

# КУРСИВ



ИНВЕСТИЦИИ:  
АБЕРРАЦИЯ БОНДА

стр. 4

ЭКСПЕРТИЗА:  
ОПТОМ – БОЛЬШЕ

стр. 6-7

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК:  
ОБМАНИ МЕНЯ, ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

стр. 10

LIFESTYLE:  
«КУЛЬТУРА ОТМЕНИ» НАИЗНАНКУ

стр. 12

kursiv.media

## Укол шпилем

Владелец аэропорта Алматы обсуждал с общественностью проект здания, которое уже строят

TAV Airports Holding, который в 2021 году купил аэропорт Алматы, в начале года приступил к строительству нового терминала. Сейчас работы приостановили, чтобы обсудить с городскими активистами различные концепции, как должен выглядеть терминал и как поступить с историческим зданием аэропорта. Это стало известно на общественных слушаниях, которые прошли 20 июля в Алматы.

Наталья КАЧАЛОВА

На встрече обсуждали проект расширения алматинского аэропорта за счет строительства нового терминала стоимостью \$200 млн и площадью 55 тыс. кв. м – почти в два раза больше действующего. Расширение воздушной гавани – одно из условий покупки аэропорта Алматы турецким инвестором. Инфраструктура не справляется даже с текущей нагрузкой, а пассажиропоток TAV планирует наращивать до 10 млн в год.

Между «сдвинуть» и «оставить»

Новый международный терминал расположится на месте исторического здания со шпилем (до недавнего времени – VIP-терминал). Другие локации для этой цели не подошли. Вариант размещения новостроя севернее действующего терминала, на месте авиаремонтного завода, не одобрили владельцы предприятия. Локация терминала с юга не позволяет достичь «оптимального» уровня по классификации Международной ассоциации воздушного транспорта (стандарты IATA определяют время ожидания и среднюю площадь, доступную на одного присутствующего человека).

Международные эксперты, которые проверяли проект нового терминала, признали здание старого аэровокзала историко-культурной ценностью. Поэтому инвесторы представили на обсуждение общественности два варианта, которые позволят сохранить историческое наследие.

> стр. 8



## Разный литраж двигателей продаж

В 2021 году банки с лихвой восстановили свою рекламную активность после пандемийного 2020-го. По подсчетам «Курсива», совокупные расходы сектора на продвижение выросли в годовом выражении на 76,4% и превысили 18 млрд тенге. «Курсив» изучил, как изменились рекламные бюджеты в разрезе отдельных БВУ.

Виктор АХРЭМУШКИН

Согласно аудированной отчетности банков, в прошлом году в секторе насчитывалось

15 игроков, чьи расходы на рекламу и маркетинг превысили 100 млн тенге. В этот список вошли все 13 участников AQR, государственный специализированный Отбасы (который вскоре перестанет быть банком и обретет статус института развития) и Банк Фридом Финанс (который в конце 2020 года сменил собственника и начал бизнес фактически с нуля). Расходы на рекламу остальных шести БВУ (за исключением не раскрывающего эти данные дочернего Банка Китая) составили в совокупности лишь 41 млн тенге.

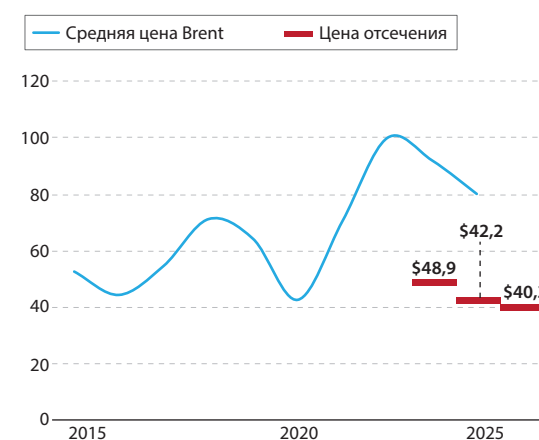
> стр. 3

## Правило «клади – забирай»

В ближайшие три года правительство будет изымать из Нацфонда почти все, что туда поступает

Цена отсечения на треть ниже прогнозной цены нефти с учетом дисконта

Средние цены на нефть Brent и цена отсечения госбюджета РК, \$ за баррель



2022–2025 годы – прогноз.

Источники: МФ РК, Всемирный банк

Правительство РК представило значения цены отсечения, которые будут использоваться в одном из двух главных бюджетных правил и повлияют на размер гарантированного трансферта из Нацфонда РК в госбюджет в 2023–2025 годы. Это должно остановить сокращение активов НФ, которые по итогам минувшего июня оказались на 10-летнем минимуме.

Сергей ДОМНИН

В середине июля на публичное рассмотрение поступила первая версия проекта закона РК «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2023–2025 годы». Обсуждение законопроекта продлится до 26 июля.

> стр. 2



## «Крепкий» бизнес теряет обороты

В Узбекистане сокращается выпуск алкогольной продукции. Спрос на алкоголь падает в том числе под влиянием религиозных традиций, отмечают участники рынка.

Вадим ЕРЗИКОВ

За первые три месяца года производство пива в Узбекистане уменьшилось на 14,6%, водки – почти на 20%, виноградных вин – на 23,1% (все данные относительно аналогичного периода 2021 года). Как минимум у половины из десятки производителей алкоголя, которые опублико-

вали отчеты на Едином портале корпоративной информации, в I квартале 2022 года наблюдается падение чистой выручки. «Курсив» поговорил с участниками рынка о причинах происходящего.

Сезонный спрос на локальный продукт

Алкоголь в Узбекистане в основном продают в специализированных магазинах. В некоторых сетях (например, в Tegen) тоже можно его найти, но чаще всего торговая политика продовольственных маркетов не предусматривает продажу спиртного.

Ассортимент алкомаркетов состоит преимущественно из локальной продукции. По данным

Агентства по регулированию алкогольного и табачного рынка и развитию виноделия (АРАТР) РУз, в 2021 году импорт алкоголя в Узбекистан составил всего \$4 млн. Показатели предыдущих двух лет практически такие же – \$3,8 млн. Фактически весь годовой импорт можно сопоставить с квартальной выручкой одного среднего предприятия отрасли.

По словам директора сети алкомаркетов Legion Яна Таубе, в Узбекистане спрос на импортный алкоголь невелик. «Наша компания торгует зарубежной и местной продукцией.

> стр. 10





# Разный литраж двигателей продаж

> стр. 1

В 2020 году, когда в мир пришла пандемия и в Казахстане дважды вводился карантин, большинство банков сократило рекламные бюджеты. Исключение составили только Jusan, Халык, БЦК, Альфа и ВТБ (см. инфографику). В целом, по расчетам «Курсива», для 15 рассматриваемых игроков расходы на продвижение снизились с 13,3 млрд тенге в 2019-м до 10,3 млрд в 2020-м. В 2021 году абсолютно все банки увеличили свои бюджеты относительно 2020-го, а суммарный бюджет вырос до 18,1 млрд тенге. Однако если сравнить с 2019 годом, то выяснится, что четыре банка не вернулись к допандемийному уровню затрат на рекламу. В связи с этим «Курсив» проанализировал динамику рекламных бюджетов не в годовом выражении, а за последние два года: посткризисный 2021-й к докризисному 2019-му.

Наибольший рост затрат на рекламу в абсолютном выражении (+2,7 млрд тенге за два года) продемонстрировал Халык. В 2021 году этот банк изменил форму раскрытия рекламных расходов в финансовой отчетности. Годом ранее соответствующая статья в консолидированной отчетности называлась «Реклама и программа лояльности», в 2021-м она была переименована в «Расходы на рекламу». Как следствие, резко снизилась и сама сумма ранее декларируемых расходов: если в отчетности за 2020 год было указано, что на рекламу

и программу лояльности банк в 2020 году консолидированно потратил 9,1 млрд тенге, то в отчетности за 2021 год говорится, что затраты банка на рекламу в том же 2020 году составили 1,8 млрд тенге. Отсюда следует, что разница между этими суммами (7,3 млрд тенге) – это расходы банка на программу лояльности в 2020 году. Сама программа лояльности представляет собой начисление бонусов клиентам по карточным операциям.

В отдельной (неконсолидированной) отчетности Халыка за 2020 и 2021 годы название статьи расходов не меняется (в обоих случаях это «Реклама и программа лояльности»), однако меняются суммы. Согласно отчетности за 2021 год, в 2020-м банк потратил по этой статье 1,1 млрд тенге вместо 8,4 млрд тенге, указанных в отчетности за 2020 год. Похоже, специалисты банка в 2021 году просто забыли переименовать статью в отдельной отчетности, как они это сделали в консолидированной. Так или иначе, за запрос «Курсива» банк не ответил. Зато нам ответил внешний аудитор банка в лице компании «Делойт», порекомендовав ознакомиться с примечанием «Реклассификация» в отчетах банка.

Действительно, в этом примечании разъясняется, что в 2021 году Халык изменил форму представления отчета о прибылях и убытках с целью «дать более четкое представление о финансовых результатах банка». Реклассификация связана с программой лояльности. Ссылаясь

на стандарт МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями», банк решил, что начисленные клиентам бонусы должны отражаться не как операционные расходы (куда входят в том числе затраты на рекламу и маркетинг), а как уменьшение выручки, то есть комиссионного дохода. Соответственно, банк пересчитал затрагиваемые данной реклассификацией статьи доходов и расходов предыдущих лет. В частности, сумма комиссионных доходов за 2020 год была снижена на 7,3 млрд тенге относительно ранее декларируемой, и зеркально на ту же сумму уменьшились операционные расходы (за счет снижения затрат на рекламу). Представление Халыком более корректной информации по рекламным расходам не отменило его лидерства в секторе по размеру рекламного бюджета в 2020 и 2021 годах, а вот в 2019-м, как теперь выясняется, он был лишь четвертым в данном рейтинге (1,5 млрд тенге), уступая Forte (1,6 млрд), Хоум Кредиту (2 млрд) и Kaspi (3,6 млрд).

Таким образом, накануне пандемии больше всего в секторе на рекламу (целевой аудиторией которой являются именно розничные клиенты) тратили именно два розничных банка. И именно они в 2020 году сильнее всего порезали свои бюджеты на продвижение: Kaspi – на 2,1 млрд тенге, Хоум Кредит – на 760 млн. В 2021-м Хоум Кредит нарастил рекламные расходы на 450 млн тенге и занял пятое место в секторе по размерам ре-

кламного бюджета. Что касается Kaspi, то он добавил 87 млн тенге и опустился на шестую строчку.

Между лидирующим по итогам 2021 года Халыком и замкнувшим топ-5 Хоум Кредитом расположились Сбер, Jusan и Forte. Но если у Forte бюджет вырос скромно (+9,6% за два года), то Сбер и Jusan нарастили расходы стремительно. Jusan стал лидером по относительному росту за два года (+279%) и вторым – по абсолютному (+1,6 млрд тенге). Сбер занял третье место в обеих категориях, увеличив бюджет на 1,3 млрд тенге, что в переводе на темпы соответствует 140% роста. Причем в Сбере весь рост расходов пришелся именно на 2021 год.

Как рассказали «Курсиву» в пресс-службе Jusan, в 2021 году банк начал полномасштабную маркетинговую поддержку проекта «Магазин», являющегося одним из приоритетных продуктов банка. Рассуждая об эффективности рекламных расходов, в пресс-службе отметили, что «все за полтора года «Jusan Магазин» стал третьим банковским маркетплейсом в стране». Говоря о структуре рекламного бюджета, банк сообщил, что «50% бюджета уходит на цифровые каналы коммуникаций».

Дочерний Сбербанк в 2021 году начал процесс ребрендинга, запустил новые продукты и сервисы, новые мобильные приложения для физических и юридических лиц, в связи с чем были увеличены маркетинговые и рекламные активности, рассказали «Курсиву» в банке. Кроме того, в

прошлом году Сбербанк отметил 15-летие работы в Казахстане. «В рамках празднования юбилея проводился ряд акций и розыгрышей ценных призов, закуп подарков для клиентов и партнеров», – отметили в пресс-службе. Также в рекламный бюджет вошли инициированные банком социальные активности и благотворительные проекты, включая поддержку инклюзивной детской площадки в столице и республиканскую акцию по высадке деревьев. В линейке инструментов продвижения, используемых банком, в 2021 году добавилась телевизионная реклама, что также привело к увеличению бюджета. «Все активности оправданы и принесли желаемый эффект: за 2021 год активная клиентская база Сбербанка выросла на 35%», – подчеркнули в пресс-службе.

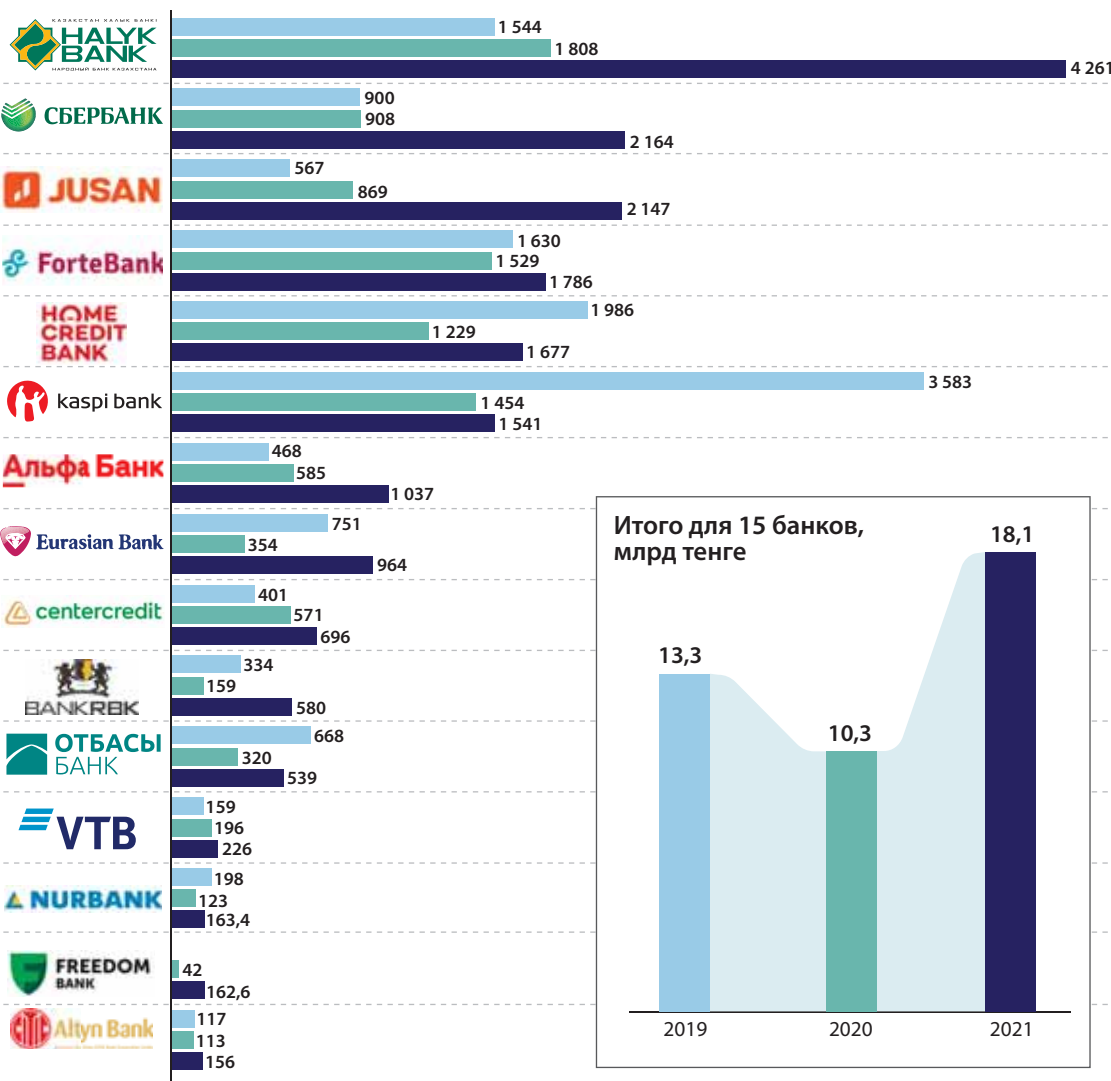
Четвертое место по темпам наращивания рекламного бюджета заняла Альфа (+122% за два года). По объему затрат в 2021 году этот банк стал седьмым и последним игроком в секторе, чьи расходы на продвижение превысили 1 млрд тенге. Скорее всего, теперь рынок лишится этих денег, поскольку БЦК, к которому будет присоединена Альфа, тратит на рекламу значительно меньше (696 млн тенге в 2021 году), хотя темпы роста его бюджета выглядят приличными (+73,6% за два года, шестой показатель среди БВУ).

На пятом месте по относительному росту расходов на рекламу расположился Bank RBK (+73,7% за два года), но эти темпы достигнуты от невысокой

стартовой базы (334 млн тенге в 2019 году). В пандемийном 2020-м банк сократил бюджет до 159 млн, после чего в 2021-м увеличил затраты на продвижение сразу на 265%. Как сообщили в пресс-службе банка, сокращение бюджета в 2020 году затронуло прежде всего офлайн-инструменты, такие как радио и наружная реклама, на которые в прошлые годы приходилось порядка 70% всех рекламных расходов банка. «В 2021 году благодаря внедрению и активному продвижению новых продуктов и услуг розничного бизнеса банка сделало ошутимый рывок вперед», – отметили в Bank RBK. В частности, по данным пресс-службы, объем ежемесячных выдач новых розничных кредитов вырос втрое, эмиссия карточек – вдвое, а карточные ретейл-обороты – более чем на 70%.

Поскольку расходы БВУ, зашитые в статье «Реклама и маркетинг», могут носить самый разнообразный характер (вплоть до брендирования шариковых ручек для РКО), рейтинг банков по объему этих расходов нельзя считать рейтингом банков-рекламодателей. По данным TNS Central Asia, в 2021 году в топ-50 крупнейших рекламодателей страны (ТВ, радио, пресса, наружка, интернет) вошли три БВУ, и эта тройка не совпадает с тройкой банков, отчитавшихся о самых высоких бюджетах (Халык, Сбер и Jusan). На 11-м месте в списке TNS находится Kaspi (за год опустился на две строчки), на 18-м – Хоум Кредит (поднялся на 9 позиций), на 34-м – Халык (в 2020-м занимал 80-е место).

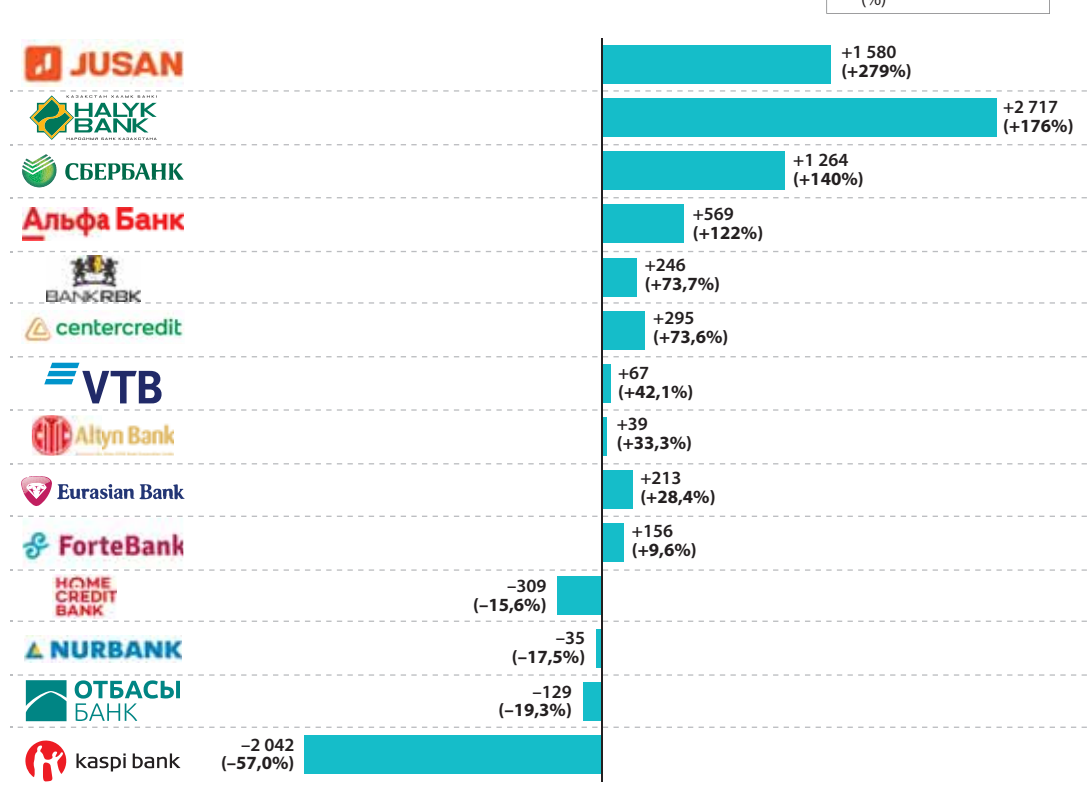
## Расходы банков\* на рекламу и маркетинг, млн тенге



\* Для банков, чей рекламный бюджет в 2021 году превысил 100 млн тенге.

Источник: аудированная финансовая отчетность БВУ; банки расположены в порядке убывания рекламных бюджетов за 2021 год

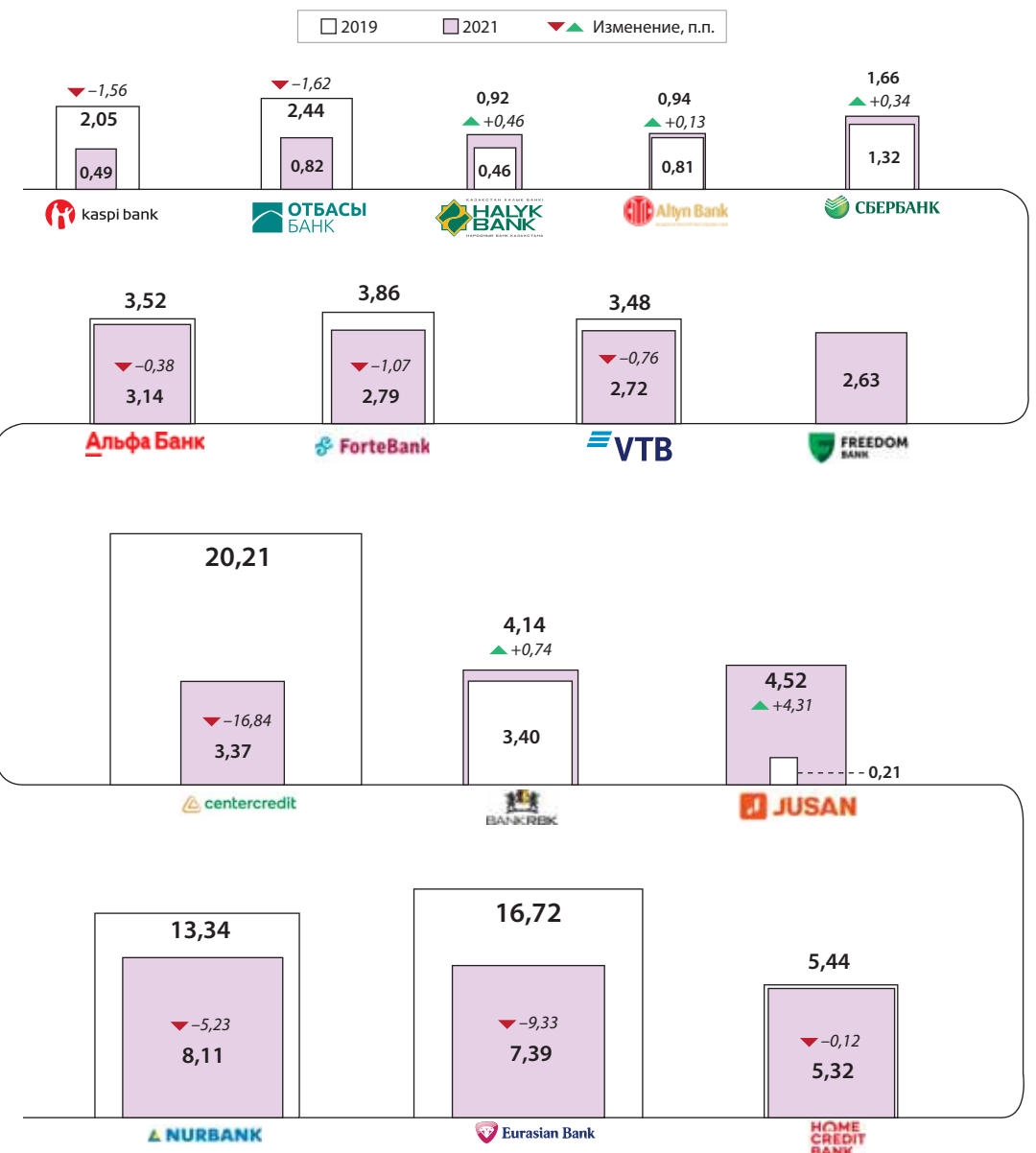
## Как изменились расходы банков на продвижение\*



\* В 2021 году по сравнению с допандемийным 2019 годом.

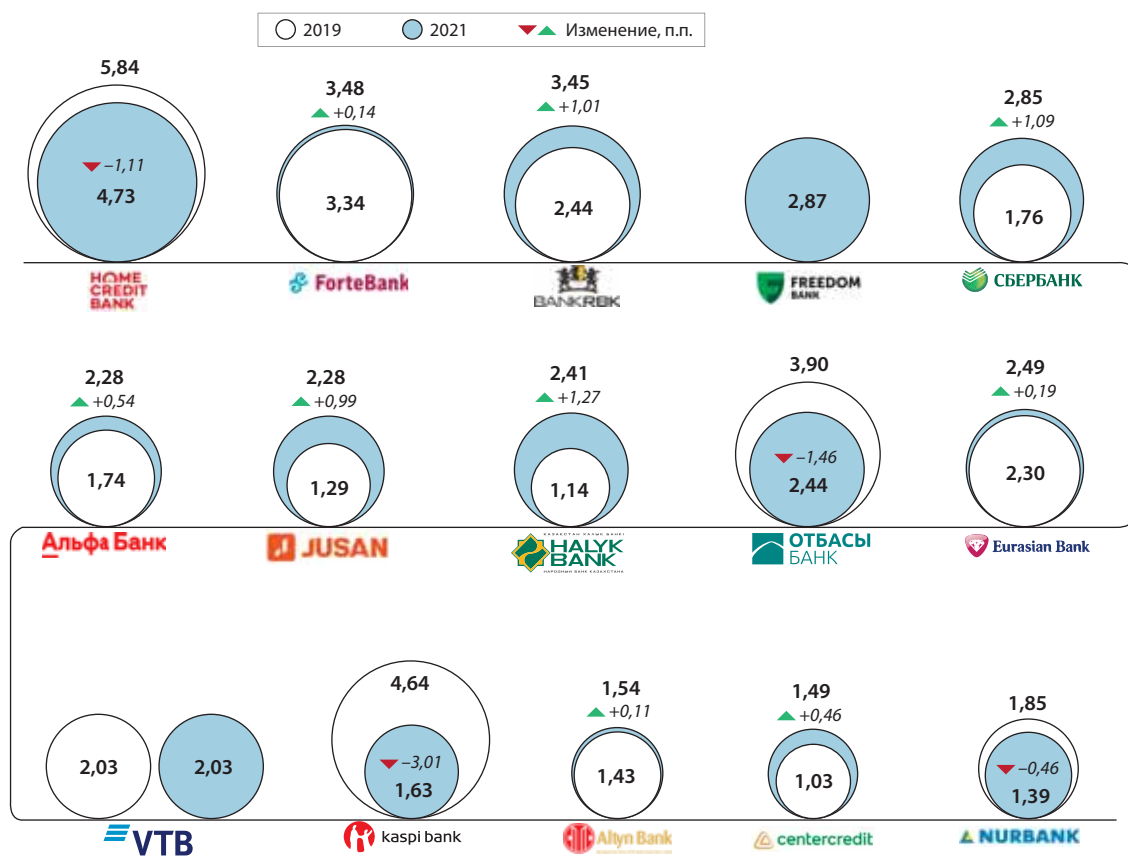
Источник: аудированная финансовая отчетность БВУ; расчеты «Курсива»; банки расположены в порядке убывания процентного роста рекламных бюджетов

## Отношение рекламного бюджета к чистой прибыли банка, %



Источник: аудированная финансовая отчетность БВУ; расчеты «Курсива»; банки расположены в порядке возрастания показателя по итогам 2021 года

## Доля рекламного бюджета в операционных расходах\* банков, %



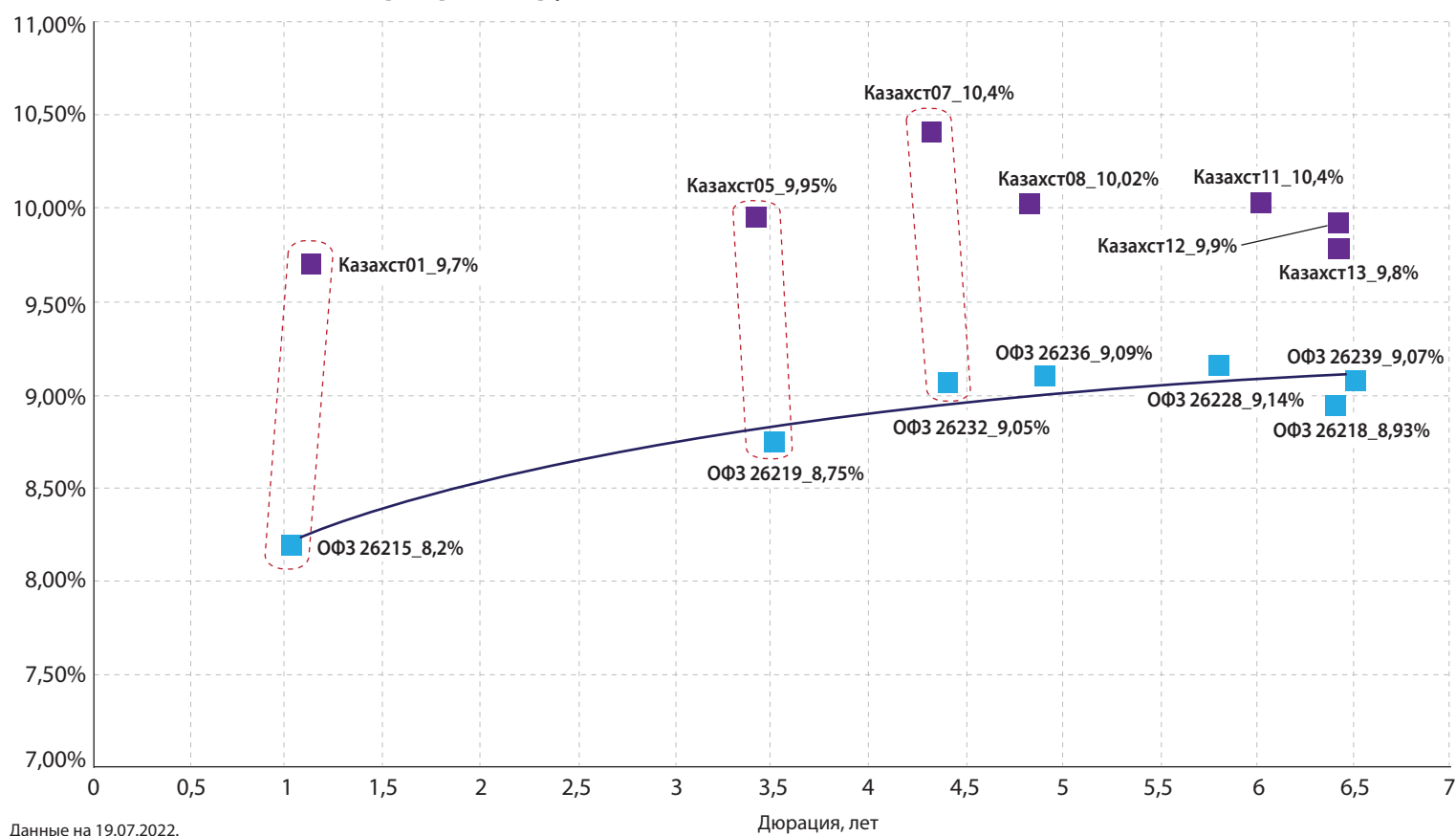
\* Операционные расходы включают расходы на персонал и прочие общие и административные расходы.

Источник: аудированная финансовая отчетность БВУ; расчеты «Курсива»; банки расположены в порядке убывания показателя по итогам 2021 года

# Аберрация бонда

Рублевые облигации Казахстана торгуются с большей доходностью, чем РФЗ

Карта рынка рублевых гособлигаций Казахстана и РФЗ



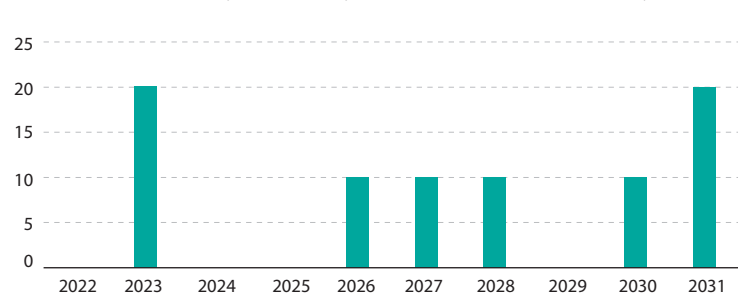
Данные на 19.07.2022.

Российские инвесторы считают казахстанские облигации, номинированные в рублях, более рискованными, чем РФЗ. И это несмотря на то, что рейтинги РФЗ отозваны, а бумаги Минфина РК, по сути, единственные в рублевом сегменте, эмитент которых имеет инвентристинги от всех агентств «большой тройки».

Денис КАШИРСКИЙ

На текущий год не запланированы погашения облигационных займов правительства Казахстана в российских рублях

График погашения рублевого публичного долга РК, млрд рублей



На Московской бирже торгуются семь выпусков суверенных облигаций РК общим объемом 80 млрд рублей. Все выпуски включены в первый уровень листинга и доступны для неквалифицированных инвесторов.

Напомним, что правительство Казахстана дважды выходило на российский долговой рынок. Осенью 2020 года Минфин Казахстана разместил на Мосбирже дебитные рублевые бонды. Инвесторам было предложено три выпуска: трехлетние бонды на 20 млрд рублей, а также семилетние и десятилетние бумаги на 10 млрд рублей каждый выпуск. Ставка купона для трехлетних бумаг была установлена в размере 5,40% годовых, семилетних – 6,55% годовых, десятилетних – 7% годовых. Летом 2021 года своих покупателей нашли еще четыре выпуска в рублях. Минфин РК удвоил объем займов,

разместив на Мосбирже и Astana International Exchange (AIX) пятилетние, семилетние, а также два выпуска десятилетних бумаг на 10 млрд рублей каждый выпуск. Ставка купона по облигациям составила: на 5 лет – 7,48%, на 7 лет – 7,69%, на 10 лет – 7,92%.

В настоящее время рублевые облигации РК компенсировали потери I квартала и торгуются по доходности в диапазоне 9,73–10,46% годовых. Например, самый короткий выпуск Казахст01 с погашением в сентябре 2023 года вернулся на уровни, отмечавшиеся до закрытия рынка в конце февраля. Так, сходя в марте по доходности в область выше 18% (это была реакция российского облигационного рынка на повышение Банком России ключевой ставки с 9,5 до 20% годовых), сейчас он торгуется на уровне 10%, что соответствует значениям конца февраля.

Рыночные данные облигаций РК

Выпуск	ISIN	Валюта	Погашение	Купон, % годовых	Дюрация, лет	Доходность к погашению	Текущая цена (% от номинала)*
Казахст01	RU000A101RP4	Российский рубль	20.09.2023	5,40%	1,1	9,70%	95,58
Казахст07	RU000A101RV2	Российский рубль	15.09.2027	6,55%	4,3	10,40%	86
Казахст11	RU000A101RZ3	Российский рубль	11.09.2030	7,00%	6,0	10,04%	84,5
Казахст05	RU000A101RT6	Российский рубль	22.06.2026	7,48%	3,4	9,95%	92,85
Казахст08	RU000A101RW0	Российский рубль	19.06.2028	7,69%	4,8	10,02%	90
Казахст12	RU000A101S08	Российский рубль	16.06.2031	7,92%	6,4	9,90%	89,7
Казахст13	RU000A101S16	Российский рубль	16.06.2031	7,92%	6,4	9,80%	90,5

\* Цена и другие рыночные данные указаны на 19.07.2022.

Суверенные рейтинги Казахстана в иностранной валюте

Агентство	Рейтинг	Прогноз
Moody's	Baa2	Стабильный
S&P Global	BBB-	Стабильный
FitchRatings	BBB	Стабильный
AKPA	BBB+	Стабильный

Биржевая ликвидность – ахиллесова пята российского облигационного рынка. Уровни ликвидности РФЗ и остальных сегментов рублевого долгового рынка просто несопоставимы. Отчасти в этом причина расширения по сравнению со своими историческими значениями кредитных спредов бумаг. Так, спред доходности выпуска Казахст01 к кривой РФЗ (G-спред) на текущий момент составляет 150 б. п., а по выпуску Казахст07 – 135 б. п., тогда как их среднее историческое значение находится в районе 100 б. п.

После исключения российских бумаг из глобальных долговых индексов и фактического обнуления ведущими международными агентствами кредитных рейтингов российских эмитентов (включая Минфин РФ) облигации Казахстана стали, по сути, единственными бумагами в рублевом

сегменте, эмитент которых имеет инвестиционные рейтинги от всех агентств «большой тройки».

Таким образом, инвестиционный кейс казахстанских облигаций, номинированных в российской валюте, выглядит несколько парадоксально: они торгуются с большей доходностью, чем РФЗ, притом что по последним были отозваны международные кредитные рейтинги. Аналитики считают, что нормализация G-спредов является лишь вопросом времени – несмотря на блокировку в РФ активов иностранных инвесторов из недружественных стран, более качественный долг (казахстанские госбумаги) не может длительное время торговаться в терминах доходности выше менее качественного долга. Это означает сужение возможностей для приобретения рублевых облигаций Минфина Казахстана по привлекательным ценам.



## Инвестидея от Freedom Broker

Все лучшее сразу: FinEx FFIN Kazakhstan Equity ETF

Индекс KASE, если судить по технической картине, уже мог достигнуть нижней точки в ходе летней коррекции рынка, что предоставляет хорошую возможность для покупки по минимальным ценам FinEx FFIN Kazakhstan Equity ETF. Так считают аналитики Freedom Broker.

Текущая цена FinEx FFIN Kazakhstan Equity ETF (тикер на KASE: IE\_FXBF) составляет 1458 тенге. Целевая цена бумаги – 1763 тенге. Эксперты видят потенциал роста бумаги на 21% и выделяют следующие причины для покупки.

**Сезонное снижение.** На фоне затишья на рынке после выплаты дивидендов индекс KASE сейчас, возможно, находится в нижней ценовой точке. В прошлом году аналогичное ослабление инвестиционной активности и сниже-

торая привела рынок к росту. Помимо этого инвестиционные аналитики отмечают, что некоторые акции – аутсайдеры 2022 года (KEGOC и «Казахтелеком») сейчас прекратили снижение и нащупали дно, а котировки «КазТрансОйла» даже отросли на 13,7% по сравнению со локальным минимумом. Бумаги Народного банка и Kaspi имеют в боковик. На взгляд экспертов, указанные признаки свидетельствуют о том, что рынок прекращает снижение.

**Фундаментальные факторы.** Согласно оценкам, сформированным на базе финансовых результатов эмитентов за I квартал 2022 года, индекс KASE сейчас характеризуется более чем 26%-ным фундаментальным потенциалом повышения. Среди отдельных акций наибольший запас роста имеют Kaspi (+75%), Народный банк (+63,73%), «Казателеком» (+24%) и «Казатомпром» (+16%).

Кроме того, приближающийся сезон отчетности за II квартал 2022 года может обеспечить

Динамика индекса KASE



Источник: ffin.kz

ние котировок как раз пришлось на июль – август. На этот раз рынок может пройти точку сезонного минимума немного раньше из-за довольно неудачного старта текущего года, в котором не было преддивидендного ралли.

**Технические факторы.** Текущая картина схожа с той, что отмечалась в период с 26 июля по 26 августа 2021 года. Тогда была сформирована дневная восходящая дивергенция, ко-

тировки широкого рынка дополнены дополнительными позитивными драйверами. Среди отдельных факторов поддержки можно отметить выгодную покупку БЦК активов Альфа-Банка, рост портфеля Народного банка и потенциальные выплаты дивидендов, а также возможный долгосрочный триггер к росту «КазТрансОйла» за счет инициативы правительства развивать новые пути транспортировки нефти.

С 7 июля QAZAQ AIR открывает регулярные рейсы по новому маршруту Актобе – Баку – Актобе и Нур-Султан – Баку – Нур-Султан ✈️

РАСПИСАНИЕ		
<b>Регулярность полетов</b> 2 раза в неделю	<b>Актобе – Баку – Актобе</b> Четверге	<b>Нур-Султан – Баку – Нур-Султан</b>
<b>Вместимость</b> 86 пассажирских кресел	• IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40 • IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30	• IQ 399 / 519 Нур-Султан 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40 • IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Нур-Султан 18:10
<b>Стоимость билета в 1 сторону</b> от 57 000 тенге	Воскресенье • IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00 • IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50	• IQ 385 / 519 Нур-Султан 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00 • IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Нур-Султан 22:30 (стыковка в Актобе 50 минут)

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

в офисах продаж

**QAZAQ AIR**



# Меняем взгляды и доли

Как инвесторам ребалансировать свои портфели? Одна из крупнейших инвесткомпаний мира и крупнейшая в мире по размеру активов под управлением (около \$10 трлн), BlackRock, опубликовала полугодовой инвестпрогноз. Аналитики BlackRock убеждены, что в условиях высокой волатильности инвестиционные портфели придется оптимизировать чаще. В 2022 midyear Global Outlook BlackRock представила стратегический (долгосрочный) и тактический (6–12 месяцев) взгляды на широкие классы активов.

Примечание: На 2022 midyear Global Outlook не следует полагаться как на исследование или инвестиционную консультацию: обзор представляет собой оценку рынка в определенное время, не предназначен для прогнозирования будущих событий и не гарантирует результаты в будущем.

Недостаточный вес

Избыточный вес

Нейтральный

Предыдущая оценка

Отражают привлекательность инструмента относительно рынка. «Избыточный вес» означает ожидаемый результат выше рынка, «недостаточный вес» – ниже. Соответственно, доля инструмента с «избыточным весом» в портфеле повышается, с «недостаточным весом» – снижается

## Основные тренды от BlackRock

Стратегические (долгосрочные) и тактические (от 6 до 12 месяцев) оценки классов активов, июль 2022 г.

Активы	Стратегическая оценка	Тактическая оценка
<p>Акции</p>	<p>+2</p>	<p>-1</p>
<p>Кредитный рынок</p>	<p>-1</p>	<p>+1</p>
<p>Гособлигации</p>	<p>-1</p>	<p>-1</p>
<p>Частные рынки</p>		

## Тактические детализированные оценки от BlackRock

Тактические прогнозы на период от 6 до 12 месяцев по отдельным активам в сравнении с широкими классами глобальных активов по степени уверенности в них, июль 2022 г.

Активы	Позиция	Комментарий
Развитые рынки (без учета США)	<p>-1</p>	На фоне ухудшающейся макроэкономической ситуации мы сократили долю акций развитых рынков, поскольку они «ниже рынка». Это позволит снизить риски для корпоративной прибыли из-за возросших затрат. Центральные банки, похоже, намерены обуздать инфляцию, пожертвовав ростом, что увеличивает риск того, что постковидное восстановление экономики может не случиться.
<p>США</p>	<p>-1</p>	Наш прогноз по акциям американских компаний – «недостаточный вес». ФРС намерена повысить ставки до «красной» зоны. Активная распродажа финансовых инструментов с начала года частично отражает эту ситуацию. Однако оценки компаний еще не снизились настолько, чтобы отражать слабые финансовые показатели.
<p>Европа</p>	<p>-1</p>	Наш прогноз по акциям европейских компаний – «недостаточный вес», поскольку новый шок, связанный с ценами на энергоносители из-за трагической войны в Украине, угрожает региону стагнацией.
<p>Великобритания</p>	<p>-1</p>	Наш прогноз по акциям британских компаний – «недостаточный вес», хотя они показали лучшую динамику в сравнении с другими развитыми рынками на фоне ситуации в энергетическом секторе.
<p>Япония</p>		Наш прогноз по акциям японских компаний – «равный вес». Мы положительно оцениваем по-прежнему мягкую денежно-кредитную политику в этой стране и возрастающие выплаты дивидендов. Однако риск представляет замедляющийся рост мировой экономики.
<p>Китай</p>		Наш прогноз по акциям китайских компаний – «нейтральный». Деловая активность возобновилась, однако мы видим, что в 2022 году реальный рост экономики ниже официальных целевых показателей. Мы полагаем, что геополитические риски из-за связей Китая с Россией могут служить основанием для более высокой премии за риск.
Развивающиеся рынки		Наш прогноз по акциям развивающихся рынков – «нейтральный» ввиду замедляющегося роста глобальной экономики. В рамках различных классов активов мы больше склоняемся в сторону экспортеров сырья, а не импортеров.
Азия без учета Японии		Наш прогноз в отношении акций азиатских компаний (без Японии) – «нейтральный». Краткосрочное циклическое восстановление роста в Китае – это позитивный фактор, хотя мы еще не видели оценок достаточно убедительных, чтобы изменить прогноз на «избыточный вес».
Долговой рынок	<p>Позиция</p>	<p>Комментарий</p>
Государственные казначейские обязательства США	<p>-1</p>	Наш прогноз по ценным бумагам Казначейства США – «недостаточный вес», даже несмотря на рост доходности. Мы видим, как растет долгосрочная доходность, тогда как инвесторы требуют еще большей премии за срочность. Мы отдаем предпочтение облигациям с коротким сроком выплаты и ожидаем резкого взлета кривой доходности.
Глобальные облигации с привязкой к инфляции	<p>+1</p>	Наш прогноз по глобальным облигациям с привязкой к инфляции – «избыточный вес», предпочтение мы отдаем Европе. Откат к нулевым ставкам в Еврозоне в мае говорит о том, что эти рынки недооценивают инфляционное давление со стороны энергетического шока.
Европейские гособлигации		Наш прогноз по европейским гособлигациям – «нейтральный». Мы полагаем, что рыночные механизмы повышения ставок в Еврозоне – это пример чересчур «ястребиной» денежно-кредитной политики.
Обязательства британского правительства	<p>+1</p>	Мы повышаем прогноз по британским государственным ценным бумагам до уровня «избыточный вес». Такие бумаги – наши наиболее предпочтительные гособлигации. В свете спада в экономике мы считаем, что рыночное обоснование роста ставок Банком Англии нереалистичное и «ястребиное».
Китайские гособлигации		Наш прогноз в отношении гособлигаций правительства КНР – «нейтральный». Политики не спешат смягчить свою политику, чтобы компенсировать замедление роста экономики, и доходность по этим облигациям уже не такая привлекательная в сравнении с облигациями развитых рынков.
Глобальный инвестиционный класс	<p>+1</p>	На волне привлекательных оценок мы повышаем прогноз в отношении кредита инвестиционного класса до уровня «избыточный вес». Хорошие финансовые показатели среди крупных компаний дают основание полагать, что кредит инвестиционного уровня способен обеспечить лучшую защиту в случае слабого роста, чем акции.
Глобальные высокодоходные облигации		Наш прогноз в отношении высокодоходных облигаций – «нейтральный». На фоне ухудшающейся макроэкономической ситуации мы отдаем предпочтение качественным кредитным позициям. Мы находим, что часть таких высокодоходных предложений – это привлекательный уровень прибыли.
Развивающиеся рынки – твердая валюта		Наш прогноз по долгу развивающихся рынков в твердой валюте – «нейтральный». Мы ожидаем, что этот инструмент получит поддержку со стороны растущих цен на сырьевые товары, хотя и останется уязвимым для растущей доходности казначейских обязательств США.
Развивающиеся рынки – местная валюта	<p>+1</p>	Учитывая привлекательные оценки и потенциальную прибыль, наш прогноз по долгу развивающихся рынков в местной валюте – «умеренно избыточный вес». На наш взгляд, высокая доходность уже отражает ужесточение монетарной политики на развивающихся рынках и предлагает компенсацию на инфляционный риск.
Азиатский долговой рынок		На фоне ухудшающегося прогноза в отношении макроэкономической ситуации наш прогноз по азиатскому долговому рынку – «нейтральный». По нашему мнению, оценки здесь пока еще не настолько высокие, чтобы рассматривать этот класс активов более позитивно.



# Укол шпилем

Владелец аэропорта Алматы обсуждал с общественностью проект здания, которое уже строят

> стр. 1

Первый предполагает, что здание со шпилем останется на прежнем месте. «Согласно этому варианту новый международный терминал будет расположен за зданием VIP-терминала и эти два здания будут объединены, а вход со стороны зоны общего доступа аэропорта будет двухуровневым», – говорится в проекте TAV. Но при таком размещении часть старого здания закроет эстакада новостройки.

Второй вариант подразумевает строительство нового терминала на месте исторического здания и перенос VIP-терминала в южную часть аэропорта. Однако по проекту перенесено будет не все здание, а «ключевые элементы наследия»: витражи, декоративные элементы и по возможности башенки (шпиль здания), уточнила координатор по экологическим и социальным вопросам TAV Airports Юлия Аллахвердиева.

## Алматы загоняют в ангар

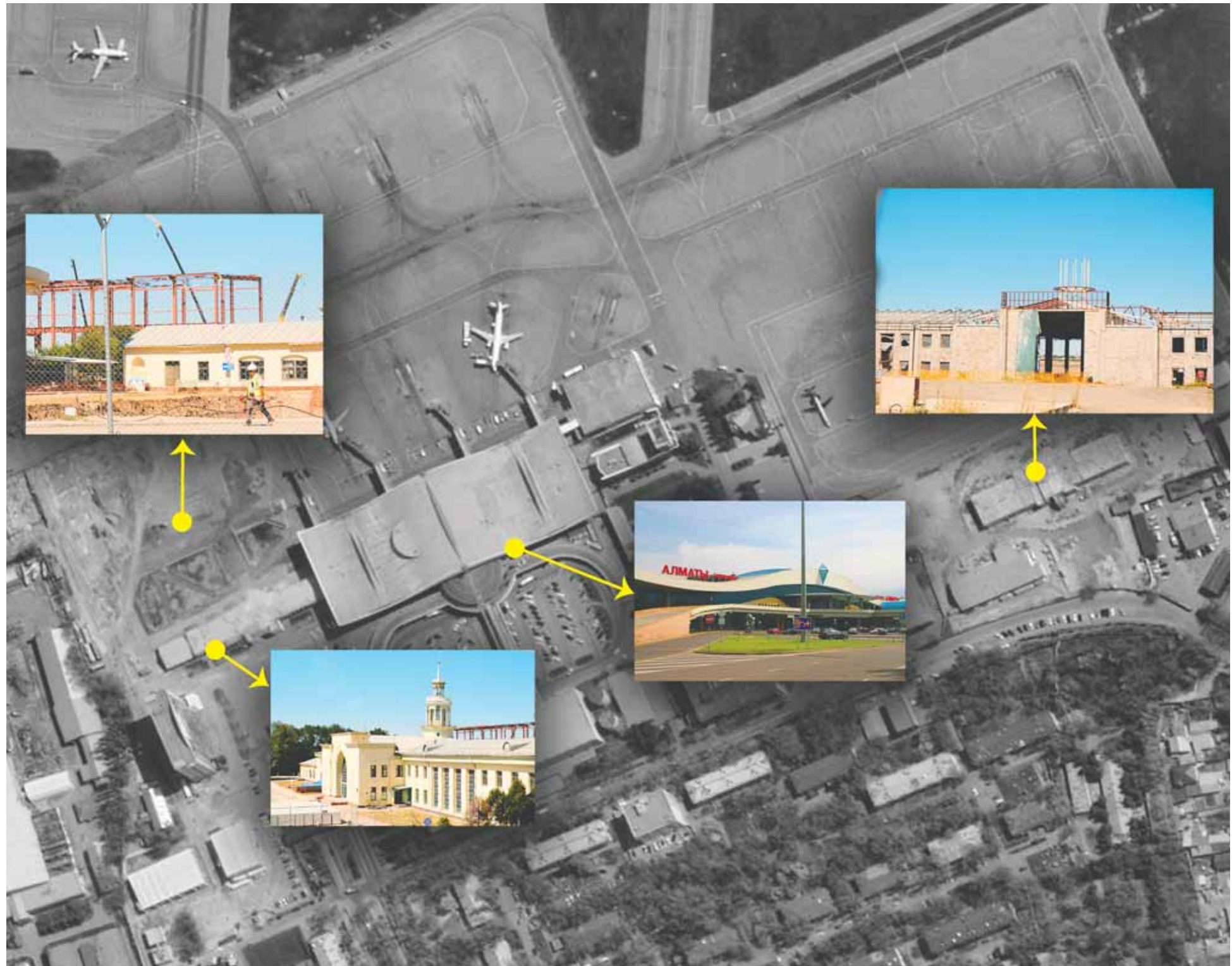
На общественных обсуждениях казахстанские архитекторы сравнили проекты алматинского аэропорта, представленные TAV, с воздушными гаванями в мегаполисах Европы, Китая и столицах СНГ.

«У наших ближних соседей – в Баку, Ташкенте – шикарные проекты аэропортов. Тот же TAV в других городах строит хорошие аэропорты. Почему Алматы заслужил лишь провинциальный ангар?» – негодует архитектор Жанна Спунер.

«Оба варианта TAV выглядят очень топорно, без архитектурного осмысления», – высказал свое мнение архитектор, специалист по проектированию аэровокзалов Айдын Акбай. Он предложил свой концепт, который, по его словам, позволяет сохранить историческое здание, интегрировав его в технологичный проект TAV и дополнив активным озеленением.

Среди предложений другого архитектора – профессора **Константина Самойлова** – оставить историческое здание аэропорта внутри нового терминала, убрав боковые крылья, или даже снести историческое здание и поставить его уменьшенную копию (макет) внутри нового терминала.

Но большинство городских активистов ратует за сохранение здания со шпилем. Общественник **Дарья Субботина** считает, что даже перемещение здания на



другое место уничтожит памятник местного значения. Жанна Спунер поддерживает единомышленницу, выступая против «новодела»: «У нас сейчас отремонтировать здание не могут, не то что перенести: в стране уже нет школы реставраторов».

## Общество в полете

Более прагматичные общественники считают, что у алматинцев нет шанса получить другой концепт аэропорта, кроме предложенных TAV.

«Проект, представленный Айдыном Акбаевым, привлека-

телен, но уменьшает пропускную способность и эффективную площадь аэропорта. Для инвестора любое удорожание увеличивает срок окупаемости. Если сейчас мы остановим стройку, инвестор уйдет и уже больше не вернется», – предостерегает строитель, член общественного совета Алматы **Тимур Нуртаев**.

«Аэропорт в первую очередь – это правильная логистика, а архитектура может быть разной. Ни один из прошлых проектов не учитывал изменение инфраструктуры аэропорта. На сегодня, на мой взгляд, единственная компе-

тентная организация – TAV. Необходимо поддержать застройщика и ускорить темпы строительства. Иначе мы еще долго будем ждать новый аэропорт», – считает основатель Urban Living Almaty **Гульмира Байгабулова**.

Представители TAV хотя и вынесли на суд общественности два проекта, но один из них сами же критиковали.

«Старый терминал в процессе развития аэропорта, к сожалению, уже потерял свой архитектурный контекст: с одной стороны гостиница, с другой – большой терминал. Если оставим

старый терминал на прежнем месте, сзади построим огромную машину (новый терминал), а впереди его закроет эстакада, малютка наша потеряется», – отмечает Юлия Аллахвердиева.

Такое «лоббирование» можно объяснить тем, что перенос старого терминала инвестор уже согласовал с городскими властями и даже почти закончил возведение каркаса, на который потом «перенесут» (по сути построят заново) терминал со шпилем.

«Мы начали строительство, – говорит Аллахвердиева. –

Сейчас работы приостановили, работаем с общественностью, ждем решение по VIP-терминалу. У нас есть международные кредиторы, у которых есть свои регламенты. Один из них – это консультации с общественностью».

«Давайте исходить из реальной ситуации. Новое строительство уже началось. Уже стоит каркас. Он сделан по определенному проекту. Значит, проект прошел согласования. Что мы здесь тогда обсуждаем?» – удивился Константин Самойлов, но ответа на свой вопрос не получил.



Архитектурная концепция нового терминала аэропорта на базе проекта TAV (вариант 1.1). Автор: Айдын Акбай

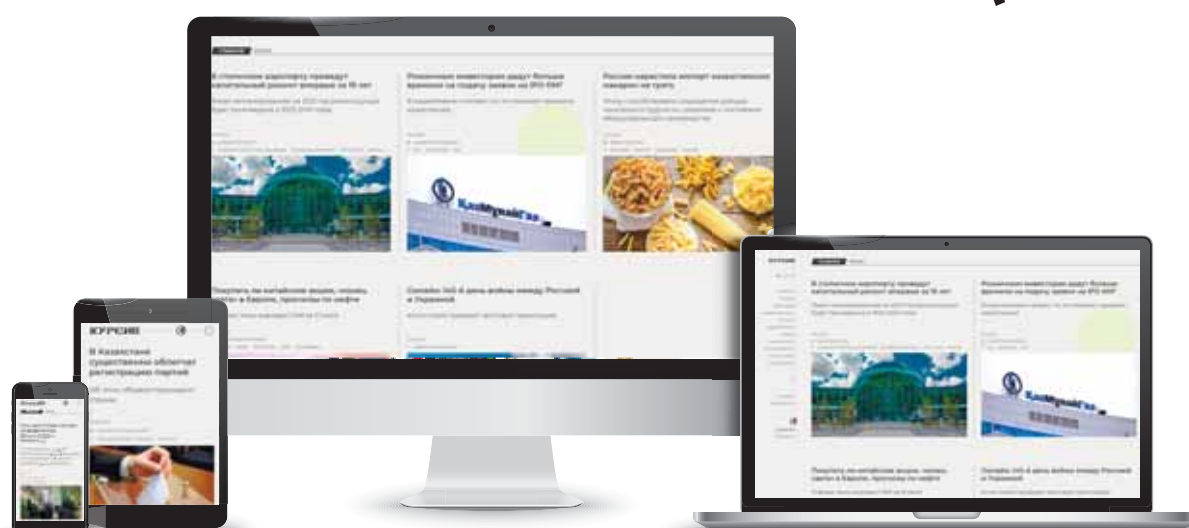


Концептуальный проект нового терминала с переносом VIP-терминала (вариант 2.2). Источник: TAV

Узнай больше на [kz.kursiv.media](http://kz.kursiv.media)



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу подписки





## Как тратить деньги фонда «Қазақстан халқына»

**Неправительственным организациям страны предложили включить в обсуждение новой концепции фонда «Қазақстан халқына» и высказать свои идеи по целевым благотворительным программам.**

Алина ШАШКИНА

В фонд «Қазақстан халқына» сейчас перечислено более 130 млрд тенге. Фонд намерен потратить их на благотворительность в сферах здравоохранения, образования, социальной поддержки и спорта максимально эффективно и для этого начал общественное обсуждение новой концепции фонда с представителями НПО Казахстана. Какие предложения уже поступили – в материале «Курсива».

### Социальные альтернативы

Во время обсуждения направлений соцподдержки, к которым, по мнению представителей НПО, стоит подключиться фонду «Қазақстан халқына», прозвучало предложение открыть в Казахстане центры социальных услуг. В таких центрах смогут проживать люди разных возрастов, с определенным диагнозом или оказавшиеся в сложной жизненной ситуации.

«Я за то, чтобы были альтернативные методы оказания социальных услуг. Чтобы была поддержка частных, общественных объединений, НПО, которые оказывают услуги. Нас три общественных объединения, ко-

торые оказывают эти услуги альтернативные, но мы не можем попасть под социальные услуги в рамках стандарта. Поэтому нам желательно, чтобы именно фонд «Қазақстан халқына» не дублировал работу государства, а поддержал таких, как мы, социальных предпринимателей, чтобы мы могли оказывать альтернативные методы социальных услуг. Тем же пожилым, бездомным людям, ментальщикам», – отметила руководитель общественного объединения «Стоп аутизм» Шынар Жалмухамедова.

Другие участники встречи поддержали идею и предложили внедрить в Казахстане модель независимого, сопровождаемого проживания в социальных центрах, без навязывания добровольно-принудительного содержания в них.

Директор общественного фонда «Информационно-ресурсный центр» Алтынай Кобеева отметила, что в Алматы давно обсуждают вопрос открытия социального центра для людей, попавших в трудную жизненную ситуацию, с возможностью проживания на два-три месяца, пока они не наладят свою жизнь. «Если ты мамочка, которая оказалась в трудной жизненной ситуации, но при этом ты не жертва бытового насилия, ты не попадаешь в кризисный центр. Там условия для проживания с детьми невозможные. И ты не попадешь ни в какую категорию, ни в какой социальный центр», – объясняет Алтынай Кобеева.

В таких центрах смогут проживать и пенсионеры, и ветераны, и приравненные к ним граждане.

Представитель фонда «Қазақстан халқына» Серикбек Елшибеков прокомментировал, что обсуждаемая проблема общемировая. «К сожалению, людей, которые болеют либо имеют какие-то отклонения, очень много, отказников. Несмотря на нашу ментальность, у нас не принято от родителей отказываться, но бывают такие случаи... Поэтому мы готовы обсуждать это».

### Эффект спорта

На встрече, посвященной проектам в спортивной сфере, поступило предложение от казахстанского силача, рекордсмена мира, официального амбассадора Министерства культуры и спорта Казахстана Сергея Цырульникова. У него идея создать спортивное ТВ-шоу на казахском телевидении. Проспонсировать проект он просит «Қазақстан халқына».

«Если мы посмотрим наш телевизионный контент, мы не увидим ни одной спортивной передачи, которую бы запускало наше телевидение. Есть только трансляция матчей. По опыту европейских стран, Америки мы видим, что именно информационный контент формирует отношение ребенка к занятиям спортом и дает ему нужное направление, нужные взгляды. У нас это, к сожалению, отсутствует», – сказал Цырульников на онлайн-встрече фонда с представителями НПО.

Создание контента спортсмен готов взять на себя. Один выпуск спортивного шоу, по его словам, обойдется примерно в 4 млн тенге.

Спортсмен также предложил фонду рассмотреть для финанси-

рования проект «100 аулов», направленный на информирование и мотивацию детей в казахстанских аулах на занятия спортом. По словам Цырульникова, во многих сельских школах не хватает элементарного спортивного инвентаря и другого оснащения. На эти цели он попросил выделить средства. На один аул необходимо 400 тыс. тенге – это закуп инвентаря, мячей, экипировки и так далее.

Другие участники встречи предложили благоустройство игровых и спортивных площадок во дворах жилых домов в регионах, обучение тренеров для детей с аутизмом и другими ментальными нарушениями, финансирование специального олимпийского спорта для людей с ментальными нарушениями.

### Культурный подход

Сейчас проекты фонда в большей степени связаны со сферами здравоохранения, образования и спорта, отметила член попечительского совета фонда «Қазақстан халқына», председатель фонда Help today Эльмира Алиева.

«На сегодняшний день в «Қазақстан халқына» нет комитета по рассмотрению заявок, связанных с культурой, нет экспертов. Но мы хотим оказывать поддержку, благотворительную помощь для этой сферы... Где фонд «Қазақстан халқына», на ваш взгляд, может оказывать благотворительную помощь?» – задала она вопрос на онлайн-встрече по обсуждению новой концепции фонда. Сразу ответить на этот вопрос участники встречи затруднились, отметив лишь, что

в Казахстане у работников сферы культуры одни из самых низких зарплат.

Тем, кто претендует на благотворительную поддержку от «Қазақстан халқына» в области культуры (это могут быть театры, музеи, библиотеки), необходимо направить заявку, подготовив проект и сделав предварительный расчет его стоимости.

Первые заявки в этой сфере уже есть. Заместитель директора республиканской концертной организации «Казахконцерт» им. Розы Баглановой Серик Нурмолдаев предложил фонду «Қазақстан халқына» выступить спонсором проекта по созданию звукозаписывающей студии для симфонических оркестров. По его словам, сейчас в Казахстане такие студии не функционируют, потому что на это не выделяются средства. В результате большие коллективы, оркестры и хоры, образованные десятки лет назад, не могут записывать свои концерты.

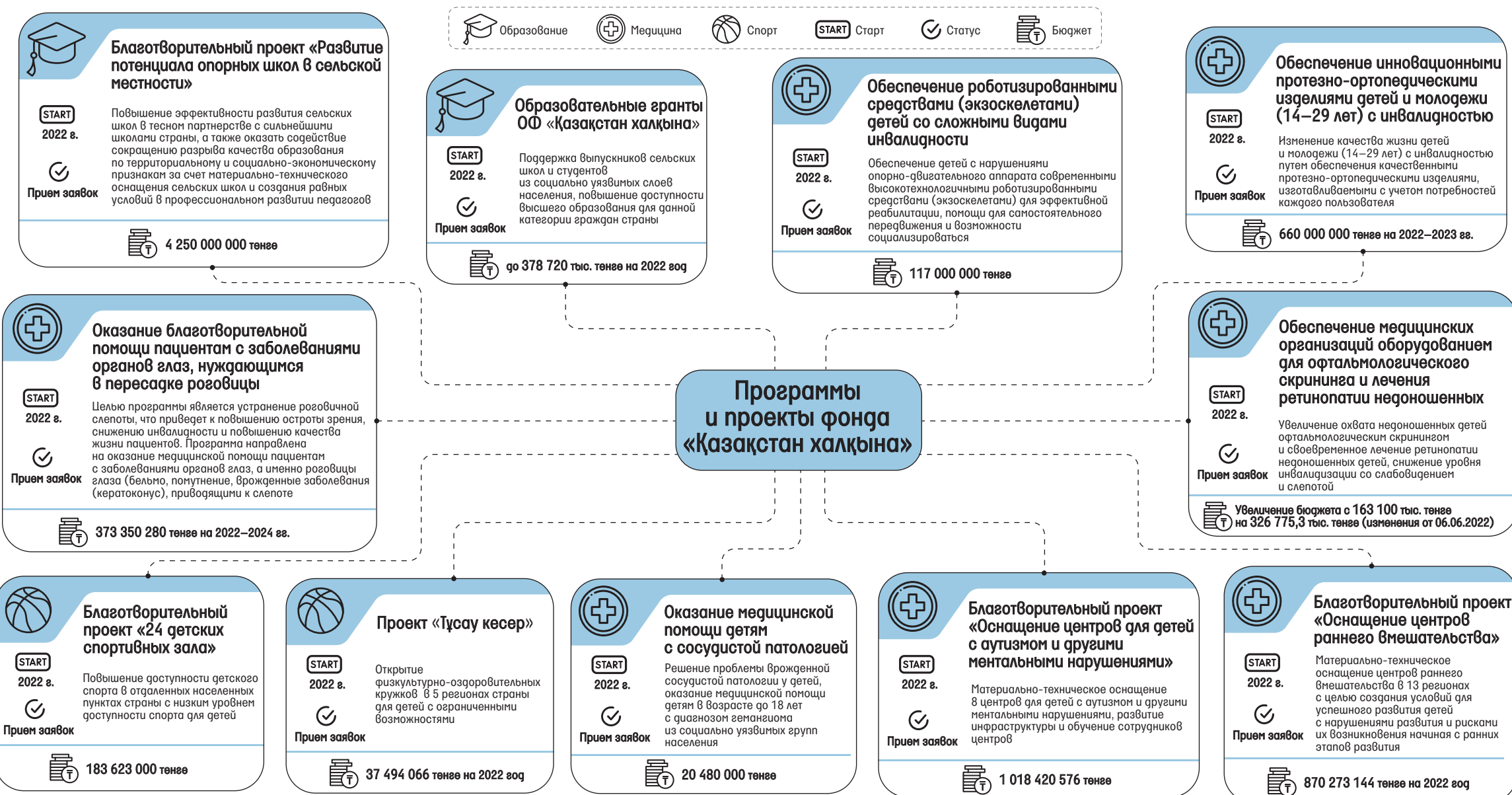
«У нас есть хорошие профессионалы, которые работают испокон веков, ведут всю эту деятельность, хоровую, симфоническую и так далее. Но возникает вопрос: что мы оставим поколениям? Мы слушали это все, развивали, впитали, а после нас что произойдет? Мы не можем ни записать эти оркестры, ни издать какие-то альбомы. Аппаратура имеется, но выставлять ее на какие-то концерты – это многомиллионный бюджет, который не могут позволить себе республиканские государственные организации», – объяснил он. Создать уникальную звукозаписывающую студию Нурмолдаев предлагает на базе

центрального концертного зала «Қазақстан» в Нур-Султане.

С идеей школьной карты для посещения музеев и театров выступила председатель Комитета культуры и спорта Казахстана Роза Карибжанова. Карту предлагается создать по аналогии с «Пушкинской картой» в России. С ней школьники могут посещать культурные учреждения, например музеи, концертные залы, библиотеки и театры. Проект направлен на популяризацию культурных ценностей среди детей и подростков. Среди других предложений – развитие казахстанского шоу-бизнеса на международной арене, помощь молодым талантам, а также помочь артистам и музыкантам с ограниченными возможностями.

За два месяца «Қазақстан халқына» планирует охватить онлайн-встречами и анкетированием около тысячи НПО. Окончательно сформироваться новая концепция Общественного социального фонда «Қазақстан халқына» должна на Конференции национальной благотворительности, которая пройдет в сентябре 2022 года.

«Мы все фиксируем, и все найдет отражение. Меня радует, что профессиональное сообщество и неправительственные организации в унисон говорят о многих вещах, где, наверное, не дорабатывается на государственном уровне», – резюмировала во время завершения одной из уже прошедших встреч руководитель центра по управлению проектами и программами фонда «Қазақстан халқына» Гульзия Бидатова.





## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## «Крепкий» бизнес теряет обороты

&gt; стр. 1

Импортный алкоголь не может конкурировать с местными производителями по цене, так как у Узбекистана есть импортные пошлины. Вместе с акцизом в среднем это около \$6 на бутылку. В нашей сети потребители покупают импорт в соотношении примерно 1 к 20, если считать в бутылочном выражении. То есть спрос на местный алкоголь намного выше и большинство других маркетов занимаются только его реализацией», – прокомментировал Ян Таубе.

В сети Legion отметили связь между уровнем спроса и религиозными традициями. Например, в апреле 2022 года, когда мусульмане держали пост, в сети зафиксировали уменьшение продаж на 80% по сравнению с мартом. В прошлом году в Рамадан сеть ушла в минус на 50%, рассказывает директор по развитию алкомаркетов Legion Елена Пахарь. Она подчеркнула, что снижение потребления затронуло в основном местную продукцию, а объем продаж импорта остался практически на том же уровне.

Узбекистанские производители, с которыми пообщался автор «Курсива», также подтвердили уменьшение спроса в апреле, отметив, что эта тенденция усиливается с каждым годом.

Сезонность на алкорынке Узбекистана также достаточно выражена. Менеджер по продажам оптовой компании Jayhun Ulgurji Сарвар Рахимов поделился, что в летнее время года продажи обычно на 50% ниже, чем в ноябре-декабре. Правда, 2022-й может стать исключением. «В этом году никаких снижений не было», – немного удивлен Рахимов.

## Невидимая бутылка рынка

На падение производства на алкогольных заводах Узбекистана в квартале повлияло введение маркировки – с 1 января 2022 года она стала обязательной для алкогольной продукции. Самые большие технические проблемы пришлось на январь, делится Сергей Сячин, директор компании Integrated Trade Solution, которая специализируется на автоматизации бизнес-процессов. В начале года даже наблюдались перебои с поставками алкоголя в точки продаж.

Введение обязательной маркировки позволит вывести из



Фото: Павел Носачев

## Физический объем производства алкогольной продукции, млн дал



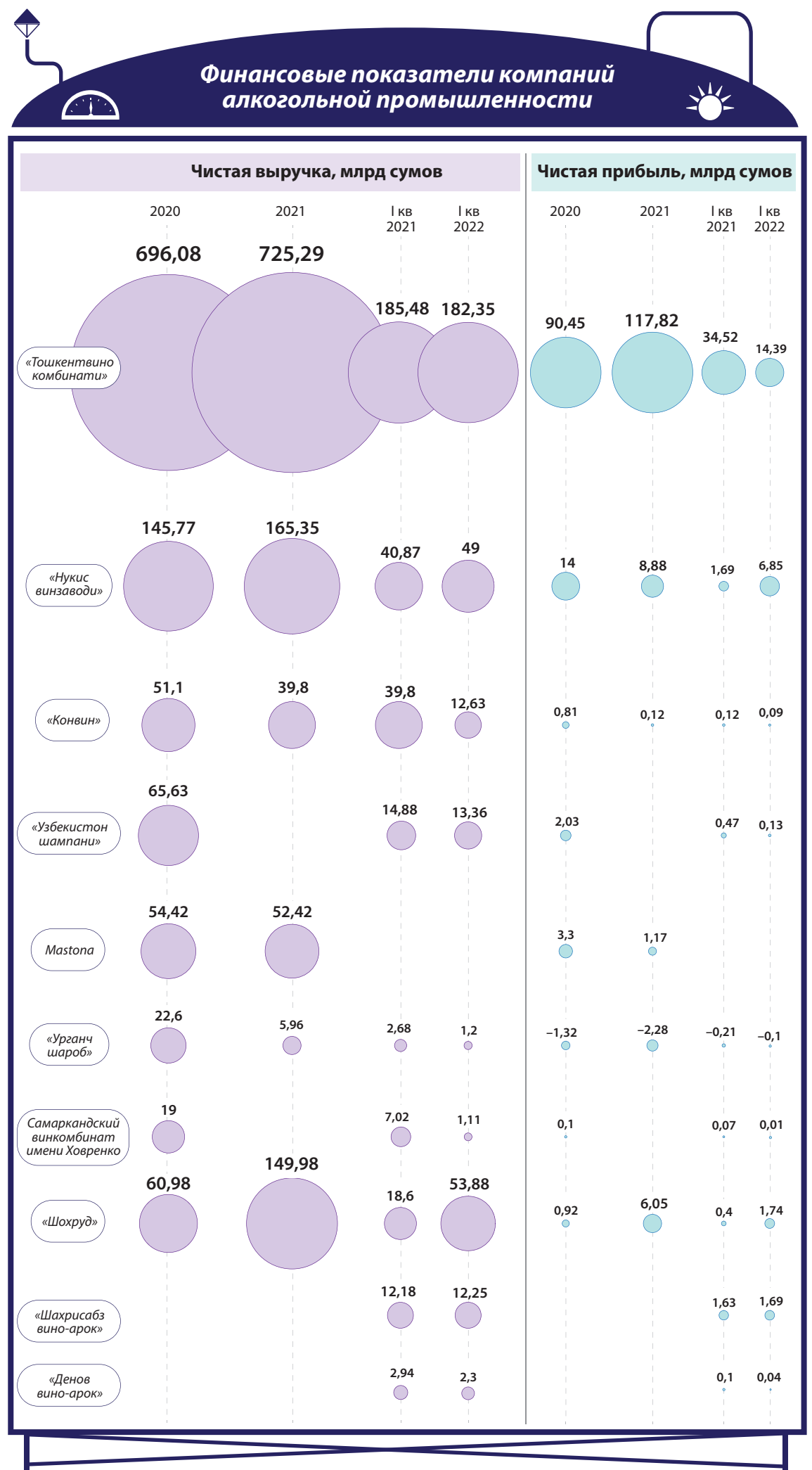
Источник: данные предоставлены Агентством по регулированию алкогольного и табачного рынка и развитию виноделия РЭ по запросу «Курсива»

тени нелегальный оборот алкогольной продукции, рассчитывают в Узбекистане. По оценке участников отрасли, объем серого сегмента может достигать до 50% рынка. Штраф за нарушение правил маркировки – квартальная выручка предприятия. Небольшие производители после уплаты такого штрафа, скорее всего, просто не смогут продолжать работу из-за финансовых проблем.

Реклама спиртного в Узбекистане пока запрещена, но с сентября 2022 года, когда вступит в силу новый закон о рекламе, это ограничение частично снимут. Документ разрешает рекламу натуральных и игристых вин, а также пива местного производства по ТВ и радио с 23:00 до 07:00, на железнодорожном и воздушном транспорте, в гостиницах и т. д.

«Реклама позволит доводить более полную информацию о качестве местной продукции до потребителей, включая иностранных туристов, потенциальных инвесторов и других заинтересованных лиц, способствует в вопросах продвижения местной продукции на зарубежных рынках», – полагает директор АРАТР Рахимжон Бобоєв.

В 2021 году узбекистанские производители экспортировали вина на \$700 тыс., коньяка – на \$500 тыс., водки – на \$200 тыс. Полуфабрикатов – виноматериала, виноградного концентрата и коньячного дистиллята – за рубеж продали больше, на \$15,4 млн.



Чистая выручка у крупнейшего предприятия отрасли, «Тошкентвино комбинати», сократилась примерно на 2%, а чистая прибыль – в два раза. Более скромный по мощности Самаркандский винкомбинат имени Ховренко снизил показатель более чем в шесть раз. АО «Урганч шароб» и вовсе является убыточным уже не первый квартал. В первой декаде июля было объявлено о продаже почти 54% госдоли этого предприятия за 11,5 млрд сумов. Покупатель, ООО «Jayhun Ulgurji», собирается вывести из убытков свою новую «дочку». «У этого завода большой потенциал – почти 150 га виноградников находится у него в собственности. Благодаря этому можно поставить виноделие на хороший уровень», – отметил менеджер по продажам Jayhun Ulgurji Сарвар Рахимов. В этом году также были проданы госдоли и других предприятий – Konvin, Mastona, «Нукус винзаводи».

Источник: Единый портал корпоративной информации (ЕПКИ)

## Обмани меня, если сможешь

## Какой бизнес пользуется услугами полиграфологов и зачем

Сколько нужно заплатить за проверку на детекторе лжи и кто ее сделает – в материале «Курсива».

Ольга ТОНКОНОГ

В ФНБ «Самрук-Казына» уже четвертый месяц кандидатов, которые претендуют на позиции менеджеров уровня CEO-1 (замруководителя, директор департамента, отвечающий за закупки), проверяют на полиграфе – детекторе лжи. Вместе с комплаенс-проверкой и составлением психологического портрета соискателя проверка на детекторе лжи вошла в комплексную проверку в 33 компаниях фонда, в том числе в QazaqGaz, «Самрук-Энерго», Kcell, «Казхателеком», Qazaq Air, «Казпочте», KEGOC, «КазМунайГаз» и других.

Проверку на полиграфе, сообщили в «Самрук-Казыне», уже прошли 78 человек, желающих работать в компаниях фонда, еще 20 кандидатов – в ожидании. По мнению представителей ФНБ, проверка кандидатов на детекторе лжи позволит избежать коррупции и аффилированности при госзакупках и «благоприятно скажется на репутации компании в дальнейшем».

## Детектор лжи как сервис

В фонде «Самрук-Казына» пояснили, что своих полиграфологов, как и специалистов-полиграфологов, у фонда нет: «Полиграфы мы не покупаем, существует несколько компаний, которые предоставляют услуги, также работаем с Евразийской ассоциацией полиграфологов. Проверки проходят в Алматы и Нур-Султане».

«Штатного специалиста-полиграфолога имеет смысл нанять тем организациям, где в год нужно проводить более 300 тестирований», – соглашается представитель Евразийской ассоциации полиграфологов, частный предприниматель Андрей Гайдамашев.

Стоимость аутсорс-услуги тестирования начинается от 40 тыс. тенге и зависит от опыта и компетентности полиграфолога, типа тестирования. Самым дешевым тестированием является скрининг кандидатов на работу. Скрининг действующих сотрудников и служебные расследования будут стоить около 45–50 тыс. тенге. Если услуги полиграфолога необходимы в уголовном расследовании, то ценник начинается от 100 тыс. тенге – здесь определяющим является объем работы, поясняет Гайдамашев.

«Молодой, неопытный специалист обычно демпингует, но тестирование дешевле 30 тыс. тенге должно насторожить. У специалиста есть расходная часть работ и задача окупить сам полиграф и свое обучение. Хороший специалист должен хотя бы раз в год посетить какую-нибудь конференцию, раз в три года пройти повышение квалификации. Это не говоря про офис и прочее. Тестирование, которое длится менее полутора часов, тоже должно настораживать», – перечисляет Андрей Гайдамашев.

## Где учат работать на детекторе лжи

В Казахстане сейчас работает около 500 полиграфологов, большая их часть – сотрудники силовых структур или специалисты крупных компаний. В Казахстане штатные полиграфологи есть во всех правоохранительных органах: в МВД, Генпрокуратуре, МЧС, Антикоре, ДЭР, КНБ, службе госохраны, у военных, судей. В этих структурах системно используют полиграф для профилактики различных рисков, в том числе коррупционных.

Штатные специалисты-полиграфологи сейчас есть у крупных ретейлеров, банков и охранных организаций (чаще всего у тех,



Фото: Depositphotos/stockpulse

которые заняты охраной крупных объектов нефтегазового сектора). Полиграфологов-предпринимателей на сегодня не более пяти десятков, в основном частники оказывают услуги в Алматы и Нур-Султане.

По данным Евразийской ассоциации полиграфологов, в республике есть пять центров, обучающих полиграфологов. Один из таких центров находится при Академии КНБ и готовит специалистов для правоохранительных органов. Остальные – частные,

обучение полиграфолога там стоит от 450 тыс. тенге, повышение квалификации – 350 тыс. тенге.

## Вмененный полиграф

Стоимость детектора лжи – от 1,8 млн до 3,6 млн тенге. «В 2020-м пандемийном, прошлом, 2021 году, продавалось не больше 20 полиграфов в год. В этом году есть тенденция к ухудшению ситуации на рынке из-за осложнений с логистикой, санкционной войны и роста курсов валют, а следовательно, из-за значительного подорожа-

ния полиграфов», – комментируют расклад в очень узкой нише рынка продаж детекторов лжи в Евразийской ассоциации полиграфологов.

Судя по данным сайта госзакупок, за 2012–2020 годы казахстанские силовики приобрели суммарно 148 единиц полиграфического оборудования (МВД – 100, СЭР – 17, АПК – 16, ГП – 15). Общая стоимость оборудования составила 334 млн 580 тыс. 917 тенге. Всего на полиграфологическую деятельность (без учета фонда оплаты труда) было затрачено 404 млн 231 тыс. 914 тенге.

Стоит отметить, что применение полиграфа для скрининга сотрудников специальных государственных органов РК было законодательно закреплено в 2012 году, для сотрудников правоохранительных органов и военнослужащих определенных групп – с 2013 года. В 2015 году – для кандидатов в судьи.

Нормативных правовых актов, регламентирующих применение полиграфа в гражданском секторе, не существует. В соответствии с трудовым законодательством РК достаточно ввести в трудовой договор пункт о возможности проведения тестирования с использованием полиграфа и получить добровольное согласие на каждый скрининг.

# Почему в Казахстане стремительно дорожает техника для дома

Цены на бытовую технику и электронику растут последние несколько лет из-за череды негативных событий, которые усугубляют друг друга. В результате, к примеру, холодильники только за последний год стали дороже на четверть. Судя по прогнозам продавцов и вендоров, замедления роста цен в ближайшее время ждать не стоит.

**Анастасия МАРКОВА**

Удорожание бытовой техники и электроники (БТиЭ) опережает общую годовую инфляцию, которая в июне 2022 года составила 14,5% (по отношению к июню 2021-го). Согласно индексу потребительских цен (ИПЦ), ровно на столько же за этот период подорожали стиральные машины. Другие категории, особенно крупная кухонная техника, растут в цене быстрее.

## Не одно, так другое

Продавцы электроники отмечают, что негативно на рост цен повлиял в первую очередь контейнерный кризис, начавшийся в 2020 году из-за коронавирусной пандемии.

«Когда началась пандемия, многие морские порты закрылись, из-за чего все перевозки пошли железнодорожным транспортом через Казахстан», – рассказали «Курсиву» в международной логистической компании Adil Logistic.

Это повлияло на стоимость перевозок железнодорожным транспортом. «Китай раньше субсидировал железнодорожные перевозки. Стоимость перевозки одного контейнера на 40 тонн в Казахстан составляла \$3,5 тыс. Когда начался дефицит, они отменили субсидии и подняли пошлины на перевозки. В результате чего стоимость того же самого контейнера стала в 4,5 раза больше – \$15,8 тыс.», – привели данные в сети магазинов бытовой техники и электроники Evrika.

Также товары стали грузить на автотранспорт. В результате этого увеличилась стоимость затаможки в Китае. «Например, до пандемии мы платили за одну фуру (23–25 тонн) 7 тыс. юаней, в этом году зимой мы платили уже 150 тыс. юаней», – сказали в компании Adil Logistic.

Коммерческий директор сети Evrika Данияр Сасыков на примере кондиционеров рассказал, что до контейнерного кризиса расходы на логистику в их конечной цене составляли 2–3%. Но с 2021 года к себестоимости кондиционеров они были вынуждены добавлять уже 20%.

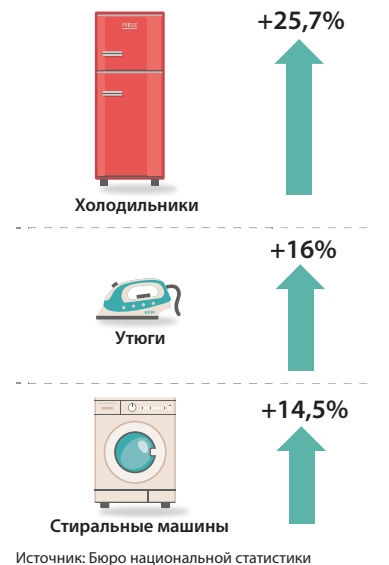
## Специальный ценник

Если на адаптацию к пандемийным изменениям бизнесу потребовалось около года, то перестройка ценников под так называемую специальную военную операцию РФ в Украине может занять значительно больше времени. Все из-за того, что на фоне геополитической напряженности некоторые на-



## Индекс потребительских цен

Рост цен в июне 2022 года по отношению к июню 2021 года



из Польши, Вьетнама, Индии и других стран», – сообщили в компании. Сколько при таком варианте будет стоить новая техника, в казахстанском офисе не берутся озвучивать.

Данияр Сасыков сделал прогноз, как отразится на стоимости техники перенос производства телевизоров Samsung из России во Вьетнам. «Если телевизоры из России к нам ехали за \$2 тыс. и шесть дней, то из Вьетнама они будут ехать за \$20 тыс. и 13 недель», – прикинул он расклад по цифрам.

Свое производство в России уже приостановила компания Bosch. Там они собирали стиральные машины и холодильники. Теперь, по данным официального дистрибьютора Bosch в Казахстане, стиральные машины будут ехать к нам из Китая, а холодильники схожих моделей – из Турции. Первые поставки ожидаются только в сентябре. По данным компании, эти товары будут дороже минимум на 10–15%.

## Франклин повышает ставки

Еще одной причиной удорожания цен продавцы бытовой техники называют скачки курса доллара. За последние два года тенге ослаб по отношению к своему американскому коллеге на 10%. Так, в июне 2020 года доллар в среднем стоил 402 тенге, в июне 2021-го – 427 тенге (+6% за год), в июне 2022-го – 442 тенге (+3,5%).

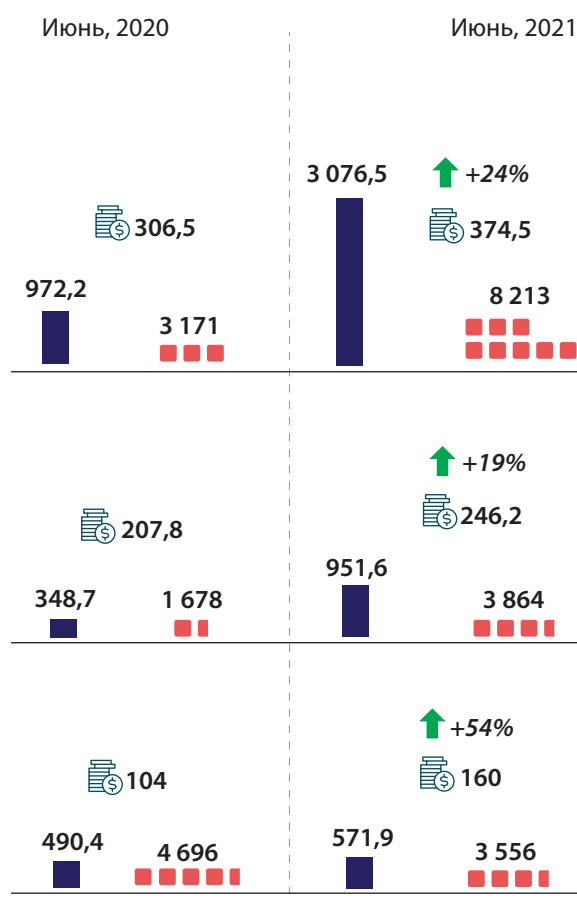
«У нас доля закупа в валюте низкая, менее 10%. Многие бренды и поставщики давно научились брать валютные риски на себя. Поэтому, начиная с 2015 года, валютные шоки мы переживаем менее болезненно. Но все равно через определенный промежуток времени наши поставщики поднимают цены в тенге на новый закуп. Соответственно, мы вынуждены это транслировать в ценах для конечных потребителей», – рассказал финансовый директор Evrika Азиз Теймуров.

Другие игроки отказались предоставлять информацию о том, в каком процентном соотношении они закупают товары в иностранной валюте. Однако можно предположить, что система едина для всех.

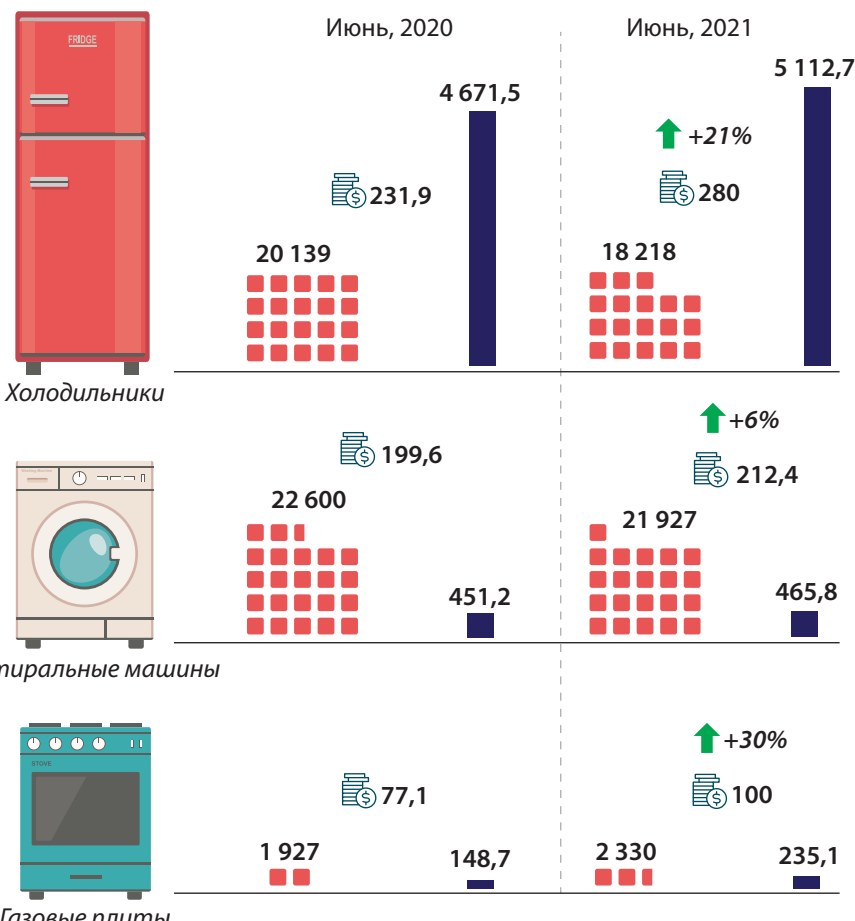
## Импорт бытовой техники в Казахстан

■ Количество, штук ■ Общая стоимость, \$ тыс. ■ Средняя цена на 1 шт, \$ ▲ Рост в цене за год

### Поставка из Китая и других стран (кроме ЕАЭС)



### Поставка из России



Источник: Комитет госдоходов Министерства финансов РК, таможенная статистика внешней торговли РФ

лаженные маршруты приходится перестраивать.

«На данный момент все компании вынуждены изыскивать новые маршруты поставок, например, один из новых маршрутов проходит через Каспийское море. Но, к сожалению, в силу сложности маршрута и недостаточного

развития инфраструктуры стоимость и длительность поставки выросли в разы. Мы не можем назвать точные цифры, поскольку они волатильны», – сообщили нам в Samsung Electronics. По данным компании, из-за усложнения логистики сроки поставок выросли минимум в два раза.

В России производится или консолидируется 35% всей БТиЭ, импортируемой в Казахстан. Например, стиральные машины и телевизоры Samsung на полках в казахстанских торговых сетях – российского производства. «Курсив» поинтересовался, из каких стран можно будет поставлять

товары в Казахстан в случае, если связи мирового бренда с Россией окончательно разорвутся.

«Samsung Electronics обладает достаточным количеством производственных мощностей для удовлетворения спроса казахстанцев. Продукция будет продолжаться поставляться, например,

## Объявления

- ТОО «Алматы техобследование», БИН 200740012139, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Кулагер, д. 15, кв. 50. Тел. +7 701 611 36 01.
- Утеранный устав ТОО «Solidus Metallum», БИН 061240006524, считать недействительным.
- ТОО «РИКС Техникс», БИН 131040027654, уведомляет о проведении процедуры реорганизации путем присоединения к предприятию ТОО «Арган 2013», БИН 131040027743. Претензии кредиторов принимаются в течение двух месяцев со дня публикации по адресу: г. Нур-Султан, пр. Аль-Фараби, здание 53/4. Тел. +7 705 508 47 70.
- ТОО «Арган 2013», БИН 131040027743, уведомляет о проведении процедуры реорганизации путем

- ТОО «Garant Region-KZ (Гарант Регион КЗ)», БИН 200240030555, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Беимбета Майлина, д. 19.
- ТОО «Жаңа ұрпақ бала бақшасы», БИН 211240031825, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Рудный, ул. Корчагина, д. 88, магазин ГУМ, бутик 56. Тел. +7 785 95 59 56.
- Утеранные карточки допуска на автотранспортные средства (международные перевозки грузов: MPG №105078, 43FEA02, MPG №105031, 08DRA02; MPG №105030, 14ETA02; MPG №105036,

- ТОО «Garant Region-KZ (Гарант Регион КЗ)», БИН 200240030555, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Беимбета Майлина, д. 19.
- ТОО «Жаңа ұрпақ бала бақшасы», БИН 211240031825, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Рудный, ул. Корчагина, д. 88, магазин ГУМ, бутик 56. Тел. +7 785 95 59 56.
- Утеранные карточки допуска на автотранспортные средства (международные перевозки грузов: MPG №105078, 43FEA02, MPG №105031, 08DRA02; MPG №105030, 14ETA02; MPG №105036,

- ТОО «Garant Region-KZ (Гарант Регион КЗ)», БИН 200240030555, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Беимбета Майлина, д. 19.
- ТОО «Жаңа ұрпақ бала бақшасы», БИН 211240031825, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Рудный, ул. Корчагина, д. 88, магазин ГУМ, бутик 56. Тел. +7 785 95 59 56.
- Утеранные карточки допуска на автотранспортные средства (международные перевозки грузов: MPG №105078, 43FEA02, MPG №105031, 08DRA02; MPG №105030, 14ETA02; MPG №105036,

- ТОО «RP CONSULT», БИН 06104001 6217, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Конаева, д. 12/1, оф. 25.
- ТОО «Тариф Плюс», БИН 14104002 2368, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Кошкарбаева, д. 28, вл. 1.
- ОО «Союз Независимых Экспертов Горно-Металлургической отрасли», БИН 121040007589, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Конаева, д. 12/1, ВП 8.
- ТОО «Agabek Company», БИН 1802 40032476, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Жанайдары Жирентаева, д. 4, оф. 27.

# «Культура отмены» наизнанку

«Курсив» пытается понять, почему в Казахстане не отменяют «плохих парней», но отменяют фильмы

# А

## итва петиций

Базз Лайтер – это имя популярного персонажа из знаменитой анимационной франшизы «История игрушек», которая состоит из четырех картин. Новая лента представляет собой приквел и рассказывает о прототипе игрушечного Базза Лайтера, о якобы настоящем космическом рейнджере с таким же именем.

По сюжету из-за ошибки Лайтера космическая команда оказывается заложницей одной планеты, где обитают злые лианы. Чтобы выжить команду оттуда, Баззу, как главному виновнику произошедшего, приходится «обитать» в своей ракете, где он испытывает новые образцы топлива для достижения гиперскорости. Только у него ничего не выходит: каждый полет, где он, по его ощущениям, проводит несколько минут, на самом деле длится несколько лет, то есть вместо условных четырех минут Базз тратит четыре года.

Пока Лайтер практикуется с тяжелыми полетами, его подруга, командир миссии Алиша Хоторн, вместе с остальными обживает на новой планете, встречает свою Коко, они создают семью, у них появляется сын, а потом и внучка. В один из вечеров Алиша, возвращаясь домой, чмокает Коко в губы, как это обычно делают люди, живущие в браке. Именно в этот момент «поборники морали» узрели пропаганду нетрадиционных сексуальных отношений.

Как объясняет министр культуры и спорта РК **Даурен Абаев** в своем посте в Facebook: «Возмущение граждан вызывает не столько сам факт поцелуя однополной пары, который многие называют «неявным», «невинным», «длящимся несколько секунд». Гораздо большее возмущение у граждан вызывает сам факт присутствия в фильме фавулы однополной любви, скрепленной семейными узами и потомством, как жизненной нормы. Мы как министерство не даем этическую оценку таким сюжетным линиям, если они не противоречат законам, однако игнорировать общественное мнение мы также не можем».

Там же он заявил, что против показа мультфильма «Базз Лайтер» выступал не только продюсер **Нуртас Адамбай**, петиция с требованием запретить его прокат в Казахстане собрала 35 тыс. подписей. «По информации акиматов, сразу в нескольких регионах были поданы заявки на митинги. В адрес министерства и местных исполнительных органов поступали многочисленные обращения граждан. Не учитывая данные настроения – значит игнорировать голоса простых граждан нашей страны», – написал Абаев.

По его словам, министерством были проведены неоднократные консультации с официальным



всех вышеназванных факторов было принято решение не запускать фильм в прокат».

О том, что анимационный фильм не будут показывать, стало известно 14 июля. После этого в сети запустили две новые петиции – за возвращение мультфильма на экраны и отставку министра Абаева, а также с требованием запретить все фильмы о келинке Сабине, в которых актер **Нуртас Адамбай** играет женщину.

## Двойная глупость

Упомянутый в заголовке феномен «культура отмены», конечно, не более чем трюк. Отмена мультфильма «Базз Лайтер» в Казахстане никакого отношения к такому глобальному тренду, как cancel culture (буквально: «культура отмены») не имеет.

Чаще всего этот термин используют, когда говорят об изгнании из «приличного общества» за сексуальные домогательства (все помнят громкие кейсы с некогда голливудскими небожителями: продюсером **Харви Вайнштейном** и актерами **Кевином Спейси** и **Арми Хаммером**). Но «отменяют» и за другие грехи – обвинения в домашнем насилии (**Джонни Депп**), неосторожные высказывания в адрес определенных групп (например, **Джоан Роулинг** потеряла пару контрактов после ее критики людей, смеявшихся над пол) и т. д.

Если бы мы жили в США или Европе, то **Нуртаса Адамбая** за его публичные высказывания отменили бы давно. Но мы живем в Казахстане: первая победа открыла Адамбая, и режиссер начал требовать еще и отмены нового «Тора», в котором как минимум два персонажа нетрадиционной ориентации. До нового комикса **Marvel «Вечные»**, снятого **Хлоей**

Голливуд сейчас демонстрирует либеральные ценности и в борьбе за расовое, гендерное, сексуальное равноправие от своего не отступит. Но в мировой киноиндустрии давно произошли тектонические и уже необратимые изменения. Персонажи с нетрадиционной ориентацией везде: в некогда консервативных диснеевских сказках, в детских мультфильмах, в большом супергеройском кино, в комедиях, драмах, мелодрамах, словом, повсюду.

Поэтому пора принять: геи и лесбиянки – это такие же равноправные обитатели нашего киномира, как и люди с гетеросексуальной ориентацией, и это никак не отменить – XXI век на дворе. К тому же, в эпоху пиратства и свободного доступа к любому фильму в хорошем качестве в сети – пытаться запрещать «кино с геями» глупо вдвойне: урон несут кинотеатры, а вместе с ними и вся наша киноиндустрия, которая без голливудского контента попросту самоликвидируется.

## История запретов

Официально в нашей стране никогда не запрещали ни один фильм, даже обе части «Бората», ведь, согласно статье 20 Конституции РК, цензура в республике незаконна. О том, что Министерство культуры не запрещало показ анимационного фильма «Базз Лайтер» в Казахстане, написал и министр Абаев в Facebook: «Мой пост такой формулировки не содержит. Мною было сказано, что прокат данной картины в стране осуществляться не будет. Далее СМИ и ряд блогеров сами сделали собственные выводы».

Но случаи, когда прокатчикам не выдавали прокатное удостоверение, рекомендовали не показывать фильм или снимали с проката готовый к выходу проект, под который уже выделили время в расписании, были.

## Приключения Бората

Самым громким фильмом, так и не дошедшим в Казахстане до широкого проката, был, разумеется, скандальный «Борат». В 2006 году комедия **Саша Барона Коэна** «Борат: изучение американской культуры на благо славного народа Казахстана» вышла на экраны всего мира, за исключением кинотеатров Казахстана, России, Украины, Беларуси, Иордании, Кувейта, Омана, Бахрейна и Катара. Тогда реакция наших властей и населения была крайне негативной. Но к 2020 году, когда на Amazon Prime Video состоялась премьера второй части «Бората» под названием «Борат: подарок в виде секс-маршутки вице-президенту Майку Пенсу, который может принести пользу недавно униженному народу Казахстана», страсти улеглись и риторика официальных органов по поводу этого киноопуса, к счастью, изменилась.

Впрочем, народная петиция против выхода и тиражирования картины была все же создана и подписана сотней тысяч казахстанцев. Естественно, приключения **Бората Сагдиева**

и его дочери-феминистки на большом экране никто не увидел. И продолжение этого «низкого, безвкусного, гротескного и не политкорректного фильма, над которым вы будете смеяться от всей души», как писал о первой части этой картины **Hollywood Reporter**, все любопытные смотрели уже в сети.

## Исторические aberrации

Поскольку казахстанский прокат всегда зависел от российских дистрибуторов – русский дубляж всех иностранных картин

новича (там его тело находят на полу в луже собственной мочи) руководство СССР находится в полной растерянности и панике. Хотя преемником Сталина назначен Маленков, за свои сферы влияния начинают бороться **Никита Хрущев**, **Лаврентий Берия** и **маршал Жуков**. Получилось смешно и очень страшно.

И хотя культ Сталина был официально развенчан еще в советские годы и над кровавым диктатором смеяться вроде как не грех, в России картину запретили. После этого большинство кинотеатров Казахстана также



до февраля 2022 года осуществлялся в Москве, то как минимум у двух проектов, запрещенных в России, было отозвано прокатное удостоверение и в Казахстане.

В 2015 году состоялась мировая премьера триллера «Номер 44» шведского режиссера **Даниэля Эспинозы**, где в главной роли сыграл **Том Харди**. История разворачивается в СССР незадолго до смерти Сталина – в 1952 году офицер МГБ (Министерства государственной безопасности) **Лев Демидов** (его и играет Харди) расследует серию убийств детей и пытается поймать маньяка (авторы использовали биографию **Чикатило**). Однако поимке мешает высшее руководство МГБ, оно закрывает дело по идеологическим причинам – ведь в СССР не может быть маньяков и такие немотивированные убийства, по их мнению, случаются только в капиталистическом обществе. Россияне объявили картину «искажающей историю» и сняли с проката, у нас произошло то же самое. Правда, страдать долго никто не стал – особой художественной ценности картина не представляла. В том, что она была чудовищно плохой, кинокритики смогли убедиться своими глазами – в Алматы ее успели показать на предварительном пресс-показе.

Спустя три года, в 2018-м, у нас также не вышел на экраны британско-французский политико-сатирический фильм **Армандо Ианнуччи** «Смерть Сталина». Это эксцентричная, провокационная, наглая, злая, но все же достаточно смешная комедия, и понятно почему она не понравилась российским чиновникам. Вместо истории великой страны людям показали историю великого битвы за власть. По сюжету после смерти **Иосифа Виссарио-**

отказалось от проката. Впрочем, один показ «Смерти Сталина» состоялся в кинотеатре «Арман», тогда на эксклюзивный показ было продано аж 700 билетов.

## Новые враги

Между «Номером 44» и «Смертью Сталина» в 2017 году у консервативных российских политиков появился новый идеологический враг – это малоизвестный гей по имени **Лефу**, второстепенный персонаж диснеевской сказки 2017 года «Красавица и чудовище» с **Эммой Уотсон**. «Из-за пропаганды гомосексуализма» – именно в этом обвиняли это милое девчачье кино, в России картину чуть не запретили. Одиозный депутат Госдумы **Виталий Милонов** начал лоббировать закон о запрете «гей-пропаганды среди несовершеннолетних» и заявлял, что «общественность не может смотреть молча на то, что предлагают кинопрокатчики под видом детской сказки – это явная, неприкрытая, бессовестная пропаганда греха, извращенных сексуальных отношений».

Несмотря на все его старания, фильм вышел в прокат, но Минкульт присвоил детской сказке рейтинг «16+». В Казахстане «Красавица и чудовище» тоже попала в кинотеатры – с тем же рейтингом «16+». Надо сказать, что благодаря шумихе в прессе это довольно посредственное кино посетило большее количество людей, чем оно того заслуживало, зрители отметили, что гей-персонаж получился максимально незаметным и аккуртным – дети даже и не поняли ничего. Так бы получилось и с «Баззом Лайтером», останься он в расписании, тем более, что у него и так стоял рейтинг «16+».



Нуртас Адамбай



прокатчиком кинокартины на территории РК и были даны определенные рекомендации. «Запрета на показ не было, – подчеркнул Абаев. – Однако прокат фильмов – это бизнес. И бизнес всегда учитывает риски, в том числе трудно прогнозируемые последствия. В совокупности

**Чжао** (там есть ЛГБТ-семья и первый супергерой-гей) и новых «Фантастических тварей» (там **Дамблдор** и **Грин-де-Вальд** оказываются экс-любовниками) **Адамбай** добраться не успел. А если доберется, то ему придется бороться за отмену всего Голливуда.