых тринадцати игроков сразу десять прямо или косвенно связаны с банками. По две страховые организации в своем составе имеют группы «Халык», Freedom и Евразийская финансовая компания. СК «Казахмыс» и КСЖ «КМ Life» (через своего миноритарного акционера в лице ТОО «Корпорация «Казахмыс») имеют отношение к миллиардеру **Владимиру Киму**, который является контролирующим собственником Bank RBK. Одноименному банку принадлежит компания Jusan Garant. Наконец, СК «Виктория» и Нурбанк связаны через общего владельца **Эльдера Сарсенова**.

Интерес к страховому бизнесу проявляет и Банк ЦентрКредит, который в прошлом году, благодаря уникальной комбинации внешних и внутренних факторов, сенсационно ворвался в топ-3 крупнейших БВУ. С одной стороны, миноритарий БЦК **Владислав Ли** (11,16% голосующих акций) является одним из двух основных совладельцев Standard Life (контролирует 25% акций данной КСЖ). Еще с одной компанией, но уже из отрасли общего страхования, у БЦК есть прямая связь: в 2020 году банк «в целях синергии банковского и страхового бизнеса» купил 4,82% простых акций СК «Sinoasia», заплатив 138 млн тенге за 8500 бумаг новой эмиссии, или 16,2 тыс. тенге за штуку (как следует из сообщения на KASE, где ука-

зан эмитент, но покупатели не раскрываются). В 2021 году БЦК довел долю в Sinoasia до 9,52%, выкупив 8300 акций у другого миноритария, ТОО «BSB-Invest». По данным аудированной отчетности Sinoasia, сумма сделки составила около 208 млн тенге (из расчета примерно 25 тыс. тенге за бумагу). Сама страховая компания благодаря сделке обрела крупного клиента: как указано в годовом отчете БЦК за 2021 год, Sinoasia оказывает банку услугу по добровольному медицинскому страхованию персонала.

Sinoasia – небольшая компания, по объему активов занимающая 23-е место в секторе (на начало 2023 года). Ее контролирующим акционером (с долей 65,1%) является инвестор из Гонконга **Люнг Юк Чой**. В июле прошлого года Sinoasia впервые выпустила и разместила привилегированные акции, и весь предложенный объем (55 тыс. бумаг) был выкуплен Банком ЦентрКредит. Изначально эмитент хотел продать префы по цене 21,6 тыс. тенге за штуку, но сделка была заключена по более низкой цене – 17,8 тыс. тенге – на общую сумму 979 млн тенге. С того времени БЦК успел дважды получить дивиденды по купленным префам (за III и IV кварталы прошлого года) на общую сумму 71 млн тенге. А в декабре 2022 года регулятор отозвал БЦК в выдаче согласия на приобретение статуса страхового холдинга компании Sinoasia.

После бума

Спрос на страховые услуги в 2022 году показал разнонаправленную динамику в разрезе двух отраслей страхования. Если в сегменте КОС премии в годовом выражении выросли на 20,2% (до 522 млрд тенге), то КСЖ совокупно собрали на 0,8% меньше, чем год назад (377 млрд тенге).

Как отмечается в обзоре аналитического центра АФК, в общем страховании главным драйвером наращивания премий стало увеличение спроса на полисы автостраховки (+53,9%) и в меньшей степени – на продукты по страхованию имущества (+13,4%). Свыше 60% премий в минувшем году пришлось практически в равной степени на премии по страхованию имущества и страхованию авто. По мнению аналитиков АФК, рост спроса

на продукты страхования автотранспорта мог быть обусловлен реализацией госпрограммы по льготному автокредитованию, в рамках которой за 11 месяцев 2022 года было выдано 14 тыс. займов. Объем страховой премии КОС на душу населения вырос на 15% (с 23 тыс. тенге в 2021 году до 26,5 тыс. в 2022-м), при этом данный уровень остается почти в 3 раза ниже аналогичного показателя развивающихся стран (по оценкам S&P).

Ничтожный «недобор» премий в сегменте страхования жизни объясняется просадкой спроса на аннуитеты (–33,7%, или –46,3 млрд тенге). Как ранее рассказывали «Курсиву» профучастники, в 2022 году рынок пенсионных аннуитетов упал на фоне изъятия населением пенсионных излишков для решения жилищных вопросов (подробнее см. материал «Аннуитет не приоритет» в № 31 от 11.08.2022). Это снижение компаниям удалось компенсировать за счет наращивания премий по обязательному страхованию работников от несчастных случаев (+28,5 млрд тенге) и страхованию жизни (+10,1 млрд), пишут аналитики АФК. В результате, подчеркивается в обзоре, совокупные премии КСЖ «практически полностью достигли уровня предыдущего года. Однако если в 2021 году

прирост был обеспечен бумом аннуитетов (+77%), то в 2022-м на первый план вышло страхование работников от несчастных случаев (+67,5%) и страхование жизни (+5,7%)».

Как отмечают в аналитическом центре АФК, поддержку спроса на услуги КСЖ оказали законодательные изменения, принятые в июле 2022 года, одним из ключевых моментов которых стало расширение линейки страховых продуктов. Впервые на казахстанском рынке появился образовательный накопительный страховой продукт с субсидией государства. Кроме того, предложена возможность объединения пенсионных накоплений супругов для обеспечения жизненных выплат им обоим в рамках договоров пенсионного аннуитета.

В разрезе отдельных игроков премии (чистая сумма) снизились у семи СК, в том числе у пяти КСЖ. Больше всего просели по этому показателю компании Nomad Life (–30,4 млрд тенге в годовом выражении), Standard Life (–11,5 млрд) и «Коммекс-Өмір» (–6,8 млрд). Наоборот, лучшую динамику прироста премий продемонстрировали СК «Евразия» (+26,2 млрд тенге), КСЖ «Европейская страховая компания» (+23,2 млрд) и Freedom Life (+11,4 млрд).

Вынь да положь

Страховые выплаты в прошлом году росли быстрее премий: в сегменте non-life они увеличились на 61% (до 153 млрд тенге), в страховании жизни – на 22% (до 43 млрд).

По подсчетам аналитиков АФК, в общем страховании 86% всех выплат пришлось на четыре класса: ГПО автовладельцев (32,1%), страхование имущества (26,1%), автотранспорта (10,1%) и на случай болезни (17,5%). Соотношение выплат и премий по итогам 2022 года достигло 29,3% против 21,9% годом ранее, а по темпам роста выплаты в 3 раза опередили премии. Авторы обзора считают, что рост выплат связан с увеличением суммы средней выплаты (до 233 тыс. тенге против 127 тыс. в 2021 году) на фоне подорожания недвижимости (+11%) и автомобилей (+12%). «Растущая инфляция давит на коэффициенты убыточности КОС (отношение расходов к премиям), что может в перспективе привести к росту тарифов по страхованию», – рассуждают в АФК.

Выплаты КСЖ выросли за счет увеличения платежей по страхованию жизни (+35,9%), аннуитетному страхованию (+11,9%) и страхованию от несчастных случаев (+96,1%). В итоге соотношение выплат и премий

в life-сегменте по сравнению с предыдущим годом выросло с 9,3 до 11,4%.

В тройку игроков с наибольшим ростом выплат (чистые расходы) вошли исключительно компании общего страхования: СК «Евразия» (+27,6 млрд тенге), Jusan Garant (+5,9 млрд) и Sinoasia (+2,6 млрд). Среди КСЖ максимальный рост выплат произошел у компании KM Life (+2,5 млрд тенге). Наибольшее снижение выплат ожидаемо (с учетом реорганизации и передачи портфеля) продемонстрировала СК «Коммекс-Өмір» (–472 млн тенге). Выплаты сократились еще у трех компаний, но в масштабах рынка суммы снижения выглядят совсем незначительными (см. инфографику).

Чем богаты

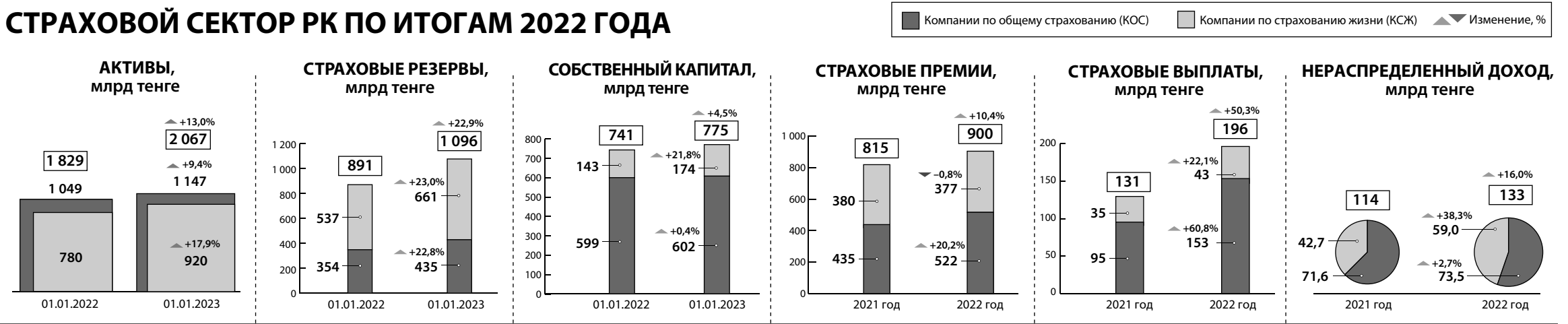
Нераспределенный доход сектора вырос в годовом выражении на 16% (до 133 млрд тенге) – в основном усилиями КСЖ (+38,3%) при скромной динамике КОС (+2,7%).

В структуре заработка КОС доходы от страховой и инвестиционной деятельности (включая вознаграждение по ценным бумагам и положительную курсовую разницу) увеличились на 25,9 и 32,1% соответственно, но этот прирост был почти полностью съеден возросшими расходами (+33,2%). В сегменте КСЖ, наоборот, доход от страховых услуг сократился на 1,8% (–6,5 млрд тенге), зато доход от инвестиционной деятельности подрос на 28,1% (+17,6 млрд тенге), при этом в структуре расходов резко снизились выплаты комиссионного вознаграждения (–31,5%, или –30,2 млрд тенге).

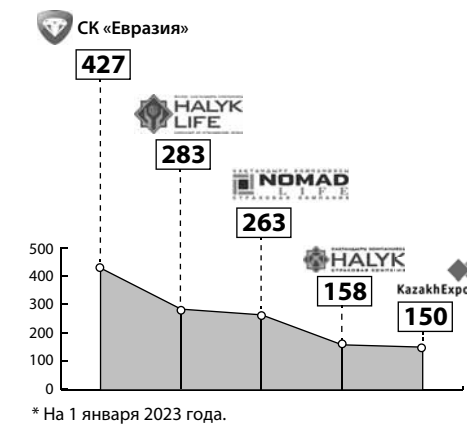
Самой прибыльной компанией сектора по итогам 2022 года традиционно стала СК «Евразия», чей нераспределенный доход достиг 38,5 млрд тенге. Свыше 10 млрд тенге смогли заработать «Халык-Life» (16,1 млрд), Nomad Life (12,2 млрд) и КСЖ «Европейская страховая компания» (11,5 млрд). Замкнула пятерку лидеров СК «Виктория» (9,5 млрд тенге).

Отрицательный финансовый результат допустили три игрока. Помимо уже упомянутой компании «Коммекс-Өмір» в эту тройку вошли СК «Атапат» (с непокрытым убытком в размере 1,5 млрд тенге) и КСЖ «Сентрас Коммекс Life» (–0,9 млрд).

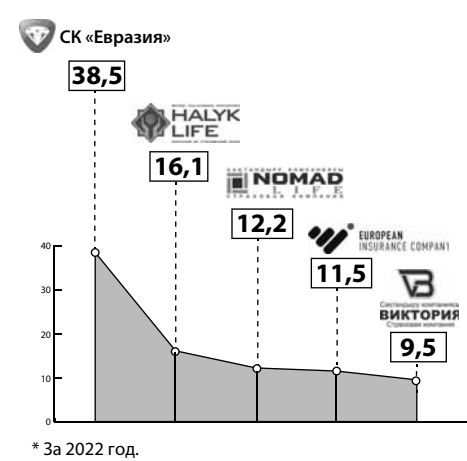
СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА



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



САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ* КОМПАНИИ, млрд тенге



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

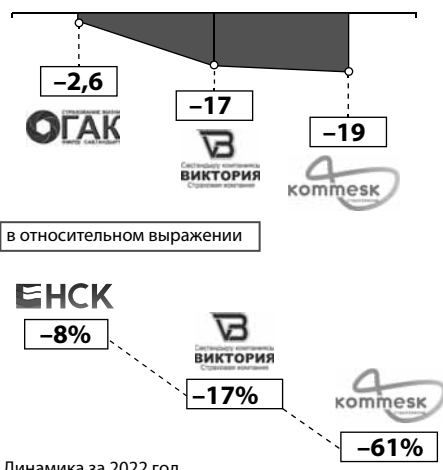
ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* АКТИВОВ

в абсолютном выражении, млрд тенге



СНИЖЕНИЕ* АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ

в абсолютном выражении, млрд тенге

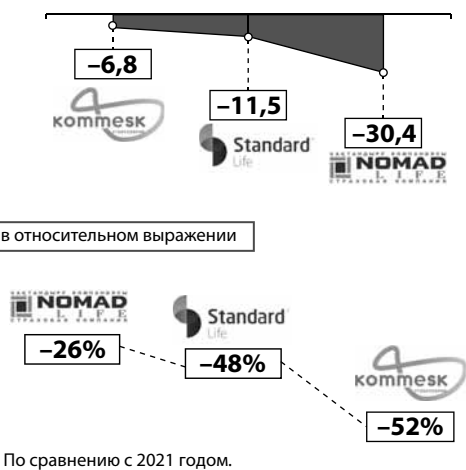


ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге



СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ

в абсолютном выражении, млрд тенге



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ

в абсолютном выражении

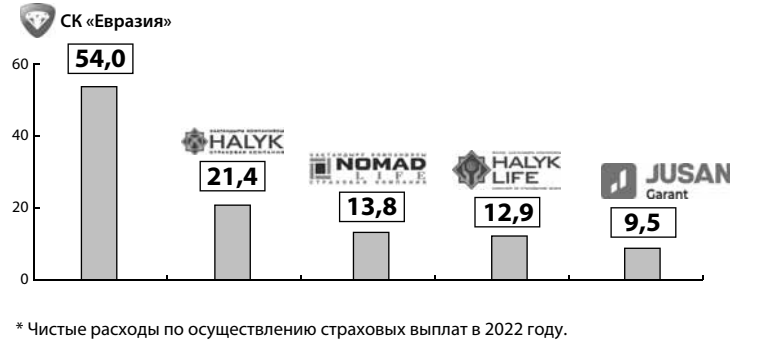


* По сравнению с 2021 годом.

в относительном выражении



ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге



КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ



КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ* ВЫПЛАТ



ИНВЕСТИЦИИ



Фото: rodninauz/Андрей Кудряшов

Участники криптоотрасли только за последние три месяца 2022 года заплатили в бюджет Узбекистана 3,5 млрд сумов (более \$300 тыс.).

Доступ к сайтам зарубежных криптобирж в РУз заблокирован: сделки на них объявлены вне закона. Покупать и продавать крипту в Узбекистане можно только у тех провайдеров услуг, которые получили лицензию на такую деятельность. «Курсив» поговорил с участником рынка, как они оценивают криптоперспективы Узбекистана.

Вадим ЕРЗИКОВ

Четыре криптомагазина и одна криптобиржа доступны сейчас узбекистанцам, которые хотят покупать криптовалюту. До изменений в законодательство (поправки внесены 22 ноября 2021 года) они имели право ее только продавать – причем иностранцам, поскольку покупка криптовалюты гражданами республики являлась незаконным действием.

Кнопка старта

Правила работы криптомагазинов были утверждены в Узбекистане в октябре 2022 года, и до конца года лицензию получили сразу четыре таких организации. Площадки могут функционировать через электронную платформу или торговый объект (магазин) – другими словами, имеют право работать как в

онлайн-, так и в офлайн-формате. Криптомагазины также имеют право совершать операции, в том числе на зарубежных площадках, для обеспечения ликвидности. Узбекистанский криптомагазин CRYPTO Express, например, пока работает в офлайн-формате, и приобрести криптовалюту здесь можно только в физическом отделении. «Электронная платформа у нас работает в тестовом режиме, – комментирует «Курсиву» директор и владелец CRYPTO Express Хуршид Арипов. – У нас также есть Telegram-канал CRYPTEX (на 14 февраля у него 168 подписчиков. – «Курсив»). Там мы публикуем стоимость покупки и продажи криптоактивов, а также аналитические материалы». Арипов объясняет, что криптомагазин работает только с физлицами и пока исключительно со стейблкойном USDT (как и все остальные криптомагазины РУз). «Приобрести криптоактивы у нас можно как за национальную, так и за иностранную валюту. Покупаем криптоактивы у физических лиц только за национальную валюту», – добавляет глава криптомагазина. Кроме CRYPTO Express лицензию криптомагазина в Узбекистане получили еще три ООО – CRYPTO Trade NET, CRYPTO Market и Coinpay. У каждого из этих магазинов по одному учредителю. Первый принадлежит Ачилову Бехзоду Бахтияровичу, хозяин второго – Нуриддинов Камолиддин Са-

лихжанович. Последним владеет Гиязов Нажим Даврон угли. Первый заместитель директора Национального агентства перспективных проектов (НАПП, регулятор криптоотрасли в Узбекистане) Вячеслав Пак говорит, что желающих открыть криптомагазины в РУз было больше, но пока заявки одобрили только упомянутому квартету. Пак поясняет, что задача агентства – сделать регулирование простым и понятным, тогда люди выйдут из серой зоны в легальную. Например, для вывода криптобизнеса в белый сегмент операции с такими активами полностью освободили от налогообложения. «Если сильно зарегулировать, все будут уходить в тень. Люди могут через холодные кошельки работать, вы никогда это не отследите», – комментирует он. Южнокорейская компания Koba Group получила лицензию на запуск криптобиржи в Узбекистане еще в 2019 году, открытие площадки UzNEX прошло в январе 2020 года. Но полноценно биржа заработала только с ноября 2022 года, когда у ее клиентов появилась возможность пополнять и выводить средства в суммах с использованием банковских карт. В ассортименте площадки сейчас есть только биткоин и эфир, но планируется расширить этот список. Пользователи UzNEX могут онлайн пройти процедуры идентификации (журналисту «Курсива»

понадобилось для этого меньше часа) и торговать круглосуточно. За куплю-продажу, пополнение и вывод средств со счета взимается комиссия. Условия любви Рынком Узбекистана интересовалась крупнейшая в мире криптоплощадка Binance. Но узбекистанские власти не устроили условия, на которых Binance была готова зайти в республику. Например, предлагалось легализовать P2P-сделки, когда Binance зарабатывает на арбитраже, а расчеты осуществляются между самими гражданами. Контролировать и проверять чистоту таких сделок в РУз нет возможности. Поэтому пока доступ к Binance и другим сайтам зарубежных криптобирж без местной лицензии в Узбекистане заблокирован (хотя возможность пользоваться ими через VPN, конечно, сохраняется). Другие доводы НАПП в пользу запрета – защита прав граждан (при сделках на зарубежных криптобиржах никто не гарантирует их соблюдение), развитие локального рынка и создание барьеры на пути оттока валюты из страны. За торговлю криптовалютой вне национальных площадок предусмотрено наказание за занятие деятельностью без лицензии в соответствии со ст. 165 Административного кодекса и ст. 190 Уголовного кодекса РУз, напомнили в НАПП.

По мнению руководителя направления ЦФА и технологий блокчейна юридической компании «Анатомия права» Александра Царапкина, «подобная запретительная политика, выражающаяся в фактическом принуждении граждан к торговле исключительно на внутренних площадках, может привести к монополизации складывающегося в стране криптовалютного рынка. А как мы знаем из истории, отсутствие здоровой конкуренции никогда ни к чему хорошему не приводит». Осторожный взгляд За 2022 год НАПП провело встречи с представителями более 10 международных компаний в сфере оборота криптоактивов. На переговорах обсуждали предложения и замечания по проектам специальных нормативно-правовых актов в отрасли. «На бумаге условия работы в Узбекистане выглядят привлекательно, – комментирует директор по коммуникациям криптовалютной биржи Garantex Евгения Бурова. – В то же время большое значение будут иметь практика правоприменения и подзаконные акты, регулирующие отдельные аспекты всей экосистемы, необходимые для эффективной работы криптовалютных бирж». Речь идет, объясняет Бурова, о взаимодействии с банковской сферой и платежными системами, а также с правоохранитель-

ными и надзорными органами в сфере AML (противодействие отмыванию денежных средств), KYC (требования относительно проверки клиента) и KYT (проверка транзакций для выявления «грязных» средств в соответствии с международными соглашениями и нормами национального законодательства). В Garantex перспективы узбекистанского крипторынка оценивают как благоприятные. «Особенности экономики позволяют с максимальной выгодой применять решения, связанные с криптовалютами. Выход уже существующей биржи на рынок Узбекистана потребует инвестиций на уровне \$10–200 тыс. в национальном эквиваленте в зависимости от желаемого типа лицензии. А вот для создания криптовалютной биржи с нуля нужно будет вложить в несколько раз больше средств», – резюмировала Бурова. Юрист компании «Анатомия права» Антон Кутушев называет большим плюсом возможность рекламного продвижения криптовалюты в Узбекистане. «Законодательство не запрещает рекламу криптоактивов при условии, что потребителей не вводят в заблуждение. А возможность вести рекламу в наши дни дает преимущество, позволяющее привлечь массовый интерес к данному виду деятельности, и обеспечит приток пользователей и высокий спрос на криптовалюты», – считает он.

Объявления

- ЧФ «Фонд экологии и зеленой экономики», БИН 211040024336, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Д.Конаева, зд. 12/1. Тел. 500696.
- ТОО «ERUDABI Company», БИН 200840022299, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Павлодарская обл., Иртышский р-н, Иртышский с. о., с. Иртышск, ул. Кажимукана, д. 129. Тел. +7 701 958 11 17.
- ТОО «ЖЕНИС 03», БИН 220340013304, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.
- ТОО «АМАНГЕЛЬДЫ 93», БИН 220240029082, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.
- ТОО «АББОСЖОН 93», БИН 220240029367, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня

- публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.
- ТОО «Nur&An Company», БИН 170640003980, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, р-н Алматы, ул. Ж. Батыра, 28, кв. 311. Тел. +7 775 726 97 84.
- ТОО «Golden Corner», БИН 220240000389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Туркисбский р-н, 13-й военный городок, д. 6, кв. 15. Тел. +7 702 671 17 09.

- публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.
- ТОО «Nur&An Company», БИН 170640003980, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, р-н Алматы, ул. Ж. Батыра, 28, кв. 311. Тел. +7 775 726 97 84.
- ТОО «Golden Corner», БИН 220240000389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Туркисбский р-н, 13-й военный городок, д. 6, кв. 15. Тел. +7 702 671 17 09.

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

Регулярность полетов

4 раза в неделю

Продолжительность полета

1 час 45 минут

Стоимость билета в 1 сторону

от 14 500 тенге

РАСПИСАНИЕ	
Понедельник и пятница (по местному времени)	
• IQ 369 Астана 15:25 – Туркестан 17:10	• IQ 370 Туркестан 17:50 – Астана 19:45
Среда	
• IQ 369 Астана 15:05 – Туркестан 16:55	• IQ 370 Туркестан 17:30 – Астана 19:25
Воскресенье	
• IQ 369 Астана 16:00 – Туркестан 17:50	• IQ 370 Туркестан 18:15 – Астана 19:55

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

8 офисах продаж

Ойбай, DeFi!

Как развиваются децентрализованные финансы в Казахстане

Взять кредит под низкие проценты под залог криптовалюты или дать в долг любому пользователю криптокошельков – вот что позволяют делать DeFi-продукты. Но чтобы развивать DeFi-технологии, Казахстан должен ввести регулирование этой сферы.

Ади ТУРКАЕВ

Финтех на блокчейне
Децентрализованные финансовые приложения и сервисы (DeFi) – это аналог финтеха, созданный на блокчейне и управляемый смарт-контрактами, а не банковским менеджментом.

Если, например, человеку нужен кредит в фиатной валюте, он оформляет его в мобильном приложении банка под залог недвижимости или другого имущества. DeFi-экосистемы – это аналоги банков, но только кредиты здесь пользователи берут под залог имеющихся у них криптовалют. Сам кредит выдается стейблкоинами – криптовалютой, стоимость которой привязана к фиатным деньгам. При этом ограничений на сумму кредита нет, процентные ставки на DeFi-платформах ниже, чем в традиционных банках, а также отсутствуют скрытые комиссии.

Еще одна фишка DeFi в том, что залоговые криптовалюты, например биткоин или эфир, могут приносить доход заемщику, если они дорожают.

«Технология на блокчейне и смарт-контракты (программный код) прозрачны, и их алгоритм автоматически совершает финансовые операции без помощи человека. То есть в отличие от банков алгоритм не проводит скоринг пользователя, а просто берет в залог (фактически происходит блокировка криптовалюты, владелец не может ею пользоваться. – «Курсив») биткоины или эфир и выдает стейблкоины. Благодаря этому любой пользователь может зарабатывать на кредитовании или стать обменником криптовалют, просто имея криптокошелек, ликвидность и доступ к интернету», – объясняет соучредитель группы IT-компаний GEXABYTE Артур Сундетов.

Инструменты в DeFi более разнообразные, чем традиционные. Помимо получения кредитов и открытия депозитов пользователь может формировать свой портфель из различных криптовалют (ETF), создавать

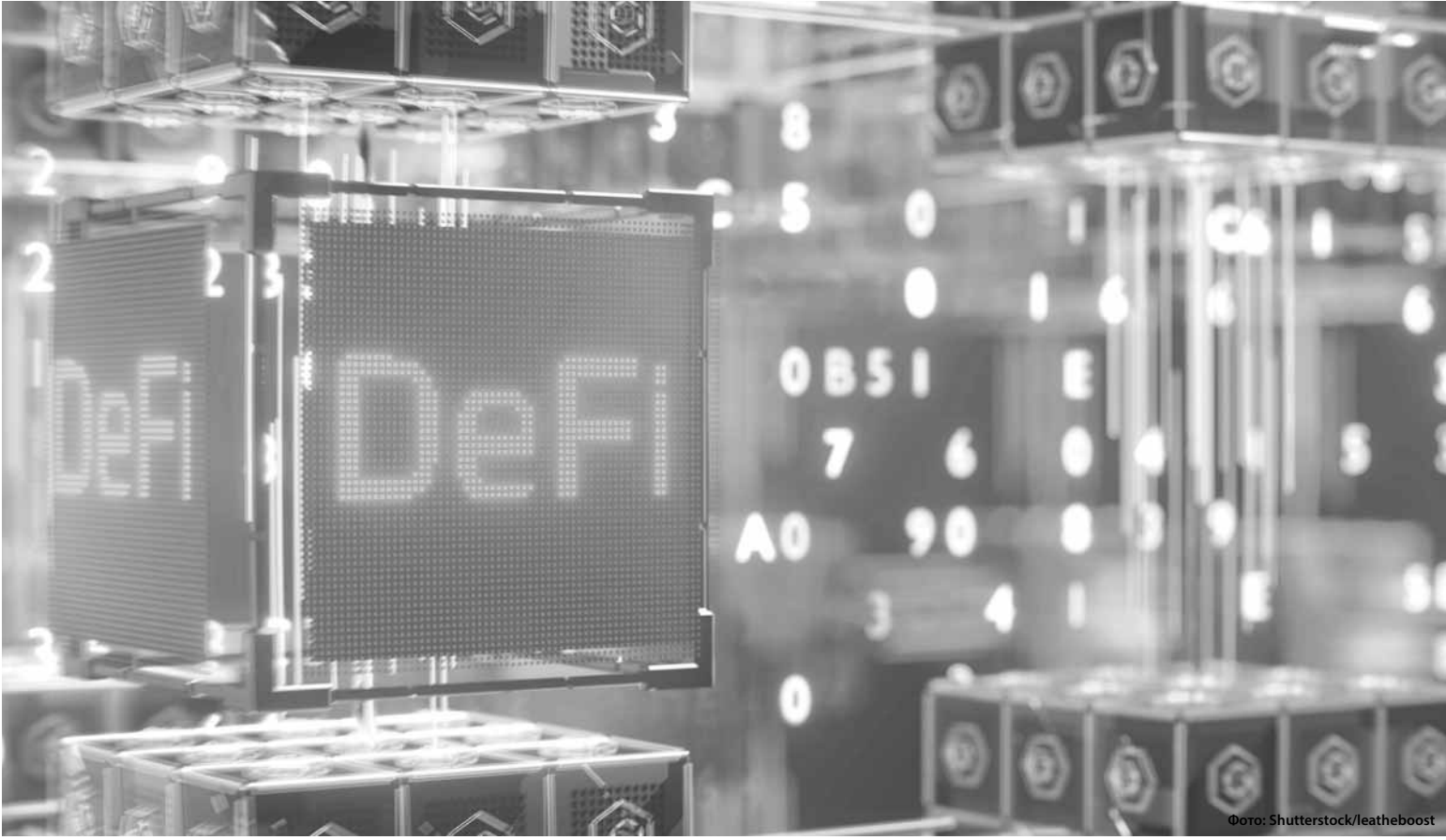


Фото: Shutterstock/leatheboost

собственные цифровые активы и страховать их (NFT).

DeFi на экспорт

Децентрализованные финансы пришли в РК на пике своего мирового подъема в 2019 году после того, как годом ранее своим появлением произвел бум DeFi-протокол Uniswap. Протокол облегчает автоматические транзакции между токенами криптовалют в блокчейне Ethereum за счет использования смарт-контрактов (позволяет мгновенно конвертировать одну криптовалюту в другую). Uniswap стал первым проектом, в котором реализовали автоматизированного маркетмейкера и пулы ликвидности.

В Казахстане DeFi-технологиями занимаются не больше десяти IT-компаний. Небольшое количество объясняется в том числе тем, что в стране пока не создана отечественная блокчейн-платформа и отсутствуют казахстанские DeFi-протоколы.

«Мы, как одна из немногих компаний, разрабатывающих блокчейн-продукты, видим, что спроса на блокчейн-разработки в стране нет. Об этом много говорят, в том числе государство, но мало делают. А большинство населения вообще не понимает, что такое блокчейн», – констатирует Артур Сундетов.

Поэтому местные игроки создают блокчейн-проекты для зару-

бежных заказчиков. В портфеле одной из компаний, GEXABYTE, несколько продуктов, к примеру соцсеть Ignite, разработанная для заказчика из Кремниевой долины.

Компания по разработке мобильных игр на блокчейне iDosh Games создала два токена, которые по сути являются криптовалютой. Их можно заводить и выводить из игры, обменяв на стейблкоины, а затем на доллары. Цена каждого токена сегодня – это доли американских центов. В компании также создали NFT, которым можно торговать внутри игры, и предоставляют услугу DeFi-стейкинга, когда токены можно положить на депозит и получать пассивный доход. Количество пользователей у игр – более 220 тыс., из них казахстанцев максимум тысяча.

Проблемы в регулировании

В отличие от майнинга и блокчейна DeFi в Казахстане не фигурирует в законодательстве и не регулируется, «альтернативный финтех» остается не разрешенной, но и не запрещенной сферой деятельности. В то же время покупка и продажа криптовалют, на которых завязан весь DeFi, в стране запрещены (исключение составляют операции на криптобиржах, зарегистрированных в МФЦА).

«В законе об информатизации указаны базовые принципы

блокчейна – какие вещи в целом могут называться технологией блокчейн. Теперь криптобиржи, построенные на блокчейне и предназначенные для оборота криптовалюты, нуждаются в правовом регулировании», – считает вице-президент Национальной ассоциации блокчейн и индустрии дата-центров в Казахстане Сергей Путра.

Отсутствие регулирования уводит DeFi в иностранные юрисдикции.

«Полтора года назад, когда мы запускали игры и токены, в РК было непонятно с регуляцией крипты. Разработка программного обеспечения не запрещена, а вот его использование под вопросом. Поэтому мы зарегистрировались в Сингапуре, где криптооборот облагается нулевым налогом. Мы не аутсорсинговая компания, продукты разрабатываем для себя, но ими пользуются во всем мире. То есть по сути мы занимаемся IT-экспортом», – сказал СТО iDOS Games Айдоc Рыскельдинов.

Кроме того, понятия смарт-контракта нет в законодательстве Казахстана. «Поэтому как технология смарт-контракт может выступать, когда заключен юридический контракт на совершение определенных периодических действий, которые должны совершаться автоматически. Но только по желанию сторон и в качестве инновации, которая

упрощает процессы», – поясняет Сергей Путра.

Однако как традиционный договор смарт-контракт не может сейчас использоваться в суде. Смарт-контракт – это программный код, при его написании не используется ни русский, ни казахский, ни какой-либо еще естественный язык. И прочитав, понять условия смарт-контрактов при хозяйственных спорах ни один судья не сможет.

DeFi неизбежен

Государство медленно, осторожно, но все-таки делает шаги по «блокчейн-полю». Так, Нацбанк РК запустил пилотный проект по внедрению цифрового тенге в 2022 году. Одним из возможных сценариев применения цифрового тенге будет интеграция с централизованными криптобиржами и сервисами DeFi, указывается в отчете Нацбанка «Цифровые активы и децентрализованные финансы».

Кроме того, в МФЦА действует специальный правовой режим FinTech Lab – регуляторная песочница. Она дает компаниям возможность тестировать финтех-продукты и услуги без обязательного соответствия всем требованиям, предъявляемым к финансовому институту в МФЦА. На сегодня в песочнице МФЦА зарегистрированы восемь лицензированных криптобирж.

В 2022 году Евразийский банк первым в регионе и с разрешения регулятора провел легальную сделку с криптовалютой для подтверждения работоспособности своей системы.

«В рамках пилотного проекта с Нацбанком мы совместно с биржей Intebix запустили криптофиатные операции. Это автоматизированный, прозрачный и легальный процесс покупки криптовалюты за тенге (и продажи криптовалюты с целью получить тенге). Банк будет готов выпустить криптовалютную карту в обращение, как только получит разрешение регулятора», – сообщила председатель правления Евразийского банка Ляззат Сатиева.

С помощью криптокарты казахстанцы смогут расплачиваться криптовалютой в магазинах. Операции будут проводиться в тенге со счета, привязанного к счету на криптобирже, лицензированной в МФЦА.

Кроме Евразийского банка в тестовом проекте казахстанских банков и криптобирж в МФЦА участвуют банки Halyk и Altyn. «Рынок DeFi меняется, появляются крупные компании, которым доверяют и которые объединяют децентрализованные и централизованные финансы, так называемые CeDeFi. Например, как в Binance, где можно торговать криптой, а можно положить на депозит. Но ответственности за сохранность они не несут, как и другие биржи. Крупнейшие брокерские компании, такие как Freedom, чтобы не отставать от прогресса, последуют за глобальными финтех-сервисами Revolut, Robinhood и другими, которые уже интегрированы с DeFi», – прогнозирует Артур Сундетов.

Так как использование новых технологий всегда оптимизирует деятельность субъектов, сокращает издержки, то, по мнению Путра, станут появляться компании и стартапы, которые на основе смарт-контрактов будут оказывать автоматизированные услуги населению. «Эти услуги будут недорогими и востребованными», – подчеркнул Сергей Путра.

Аналитики авторитетного международного интернет-издания о криптовалютах и технологии блокчейн ForkLog предполагают, что сектор DeFi продолжит развиваться, несмотря на невзгоды и потрясения «медвежьей» фазы. «Разработчики будут «пилить» новые платформы, а инвесторы – вкладывать средства в стартапы, хотя и с несколько большей осмотрительностью», – отметили в ForkLog.



Аскар АЙТОВ, координатор Google Developers Group в Центральной Азии и Монголии, исследователь Center TOC

Казахстан стал лидирующим потребителем инновационных технологий в Центрально-Азиатском регионе. Об этом можно судить по увеличивающемуся год от года количеству новых стартапов, которые, применяя технологии, внедряют новые бизнес-модели. Возникает вопрос: насколько Казахстан готов к качественному переходу от состояния потребителя к статусу производителя технологий?

Ведь инвестиции в инновации без сопровождающей научной инфраструктуры – тупиковый путь. Стоимость только одной тренировки ИИ-систем (моделей машинного обучения) в период с 2000-х годов по сегодняшний день выросла с \$0,01 до \$10 тыс. К тому же аналитики прогнозируют дальнейшее удорожание таких тренировок до \$500 тыс. к 2030 году. Поэтому подобные разработки сегодня могут позволить себе крупные бизнес-структуры и крупнейшие НИИ. При этом у некоторых компаний

затраты на тренировку меньше, так как они ранее инвестировали в собственные процессоры. Например, тензорный процессор TPU Google, Graviton AWS, Yitian Alibaba.

В Казахстане разработкой ИИ бизнес-структуры не занимаются (речь идет о создании новых моделей ИИ, а не о внедрении готовых). Поэтому стоит обратить внимание на работу НИИ в этой сфере. Есть примеры создания строительных блоков для ИИ на промышленном уровне, к примеру датасет Kazakh Speech Corpus 2 (KSC2) от Nazarbayev University, работы Института информационных и вычислительных технологий и КБТУ.

В текущем году исследователи Министерство науки и высшего образования, изучая деятельность студентов докторантуры (научных сотрудников), выяснили: половина докторантов после окончания учебы перестают публиковать научные исследования и уходят работать либо в IT-индустрию, либо на полную ставку преподавателем. А большая часть студентов научно-педагогической магистратуры совмещают учебу с работой на полной ставке в бизнесе.

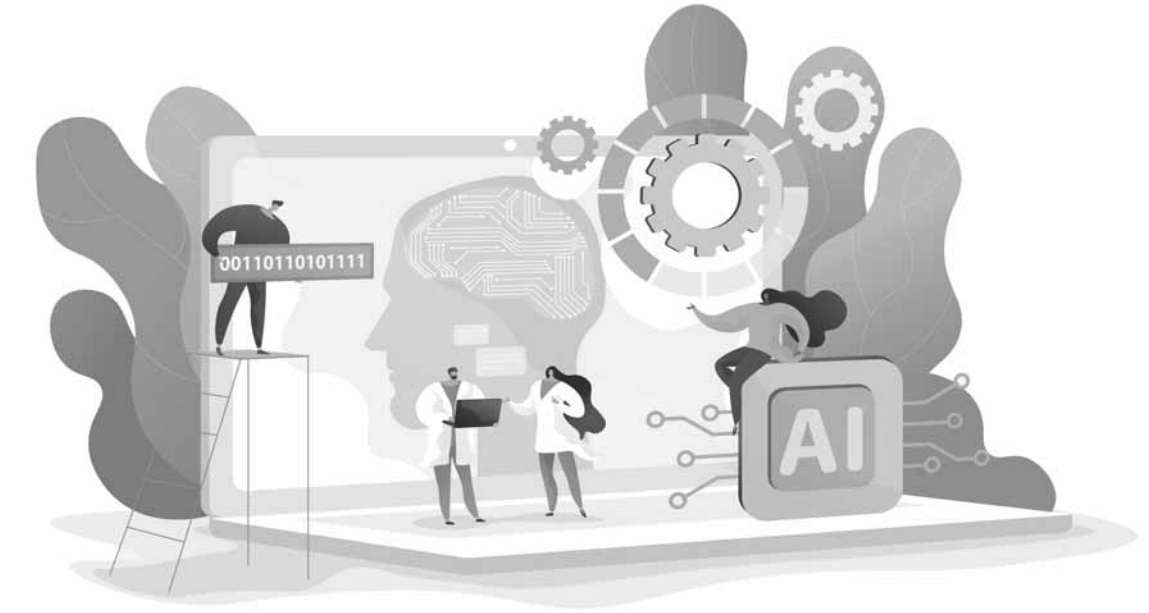


Фото: Shutterstock/vectoratr

Какие риски у данного тренда и актуальны ли инвестиции в научную инфраструктуру? Риск в том, что бизнес-проект, к примеру, по торговле через интернет-браузер не имеет базы. При смене фундаментальной технологии работы браузеров (что мы уже видим с ChatGPT)

бизнес будет вынужден менять бизнес-модель. Именно поэтому в вечноурном мире в последние годы стали появляться DeepTech-проекты. Портфолио крупных инвестфондов, например Google Ventures, соблюдая баланс, включает и DeepTech, и коммерческие проекты с бы-

строй выручкой. Есть enterprise- и consumer-проекты с традиционными AI/ML/E-commerce/Fintech. Но есть и направление Frontier, это стартапы, связанные с инновациями в естественных науках, психологии и других науках. Например, растениеводство с меньшим потреблением

воды или создание протеина из воздуха, применение ИИ для создания новых ароматов (запахов).

Вопрос создания инфраструктуры выходит за рамки зданий и лабораторий. Нужны люди, которые эту инфраструктуру смогут обслуживать. К примеру, в ИИ лаборатории Mohamed bin Zayed University of Artificial Intelligence работают дата-инженеры мирового уровня, которые обеспечивают бесперебойную работу серверов и служебных программ для исследователей. По самым консервативным оценкам, каждый день работы серверов ChatGPT обходится в \$100 тыс., или \$3 млн в месяц, это не считая ФОТ сотрудников.

Для того чтобы обеспечить устойчивое развитие, Казахстану необходимо развивать научную инфраструктуру. Возможно, что уже не имеет смысла переходить от потребления к созданию в отрасли ИИ. Но есть смысл развивать новые перспективные направления в биотехнологиях или энергетике. При этом ждать быстрого эффекта наивно. Пройдут десятилетия, прежде чем будут получены значимые результаты.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Роскошный квадрат

Закрытые продажи – один из главных каналов приобретения элитной недвижимости в Казахстане

Премиальные новостройки, информация о которых размещена в открытых источниках, с 2021 года подорожали на 15% – с 1,56 до 1,8 млн тенге за «квадрат». Цены на действительно топовые девелоперские проекты достигают 3–4,5 млн тенге за квадратный метр, но эти объекты демонстрируются только очень ограниченной аудитории.

Наталья КАЧАЛОВА

За охраняемым шлагбаумом город будто заканчивается: через речку, которая течет среди высоких елей и берез, перекинут мостик. Небольшие коттеджи (и никаких заборов между ними), деревянные беседки, припорошенные чистым белым снегом. Идиллию нарушают лишь звуки строительных работ. На территории бывшего алматинского санатория «Алмалы» (расположен чуть выше отеля Royal Tulip) возводят один из самых дорогих жилых проектов, который удалось найти редакции «Курсива». Это элитные таунхаусы Exclusive Almaly, каждый жилой «квадрат» в которых стоит \$6 тыс. или 2,7 млн тенге.

Информацию о подобных проектах в открытый доступ часто даже не выкладывают. Но ее можно получить через таргетированную рекламу (если вы подходите под параметры целевой аудитории), через знакомых с высоким социальным статусом, непосредственно от девелопера или риелтора, если обратиться к ним с запросом именно на премиальное жилье. «Курсив» изучил, сколько стоит элитная недвижимость, которую продают открыто, и что за ценник у объектов, скрытых от посторонних глаз.

Дорого-открыто

BI Group с проектом President’s Park в Алматы лидировал два года назад в рейтинге самых дорогих новостроек, находящихся в продаже (рейтинг был составлен prortech-маркетплейсом korter.kz по просьбе редакции «Курсива»). Стоимости «квадрата» на момент составления рейтинга – 1,56 млн тенге. В начале 2023 года проек-

ты крупнейшего застройщика страны в тройку самых дорогих новостроек не попали. Хотя пара квартир в элитной и уже сданной малоэтажке BI Group «в стиле роскошного минимализма» между Парком первого президента и гольф-клубом «Жайлау» все еще в продаже. Цена там сейчас при 100%-ной оплате ниже первоначальной – 1,3–1,4 млн тенге за «квадрат».



Фото: Илья Ким

Самые дорогие новостройки, цены которых можно найти на korter.kz, стоят на 15% дороже, чем год или два назад – 1,7–1,8 млн тенге за квадратный метр. И большинство из них находятся в Алматы.

Первый в новом рейтинге korter.kz – жилой комплекс «Exclusive Юбилейный» (застройщик Exclusive Qurylys) в одноименном элитном поселке выше проспекта Достык. Квартиры в черновой отделке площадью от 90 до 346 «квадратов» с потолками выше 3,2 метра, системой фильтрации воды и панорамными окнами можно купить здесь по цене 1,8 млн тенге за квадратный метр. За минувший год жилой «квадрат» в «Юбилейном» подорожал на 20% (+300 тыс. тенге). На втором месте – клубный дом «Центральный на Тулебаева» в золотом квадрате Алматы от девелопера Saba Group. В доме 64 квартиры площадью от 85 до 255 кв. м, сдаются в

черновой отделке. Цены здесь начинаются от 1,725 млн тенге за «квадрат».

Замыкает тройку дорогих жилых комплексов алматинская высотка Esentai Apartments с ценой 1,7 млн тенге за квадратный метр. Апартаменты с полной отделкой в премиальных башнях, дизайн которых разработан

Признак VIP или маркетинговый ход?

До 80–90% премиальной недвижимости в Казахстане продается без обширной рекламы, говорят казахстанские риелторы. В основном это элитные частные коттеджи и виллы. «Владельцы такой недвижимости не хотят, чтобы информация об их жилье выстав-

могут еще на этапе строительства продать своим родственникам и знакомым, поэтому такой объект не появится в открытой продаже», – приводит свои аргументы риелтор агентства Ria Light **Дмитрий Хонин**.

«Иногда закрытость и приватность продаж – это попытка создать эффект эксклюзивности,

экотроп с живописными видами и подогреваемую в зимний период дорожку к дому.

Из прошлогодних лидеров рынка премиальной недвижимости в Алматы риелторы называют небольшой проект GK village на Ремизовке – группу из пяти элитных двухэтажных вилл площадью от 350 до 500 кв. м, каждый «квадрат» в которых стоил от \$3 до \$5 тыс.

Среди закрытых для широкого круга интересантов столичных девелоперских проектов – апартаменты люксовых отелей The Ritz Carlton и The St.Regis в центре Астаны. Меблированные квартиры с отельным сервисом высшего уровня клиентам предлагают по ценам в два-три раза выше, чем самые дорогие столичные новостройки – около \$10 тыс. за кв. м.

Взыскательный спрос

Оценивая спрос на элитное жилье в Казахстане, риелторы высказывали противоположные мнения. Причина в большом ценовом разбросе на такую недвижимость. Если нижняя граница стоимости элитного объекта колеблется на уровне 80–100 млн тенге, то верхняя ограничена лишь фантазией инвестора и возможностями застройщика. Поэтому в сегменте элитной недвижимости есть свои внутренние градации и динамика спроса в них разная.

«Откровенно говоря, спрос на элитку в последнее время вялый», – отмечает один из казахстанских риелторов, не желавший называть своего имени.

«По моим данным, спрос в сегменте элитной недвижимости не снизился. Наоборот, в 2022 году жилье стоимостью около миллиона тенге за квадратный метр стало востребовано среди граждан РФ (получивших в РК ВНЖ – «Курсив»), которым нужно было куда-то вывести свои деньги. Однако элитное жилье по цене выше 7 млн тенге за «квадрат» они в Казахстане не покупают, предпочитая вкладывать эти деньги в производство или в зарубежную недвижимость. «Элитку» за 7–10 млн тенге (за квадратный метр) приобретают только наши соотечественники, имеющие большой бизнес и возможность много зарабатывать. Спрос в этом сегменте стабильный, но и здесь становится все больше инвесторов, предпочитающих покупку недвижимости за границей», – делится наблюдениями Вячеслав Вайншток.

лялась всем на показ. Во-первых, такая открытость порождает массу публикаций, намекающих на сомнительные источники доходов владельца, хотя это не всегда так. Во-вторых, ведет к ненужным обсуждениям среди обширного круга знакомых и друзей владельца», – комментирует эксперт по элитной и зарубежной недвижимости **Вячеслав Вайншток**.

Элитные новостройки от известных и не очень известных казахстанских девелоперов тоже встречаются среди объектов, которые реализуют через закрытые продажи. Почему многоквартирные дома, пусть и очень дорогие, продают в буквальном смысле через сарафанное радио, сами риелторы объясняют по-разному.

«Администраторы элитных проектов иногда просят не публиковать стоимость. Они общаются ее только при реальном показе потенциальному покупателю», – говорит независимый риелтор **Арман Абденов**.

«Небольшие проекты, например клубные дома, девелоперы

дорогого продукта, недоступного широкой публике, чтобы повысить ценность и спрос на продукт в кругу общения потенциальных покупателей», – добавляет Вячеслав Вайншток.

Как раз через закрытые продажи реализуется упомянутый в начале текста элитный жилой комплекс Exclusive Almaly на месте бывшего советского санатория. Цены на таунхаусы не найти ни на сайте девелопера Exclusive Qurylys, ни на korter.kz, ни на сайтах других агрегаторов. Лишь при непосредственном обращении в отделе продаж покупателю из «Курсива» сообщили, что один из 12 будущих (проект сейчас на этапе котлована) домов в стиле Eco Luxury (так его характеризует девелопер) можно приобрести по цене \$6 тыс. за «квадрат». При площади дома 411,5 кв. м по текущему курсу доллара к тенге это около 1,12 млрд тенге. Потенциальным покупателям девелопер кроме квадратных метров продаст «жизнь в окружении природы на берегу горной реки», близость

Как будут развиваться малые города и районы Алматинской агломерации

Миллионы квадратных метров жилья, десятки тысяч мест в новых школах и детсадах должны появиться в пригородах Алматы в ближайшие пять лет. Рассказываем, как власти намерены развивать малые населенные пункты Алматинской агломерации.

Медина КАРИМОВА

Проект комплексного плана развития Алматинской агломерации до 2027 года опубликовали на портале «Открытые НПА». Согласно этому документу Алматинская агломерация с ядром в Алматы охватит пять административных центров – Есик, Отеген-Батыр, Каскелен, Талгар, Конаев, их сельские округа, а также планируемый город Gate City, расположенные в полукруге за час езды от мегаполиса.

«Указанная изохрона соответствует международной практике интенсивной ежедневной трудовой миграции в город-ядро из прилегающих населенных пунктов», – пояснили разработ-

чики проекта из Министерства национальной экономики РК.

По замыслу разработчиков создание агломерации должно устранить большой разрыв между уровнем развития ядра (Алматы) и спутников – окружающих малых городов, районов. Чтобы сделать малые города и населенные пункты вокруг южного мегаполиса более привлекательными, в период с 2023 по 2027 год там планируют построить миллионы квадратных метров жилья, десятки школ, детских садов и другой социальной инфраструктуры.

Где будут строить новое жилье

Более 3 млн кв. м жилья планируют построить в населенных пунктах вблизи Алматы в ближайшие пять лет.

Самое активное строительство запланировано в новом областном центре – Конаеве. Здесь уже к 2026 году должны сдать 2,3 млн жилых «квадратов», для чего из местного бюджета готовы выделить более 70 млрд тенге. Разрастаться город будет на север и юг. В южной части Конаева (в основном 8-й и 10-й микрорайоны) построят 1,4 млн кв. м жилья в пяти- и девятиэтажных домах. На северном берегу Капшагая (не доезжая до развязки на Баканас) появится новый район Жана Иле, где разместится административный кластер и академгородок – для госслужащих, преподавателей и их семей здесь построят 0,9 млн «квадратов» нового жилья.

За счет частных инвестиций продолжат строить жилые дома в четырех городах-спутниках Алматы G4 City (строительство первой очереди в Gate City уже началось). За пять лет инвесторы намерены вложить в новостройки вдоль Капшагайской трассы 114,5 млрд тенге.

Кроме того, новые многоквартирные дома вырастут в населенных пунктах Талгарского района – на их возведение в ближайшие три года из местного бюджета планируют выделить 160,9 млрд тенге.

Еще 37,6 млрд тенге из местного бюджета и 78,2 млрд тенге средств частных инвесторов потратят на строительство в пригородах Алматы кредитного жилья. На эти деньги при участии АО «НУХ «Байтерек» планируют построить 256 домов почти на 15 тыс. квартир.

На строительство инженерных коммуникаций для новостроек



Фото: Дмитрия Ерофеева

Макет плана города Конаева

в пригородной зоне Алматы в ближайшие три года запланировано потратить 29,7 млрд тенге из местного и республиканского бюджетов.

Социальная инфраструктура для новых районов

Вместе с жильем в пригородах Алматы обещают построить детские сады, школы, вузы и поликлиники.

В населенных пунктах, попадающих в Алматинскую агломерацию, появится более

полусотни новых школ и два десятка пристроек к существующим школам. В них в общей сложности смогут обучаться более 83 тыс. учеников (10,3 тыс. из них – в Конаеве). На строительство школ, по предварительным расчетам, потребуется 417,4 млрд тенге – 55% выделят из республиканского бюджета, 39% – из местного бюджета, 6% – за счет частных инвестиций.

Новые детские сады в спутниках Алматы к 2027 году смогут принять около 104 тыс. детей (из них в Конаеве – 8,9 тыс.).

В Конаеве детсады будут строить за счет местного бюджета (30,5 млрд тенге планируют выделить в 2025 году), а в остальных населенных пунктах – за счет частных инвестиций.

Кроме того, в перспективном районе Жана Иле города Конаева появятся несколько вузов. На их строительство, по данным Министерства национальной экономики, частные инвесторы только в 2024 году потратят 91,5 млрд тенге. «Договоренность с КазНУ о строительстве филиала уже есть», – сообщил «Курсиву» в декабре 2022 года руководитель ГУ «Отдел ЖКХ города Конаева» **Дархан Карагонысов**.

В городе Каскелене к 2024 году планируют возвести многопрофильную больницу с поликлиникой (инвестиции 8,2 млрд тенге из регионального и местного бюджетов). В 26 селах близ Алматы построят центры первой помощи, врачебные амбулатории или фельдшерско-акушерские пункты.

Разработчики проекта отмечают, что объемы средств будут уточняться при утверждении бюджета на соответствующие финансовые годы, исходя из возможностей республиканского и местных бюджетов.

> стр. 1

За паушальный взнос в \$30 тыс. бренд обещал быструю окупаемость в течение 12–18 месяцев. «Курсиву» не удалось получить комментарий у сети об актуальной стоимости франшизы.

Сейчас на казахстанских сервисах объявлений можно встретить объявления частных лиц о перепродаже «упакованных» киосков Salam Bro, их стоимость начинается от 5 млн тенге. Журналист «Курсива» позвонил по телефону, указанному в объявлении о продаже за 14 млн тенге киоска в Алматы. Продавец киоска рассказал, что основная прибыльная точка Salam Bro у него расположена в Алматинской области. Позже он решил открыться и в Алматы. Но два киоска он «не потянул», поэтому одну точку решил продать. Вместе с киоском продавец предложил оборудование, обучение персонала, а также переписать франшизу на покупателя. «У Salam Bro сейчас франшиза стоит дороже. Мы покупали (киоск в Алматы – «Курсив») со скидкой, потому что у компании мы на хорошем счету. Сейчас такая франшиза стоит \$40 тыс. Выгоднее взять через нас», – сказал продавец.

Масштабируя сеть через франшизу, основатели Salam Bro для маркетинговой поддержки использовали свой медиапотенциал. Омаров и Юсупов – блогеры-миллионники в инстаграме и в первый год после запуска сети активно рекламировали бургеры и хот-доги Salam Bro в роликах и постах.

Еще одна отечественная сеть фастфуда Bahandi burger, которая тоже входит в десятку сетей с самым большим количеством точек в Казахстане и работает примерно в том же ценовом диапазоне, что и Salam Bro, использует для развития другую стратегию. Бургерная не слишком активна в соцсетях (около 10 постов в инстаграм за последний год), ее представители не дают комментарии в СМИ. Открывшись на



Фото: Татьяна Николаева

Быстро и без понтов

Сетевой сегмент общепита в Казахстане растет за счет фастфуда

«Курсиву» сообщили, что «на данный момент развитие партнерской сети временно приостановлено».

В топ-10 казахстанских сетей общепита вошли и международные фастфуд-рестораны KFC и Burger King. На долю Salam Bro, Bahandi burger, KFC и Burger King приходится почти половина (45%) суммарного количества торговых точек всех сетей из первой десятки.

Из пиццерий в топ-10 сетей общепита в РК попала только

открыть точку в небольшом городе (с населением до 500 тыс. человек) и проявить себя там. Только после этого можно было претендовать на возможность работать в крупном городе, например Алматы или Астане. Поэтому к 2017 году «весь Казахстан разобрали», говорит один из владельцев франшизы в РК Константин Тарасов, и сеть начала уплотняться в крупных городах.

«Мы зашли на рынок Казахстана в такой момент, когда сильной конкуренции не было. Сети пиццерий работали, но они были небольшие, разрозненные, в основном локальные. За счет управляющей компании и партнеров мы как в России, так и в Казахстане сильно выросли за последние пять лет. Главными составляющими этого успеха можно считать качественные ингредиенты, сервис, разнообразное меню, а также быструю доставку», – считает Константин Тарасов.

Помимо пиццерий Dodo Brands запустила в 2022 году в Казахстане и другой проект в невысоком ценовом диапазоне – «Донер 42». Донер в заведении стартует от 1499 тенге (средняя по рынку Алматы цена для этого блюда).

партнеров в России и Казахстане. Константин Тарасов решил принять участие и в этом проекте. «Рынок для донерных в Казахстане создан, но, опять же, он разрозненный. Вроде бы он очень конкурентный, потому что много донерных в городе, но нет какой-то одной мощной сети, с которой ассоциировался бы донер в Алматы или в Казахстане. Это было одним из факторов, почему выбрали именно этот формат», – комментирует он.

Кофе с маржой

На втором месте среди сетевых заведений находятся кофейни, включая сегмент grab&go («хватать и идти»). В топ-10 ресторанных сетей вошли три кофейни: казахстанские Global Coffee и Zebra Coffee и кыргызстанская Kulikov. На долю этих трех сетей приходится 31,6% всех точек в десятке лидеров.

На первом месте среди кофеен – Global Coffee, сеть увеличила количество своих заведений вдвое за последние три года. С 57 в 2020 году до 118 в 2022-м.

«Быстрого роста нам удалось достичь благодаря высокой маржинальности бизнеса, при этом вложения в него не такие большие. Мы привлекли инвестиции, за счет этого быстрее начали развиваться. Сеть расширяется как за счет франшизы, так и привлекая инвестиции самостоятельно», – объясняет владелец Global Coffee Аяттилло Азимов. Соотношение собственных и франшизных точек в сети примерно равное.

Следом за Global Coffee расположилась сеть кофеен Kulikov. Компания пришла к нам из Кыргызстана, где она является лидером рынка. В Казахстане Kulikov пока открывает собственные фирменные магазины (кофейни-кондитерские), франшизу эта компания предлагает на территории России.

Популярность формата кофейни, по мнению председателя Ассоциации общественного питания РК Вероники Нурпеисовой, больше связана с социальными факторами, чем с любовью казахстанцев к кофе. «В основном люди приходят в кофейню не для того, чтобы поесть, а чтобы провести переговоры, встретиться с друзьями или поработать. Во время пандемии многие отказались от офисов. Их им заменили кофейни. Там невысокий чек, есть доступный вай-фай и можно спокойно работать».

Аяттилло Азимов прогнозирует, что рынок кофеен будет расти еще лет пять. «Потом заведений такого формата будет очень много, трудно будет заходить в этот бизнес и большой маржи, как сейчас, уже не будет», – предполагает он.

Сложный формат

Среди ресторанов среднего чека лишь две сети, Coffee Boom и abg+, попали в десятку лидеров.

Coffee Boom, хоть и называется себя кофейней, по формату ближе к полноценному ресторану с фьюжн-кухней. В меню

заведения можно найти как итальянскую пасту, американские бургеры, так и восточные манты. Сеть также доступна по франшизе.

Другая компания, abg+, основанная Аскаром Байтасовым, насчитывает полсотни разноформатных ресторанов. Самые многочисленные из них – итальянский ресторан Del Para (10 заведений в трех городах) и ресторан грузинской кухни «Дареджани» (шесть заведений в четырех городах) – можно открыть по франшизе. Такой способ ведения бизнеса доступен еще трем брендам, входящим в группу: бургерная «Бродвей Бургер», стритфуд-ресторан COCO и ресторан японской уличной кухни Ramen77.

Запуская рестораны разного формата и ценика, abg+ не только расширяет свое присутствие на рынке, но и увеличивает свою аудиторию, предлагая блюда с разным ценником. Средний чек в упомянутой пятёрке варьируется от 2800 тенге в «Бродвей Бургер» (данные abg+) до 5500 тенге в Ramen77 (данные 2GIS).

Неубиваемый сектор

«Преимущество фастфуда в его доступности. У заведений, работающих в более высоком ценовом диапазоне, сужается целевая аудитория. Регулярно питаться в них могут себе позволить не все. У таких заведений сформирован определенный портрет гостей. Локации также играют для них большую роль: нужно тщательно выбирать место, где открыть такое заведение с учетом целевой аудитории. У нас же посетители могут быть абсолютно разными как по возрасту, так и по уровню достатка. В связи с чем открывать свои точки фастфуд может практически везде», – считает Константин Тарасов.

Практически все заведения из первой десятки работают в моноформате. Это упрощает работу бизнеса, так как для такого формата кухни достаточно небольшого набора продуктов. В то время как рестораны с фьюжн-кухней имеют гораздо больший список продуктов, что тоже усложняет процессы масштабирования таких заведений. «В заведениях более высокого ценового формата важную роль играют качество подачи блюда и обслуживание. Очень сложно содержать и обучать персонал. В фастфуде же важна скорость, там нет официантов. Ты пришел, взял и ушел. Это проще», – дополняет Вероника Нурпеисова.

На заведениях со средним и высоким чеком в большей степени отражается и инфляция. «Из-за удорожания себестоимости продуктов заведения заменяют некоторые ингредиенты согласно фудпейрингу (наука о сочетании продуктов), повышают местное содержание, уменьшают порции. Идут на многое, чтобы сильно не поднимать цены. В ресторанах увеличился ассортимент блюд на компанию. Это выгоднее покупателю, но не выгоднее пред-



Топ-10 крупных сетей общепита в Казахстане (декабрь 2022 года)

Количество точек

144

SALAM BRO
БУРГЕРЫ И ХОТ-ДОГИ

118

GLOBAL COFFEE

70

KULIKOV

68

KFC

65

BAHANDI

59

ДОДО ПИЦЦА

57

COFFEE BOOM
SINCE 2010

50

abr

49

BURGER KING

40

ZEBRA
—coffee—

Источник: INFOline, а также информация, предоставленная сетями

Количество сетей общественного питания в странах ЦА, Беларуси и Армении



Источник: INFOline

пять лет раньше Salam Bro, сеть сейчас имеет 65 заведений по стране. Бренд при своем позиционировании делает акцент на том, что использует натуральные отечественные продукты.

Сеть сейчас не продает франшизу. В единой справочной сети

российская «Додо Пицца». Пиццерия имеет семь франчайзи в стране и представлена во всех крупных городах республики. Такой широкий географический охват обусловлен стратегией управляющей компании. Сначала франчайзи нужно было

В планах компании стать сетью донерных номер один в стране. Конкурировать собираются за счет широкого ассортимента разнообразных донеров и иной технологии приготовления мяса. Для «обкатки» бизнес-модели Dodo Brands выбрали тестовых

*В расчет брались сети, имеющие минимум восемь точек. Многопрофильные ресторанные холдинги (например, abg+, включающий в себя Del Para, «Дареджани», «Бродвей Бургер» и т. д.) рассматривались как единая сеть.

В ОТЕЧЕСТВЕННОМ КИНЕМАТОГРАФЕ СМЕНА ПОКОЛЕНИЙ

> стр. 1

Даже не при самой широкой росписи эта трогательная лента умудрилась собрать 42 млн тенге (около \$92 тыс.), вызвала весьма теплый зрительский отклик (не было ни одного плохого отзыва) и теперь путешествует по всему миру по фестивалям, получая призы (крайний из них – это награда за лучшую мужскую роль **Аскару Ильясову** на кинофестивале стран Шанхайской Организации Сотрудничества в Мумбаи).

Дебютная работа **Айсултана Сеитова** «Қаш» (этнохоррор, сюжет которого разворачивается во время голодомора 30-х годов) стала одним из наиболее ярких кинособытий прошлого года. Картина вызвала широкие общественные дискуссии на тему деколонизации, осмысления самой большой трагедии в жизни народа молодым поколением и полярные мнения, что говорит о нужности таких работ.

Кроме того, в 2022-м в прокат вышли первая полнометражная лента **Айжан Касымбек** – семейная трагикомедия «От» (она довольно неплохо проехала по разным фестивалям и собрала награды), визуально красивый фильм с потрясающей музыкой «Зере» **Даурена Камшибаева** и симпатичное атмосферное кино от российско-казахстанской команды «Скоро кончится лето», его сняла наша бывшая соотечественница, россиянка **Яна Скопина** при содействии молодых казахских продюсеров.

Ждут своего проката еще три дебютанта. Во-первых, это **Дархан Тулегенов**, снявший великолепную драму «Братья» и заявивший о себе как о новом авторе из Казахстана, о котором скоро наверняка будут говорить крупнейшие фестивали (на своей европейской премьере в Ольденбурге он получил специальный приз жюри – награду Spirit of Cinema). Во-вторых, это **Эльдар Шибанов**, дебютировавший не где-нибудь, а сразу на престижнейшем из форумов – Венецианском кинофестивале: он снял очаровательный «Горный лук», и, кажется, пока это самая модная (в самом лучшем понимании этого слова) картина из нашего региона. И в-третьих, это талантливый **Алишер Жадигеров**, выдавший мрачную семейную драму «Отау», спродюсированную независимым продюсером (**Анара Жунусова**) и получившую несколько фестивальных призов и симпатии критиков.

Даже в хорошо освоенном для нас жанре комедии тоже два ярких дебюта – режиссерский **Тимура Дулатова** («Хотя бы в кино») и продюсерский («Қушік қуда – Квартиранты» **Дархана Саркенова** был спродюсирован комедиографом, экс-кавээнщиком **Дастаном Калдыбаевым**). А вот первую полнометражную ленту **Мади Балжанова** «Молочная девочка», рассказывающую о романтической кондитерше Жамиле, почему-то отправили сразу на российский стриминг «Кинопоиск», не удостоив даже казахстанской премьеры.

Откуда взялось такое количество дебютантов?

Причин для появления новых авторов много: это и пандемия (картины, снятые до коронавируса, во время и сразу после наконец дождались выхода в прокат), и резко изменившаяся общественно-политическая обстановка, и обострившийся запрос на поиск собственной идентичности (особенно это видно по проектам «Дос-Му-



Кадр из фильма «От»



Кадр из фильма «Зере»

касан» и «Қаш»), и готовность местного зрителя воспринимать разнообразный отечественный продукт, а не только комедии (аудитория хорошо приняла и ретро-байопик, и остросоциальный фильм «Паралимпиец», и даже этнохоррор на травматичную тему изучила слобопытством). Сыграли свою роль и демократизация киноискусства, и доступность новых технологий (при желании снять фильм можно и с очень скромным бюджетом), и конечно же, помощь государства (пять из 12 перечисленных проектов были сняты на бюджетные деньги через Государственный центр поддержки национального кино).

Но главных фактора, поспособствовавших рождению новых кинематографистов, два. Первый – это вдохновляющие успехи старших коллег. Авторское кино из Казахстана знаменито еще со времен «новой казахской волны», появившейся в конце 90-х (сейчас на больших фестивалях представлен только один из этой плеяды – это наш корифей **Дарезжан Омирбаев** со своим «Акыном»). Спустя годы у нас появилась другая волна авторов – фильмы **Адилъхана Ержанова** («Голиаф», «Черный-черный человек», «Желтая кошка», «Штурм» и др.), **Фархата Шарипова** («Схема», «Тренинг личностного роста»), **Аскара Узабаева** («Бақыт»), **Эмира Байгазина** («Река»), **Шарипы Уразбаевой** («Марьям», «Красный гранат»), **Ерлана Нурмухамбетова** («Ореховое дерево», «Конокрады. Дороги времени») гремят на самых больших кинофорумах – от Канн, Венеции, Берлина и Торонто до Локарно, Сан-Себастьяна, Токио и Пусана. Практически не осталось фестивалей класса А, где бы не побывали наши молодые режиссеры. Благодаря им казахстанское кино вызывает интерес у отборщиков, байеров и международных продюсеров. Призы казахстанцев на таких престижных инвентх, их участие в основных конкурсах этих фестивалей мотивируют

других кинематографистов на свершения и показывают, что ничего недостижимого в этой жизни нет. При этом новое поколение режиссеров уже не согласны быть авторами «известными лишь за границей», им хочется успеха дома. А кассовые рекорды некоторых отечественных лент вдохновляют на создание картин для широкой аудитории.

Второй определяющий фактор – это накопительный эффект от развития всей индустрии в целом, ведь в последние годы у нас активно снимались не только успешные комедии, кассовые криминальные драмы и неповоротливые исторические блокбастеры, но и десятки сериалов, сотни коротких метров и клипов (особенно успешна здесь была студия «567» **Аскара Узабаева**, ставшая плацдармом для многих современных кинематографистов). Прежде чем добраться до большого экрана, каждый из новых авторов прошел определенный путь. К примеру, **Алишер Жадигеров** «вырос» из малобюджетного студенческого кино, а **Айсұлтан Сеитов** – из дорогих клипов, которые он снимал отечественным, затем российским, украинским и, наконец, западным артистам. **Дархан Тулегенов** и **Алдияр Байракимов** сняли немало отличных «коро-



Кадр из фильма «Дос-Муканс»

тышек», даже получавших призы на международных кинофестивалях короткометражного кино. **Айдын Сахаман** тренировал свои умения на многочисленных сериалах, которые заказывало казахстанское телевидение, а **Эльдар Шибанов** выпустил несколько короткометражек, прошел стажировку в международных кинолабораториях и именно он стал единственным, чью дебютную работу сразу же поддержали иностранные инвесторы. **Даурен Камшибаев** оттачивал мастерство, снимая клипы, как и **Тимур Дулатов**, который долгое время был еще и режиссером монтажа.

Появился ли в Казахстане свой Qazaqwood?

Все помнят, что знаменитая «новая французская волна», в которую входили **Годар**, **Трюффо**, **Ромер**, **Шаброль**, **Риветт** и другие сегодняшние классики, была создана в конце 50-х – начале 60-х кинокритиками парижского журнала Cahiers du cinema в знак протеста против замшелого традиционного кино того времени. Свобода творчества, эксперименты, радикальные приемы породили свежие фильмы с молодыми героями, новой манерой актерской игры



Кадр из фильма «Паралимпиец»

и доселе неизвестным способом доносить до зрителей свои мысли и чувства. Это движение до сих пор считается одним из самых влиятельных в истории кинематографа. К слову, именно «новая французская волна» была одной из причин появления Нового Голливуда, плодами которого мы наслаждаемся по сей день.

Кто же является представителем Нью-Голливуда? Здесь речь о лучших из лучших, всемирно знаменитых голливудских режис-

серах, набравших популярность в конце 60-х – начале 70-х, интерес к творчеству которых не пропадает до сих пор. Это **Стэнли Кубрик** («Доктор Стрейнджлав, или Как я перестал бояться и полюбил бомбу» 1964 года, «Космическая одиссея 2001» 1968 года), **Роман Полански** («Ребенок Розмари» 1968 года), **Фрэнсис Форд Коппола** («Крестный отец» 1972 года), **Мартин Скорсезе** («Злые улицы» 1973 года, «Таксист» 1976 года), **Джордж Лукас** («Звездные войны. Эпизод IV: Новая надежда» 1977 года), **Стивен Спилберг** («Челюсти» 1975 года), **Терренс Малик** (первый фильм «Пустоши» 1973 года), **Ридли Скотт** («Дуэлянты» – лучший дебют в Каннах в 1977 году, «Чужой» 1979 года), **Дэвид Линч** («Голова-ластик» 1977 года), **Вуди Аллен** («Энни Холл» 1978 года) и другие.

Америка конца 60-х, поучаствовавшая во Вьетнамской войне, испытывавшая на себе расцвет рок-н-рольной культуры, зарождение движения хиппи, протестных гражданских настроений и сексуальную революцию, требовала пересмотра общественных догматов. Кино как самое народное из искусств не могло не отреагировать на этот запрос. И пока пафосные студийные проекты вроде «Клеопатры»

кантов)? Это сложный вопрос, но процесс по строительству бренда «Молодое казахское кино» давно идет полным ходом и теперь все наши кинематографисты борются не только за бюджеты на производство, но и за достойные условия проката. Им важно, чтобы их фильмы не лежали на полках и показывались не только в Европе и Азии, но и на родине, а стремление к аудитории и желание заработать кассу неминуемо приведет к зрительскому кино нового уровня – достаточно интересному и фестивальной публике, и тем, кто просто пришел в кинотеатр отдохнуть. Гарантированный путь к сердцу зрителя – это разножанровое кино, от жестких хорроров до умных сай-фай лент, от душещипательных мелодрам до крутых триллеров. Неплохо здесь работают команда **ArtDealers** и в частности **Ернар Нургалиев** – его черные комедии «Жаным, ты не поверишь» и «Умри или вспомни» (сейчас в прокате) имеют свой неповторимый казахский вайб, который нравится и местной публике, и иностранцам.

Практически все казахстанские фильмы делаются небольшими компаниями и продакшн-студиями – одни получают финансирование от Госцен-

с **Элизабет Тейлор** проваливались в прокате, молодые, дерзкие и полные идей режиссеры основывали свои независимые компании. Они превращались из обычных исполнителей в авторов, имеющих контроль над проектом. После отмены так называемого кодекса Хейса (запрещал показывать на большом экране сцены секса, насилия и нецензурную брань) в американском кино начался бурный расцвет.

Какой кодекс нужно отменить нам, чтобы казахстанская киноиндустрия пережила такой же расцвет, все вышеперечисленные стали бы теми людьми, на которых будет держаться наш Qazaqwood? А наши режиссеры смогли бы делать не только локальные проекты, но и снимать для самых популярных стримингов и делать национальное кино, которое будет смотреть весь мир (по примеру тех же корейских лент)? Какая модель развития эффективнее? Идейная («новая французская волна»), рыночная (Новый Голливуд) или национально-идеологическая (как у корейцев, где государством разработана система поддержки своих кинематографистов и музы-

тра поддержки национального кино, другие предпочитают быть независимыми, снимая на свои деньги. Так или иначе, но самые успешные кейсы сегодня как раз у молодых студий и именно им удастся сделать нескупные и смотрибельные патриотические картины с правильными месседжами.

Настоящей фабрикой по производству молодых талантов стала компания **Salem Social Media**, успешно работающая в сети (интернет, где нет цензуры, явно способствует творчеству). Режиссер хайпового веб-сериала «Шекер» **Айторе Жолдаскали** готовится к своему полнометражному дебюту (он снимает фильм о казахском рэпе), а имя сценариста и режиссера **Алишера Утева** зазвучало по-новому после выхода одного из самых рейтинговых веб-шоу «5:32».

В прошлом году в Госцентре поддержки национального кино активно обсуждали реконструкцию объединения «Дебют», которое работало как раз с начинающими кинематографистами (потом его закрыли). Но, похоже, так ни к чему и не пришли. А зря – в дебютантах, как мы видим, сила.