

# КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:  
ВЕРХУШКА ТРАНСФЕРТОВ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:  
ИМПУЛЬСИВНЫЕ ТОРГИ

стр. 4

ЭКСПЕРТИЗА:  
ПРЕСТУПЛЕНИЕ И  
ЦИФРОВИЗАЦИЯ

стр. 8

ТЕХНОЛОГИИ:  
СПАСТИ РЯДОВОГО ПРОГРАММИСТА

стр. 11

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

## К кому не заросла народная тропа

Отечественному депозитному рынку в этом году пришлось адаптироваться к концепции «нового Казахстана» на фоне беспрецедентных внешних потрясений, кризиса в российских банках и резких курсовых колебаний. «Курсив» изучил, как в этих условиях изменились предпочтения розничных вкладчиков и, соответственно, каким банкам они доверяли больше (и меньше) всего.

Виктор АХРЁМУШКИН

Последняя отчетность БВУ свидетельствует о том, что к ноябрю объем депозитного рынка физлиц (включая текущие и карточные счета) полностью восстановился после просадки в первой половине года. Тенговая часть совокупного розничного портфеля (здесь и далее – для 14 универсальных банков, без учета Отбасы и семи ничтожных игроков) вернулась к росту в апреле, догнала предыдущий максимум в июне, после чего за четыре месяца увеличилась еще на 845 млрд тенге (до 7,8 трлн на 1 ноября).

Валютные остатки снижались дольше (минимум достигнут 1 мая, см. инфографику) и восстанавливались тоже дольше: предыдущий максимум (\$10,8 млрд) был превзойден только в октябре благодаря крупному нетто-притоку в этом месяце (+\$566 млн). Как считают в КФГД, относительно большой прирост по валютным вкладам, наблюдаемый во второй половине года, «не характерен в контексте динамики в предыдущие периоды». В фонде полагают, что это «временный эффект, обусловленный ростом остатков на текущих и карт-счетах нерезидентов в текущих геополитических условиях».

Валютная динамика рассчитана «Курсивом» на основе данных Нацбанка, представленных в тенговом эквиваленте, путем их пересчета по биржевому курсу доллара на каждую из отчетных дат. Разумеется, клиенты держат в банках не только американскую, но и другие виды валют (в том числе российские рубли), однако подавляющая часть сбережений приходится именно на СКВ. Например, на 1 июля совокупный объем средств физлиц в СКВ составлял 4,7 трлн тенге, тогда как в прочих валютах – лишь 53 млрд, из которых сумма, эквивалентная 21 млрд тенге, лежала в Сбербанке. Начиная с августа Нацбанк перестал публиковать данные в разрезе СКВ и прочих видов валют, ограничившись объединенным показателем «средства в инвалюте». На момент сдачи номера в печать Нацбанк не ответил на запрос «Курсива» о причинах изменения раскрытия информации.

> стр. 5



Фото: Илья Ким

## А ввоз и ныне там

Реального импортозамещения стройматериалов в РК не происходит

Из-за дорожающих импортных стройматериалов растут цены на жилье, утверждают казахстанские застройщики. В республике ежегодно запускают новые производства, но импорта меньше не становится. «Курсив» спросил у рыночных игроков, в чем причины.

Наталья КАЧАЛОВА

Увеличить долю казахстанских строительных материалов при возведении жилого фонда и коммерческих объектов с 63 до 90% еще в 2020 году пообещал Бейбут Атамкулов, на тот момент глава

Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК (МИИР). Спустя два года Атамкулов – чрезвычайный и полномочный посол РК в Узбекистане, долю отечественных материалов на рынке участники стройотрасли оценивают в 58%, а МИИР по-прежнему рапортует о планах по импортозамещению.

Цемент

Пятнадцать цементных заводов страны в год могут производить 16,5 млн тонн портландцемента, полностью покрывая потребности внутреннего строительного рынка. Но в 2021 году предприятия выпустили только 12,6 млн тонн цемента, обеспечив внутренний рынок на 91%. Еще 1,6 млн тонн

продукции ушло на экспорт, а в страну за этот же период завезли 1,1 млн тонн импортного цемента.

«Как правило (импорт – «Курсив»), это поставки в западные регионы страны, где наблюдается нехватка внутренних мощностей, а короткое транспортное плечо продукции обуславливает поставки из приграничных регионов России», – объясняет вице-министр индустрии и инфраструктурного развития РК Марат Карабаев.

Качество казахстанского цемента устраивает и отечественных потребителей, и зарубежных – на эту продукцию есть спрос в соседних Узбекистане, России и Кыргызстане.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

© photo: Shutterstock/Madimir Zhuravlenko

## Полеты в Хиву и на Яву

В 2022 году в Узбекистане появились три новых авиакомпании, еще одна – годом ранее. С чем связан такой массовый взлет новичков – в материале «Курсива».

Павел НОСАЧЁВ

Авиаквартет

В 2021 году в Узбекистане начал полеты первый частный авиаперевозчик Qanot Sharq. По данным Единого государственного регистра предприятий

и организаций Узбекистана (ЕГРПО), владелец Qanot Sharq – Носир Абдугафаров. Сейчас в авиапарке компании два Airbus A320 и один Airbus A321neo, еще один новый борт будет приобретен в ближайшее время.

Qanot Sharq летает в Самарканд, Фергану и Бухару. Из зарубежных направлений – Джидда (Саудовская Аравия), российские Москва, Санкт-Петербург, Самара и Пхукет (Таиланд).

В ноябре 2022 года сертификат эксплуатанта от Агентства гражданской авиации при Минтрансе РУз получила еще одна частная авиакомпания – Panorama Airways. Учредитель, судя по

ЕГРПО – Бахора Кодирова. Она является еще и учредителем компаний с названиями Panorama Tours, Panorama Jeans, Panorama Inturist, специализирующихся на производстве и торговле тканями, а также продаже сельхозтехники.

Пока Panorama Airways работает на двух Airbus-A320, средний возраст которых составляет 20 лет. До конца года авиакомпания планирует приобрести еще два самолета Boeing 777, а в течение пяти лет увеличить авиапарк до 20 бортов.

> стр. 10



ЧИТАЙТЕ  
**КУРСИВ**  
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

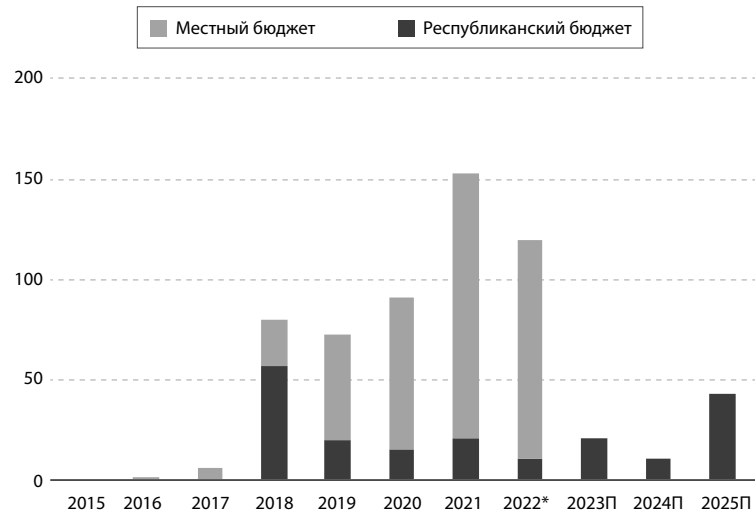
- ◆ АО «Казпочта»
- ◆ ТОО «Эврика-Пресс»
- ◆ ТОО «Евразия Пресс»

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

# ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

## В 2021 году обязательства по ГЧП пробили отметку 150 млрд тенге

Размер обязательств госбюджета по проектам ГЧП, млрд тенге

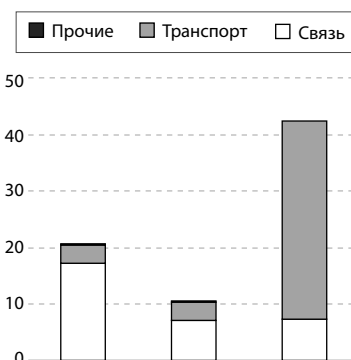


\* За 10 месяцев 2022 года.

Источник: МФ РК

## Львиная доля объемов приходится на транспортно-инфраструктурные проекты

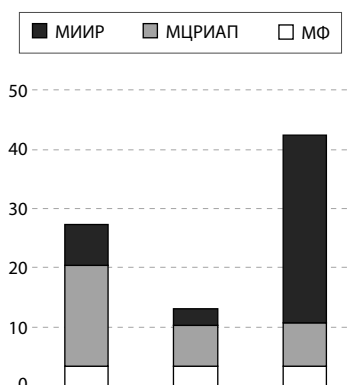
Структура обязательств по ГЧП в республиканском бюджете 2023–2025 годов по отраслям, млрд тенге



Источник: МФ РК

## Расходами на ГЧП из республиканского бюджета оперируют всего три министерства

Структура обязательств по ГЧП в республиканском бюджете 2023–2025 годов по ведомствам, млрд тенге



Источник: МФ РК

# Газ по рынку

## Почему из QazaqGaz не следует делать «Газпром»



Вадим НОВИКОВ,  
антимонопольный экономист

**Реформа национальной газовой компании в Казахстане направлена на то, чтобы построить вертикально интегрированный холдинг, де-факто – аналог российского «Газпрома». Задачи развития конкуренции на этом рынке скорее противоположны.**

На заседании правительства РК 6 декабря, где шла речь об исполнении Комплексного плана приватизации на 2021–2025 годы, премьер-министр РК Аликхан Смаилов еще раз подтвердил приверженность кабинета политике радикального сокращения доли участия государства в экономике. Эта доля от 30–40% в начале 2010-х годов (оценка ОЭСР) должна снизиться до 14% к 2025 году (показатель 2019 года – 16%). В рамках этого сокращения, называемого также как вторая волна приватизации, правительство выручило 757 млрд тенге, из которых 58 млрд тенге – с 2021 года.

Для того чтобы выполнить целевые показатели, приватизация будет ускорена в сравнении с изначально утвержденным планом. Перечень объектов приватизации был расширен в августе 2022 года на 170 компаний. Агентству по защите и развитию конкуренции (АЗРК), а также частным предпринимателям предоставлено право инициативы по расширению перечня приватизируемых объектов. Ожидаемый показатель выставления компаний на продажу по итогам 2022 года остается прежним – 80% (для сравнения: на данный момент выставлено 68% компаний).

Среди упомянутых 170 компаний есть и структуры QazaqGaz, которая, согласно плану приватизации, «предлагается к передаче в конкурентную среду в приоритетном порядке». Акции QazaqGaz собираются разместить на бирже в 2024–2025 году. Контрольная доля государства будет при этом сохранена, как и в других стратегических, с точки зрения правительства, нацкомпаниях вроде «КазМунайГаза» (КМГ) и КТЖ. Точная доля приватизируемых акций в реестре приватизируемых предприятий пока не определена.

Не принята на данный момент и дорожная карта приватизации QazaqGaz, хотя по факту трансформация компании идет с начала прошлого года. Новая компания должна быть построена «по аналогии с «Газпромом» и стать «полноценной вертикально интегрированной газовой компанией».

Для этого акции «КазТрансГаза» (КТГ) в ноябре прошлого года были переданы от «КазМунайГаза» в «Самрук-Казына», уменьшив долги КМГ более чем на \$1 млрд, и компания стала рассматриваться как самостоятельная. Тогда же КТГ приобрел статус национальной компании.

Чуть позднее, в декабре, КТГ изменил свое название на НК QazaqGaz, что призвано отразить ее новый профиль деятельности – не транспортировка газа, а разведка, добыча и реализация газа. По заявлению компании,

«большая часть внутренних бизнес-процессов» будет изменена. Действительно, в компании на базе дочернего ТОО «Амангельды Газ» в минувшем ноябре создано новое подразделение «Разведка и Добыча QazaqGaz». Это подразделение призвано расширить соответствующую деятельность, в первую очередь в рамках 10 перспективных проектов в Жамбылской области. Пока – до приватизации – на развитие компаний в новом направлении средства дает его акционер: в конце ноября 2022 года «Самрук-Казына» провела докапитализацию компании на 13 млрд тенге.

Для формирования дальнейших планов развития компании препятствием выглядит двойственность в позиции правительства.

В принятом в этом году Комплексном плане развития газовой отрасли правительство отмечает монопольное присутствие государства как источник непривлекательности добычи товарного газа для частных инвестиций и ставит долгосрочной целью «создание конкурентной модели». Одновременно авторы документа указывают на монопольный статус компании как источник средств для внутреннего субсидирования, и в целом присутствие компании на рынке планируется укреплять, в том числе за счет развития собственной добычи.

Ближайшие планы правительства вопрос о том, нужен ли «Газпром» или конкуренция, пока не разрешают. Скорее оставляют открытыми все дороги.

В разработанной АЗРК «Дорожной карте по развитию конкуренции на рынке реализации нефти и газа» (охватывает два ближайших года) применительно к сфере деятельности QazaqGaz развитие конкуренции предполагается лишь в сфере биллинга (один филиал компании с I квартала 2023 года должны обслуживать не менее трех биллинговых компаний).

В то же время предпринимаются некоторые шаги к повышению цены до рыночной. В комплексном плане предусмотрено введение новых категорий потребителей, которые будут платить за газ без скрытой субсидии – майнеров криптовалют и новых крупных промышленных потребителей. Дальнейшее движение по этому пути должно устранить по крайней мере один аргумент в пользу национальной монополии – нужду в скрытом субсидировании.

В то же время компания расширяет и собственную добычу. Без поглощения независимых от QazaqGaz производителей второй вертикально интегрированный «Газпром» вряд ли создашь. Конечно, эту покупку вряд ли будет сложно осуществить, когда QazaqGaz обладает преимущественным правом на покупку газа у добытчиков и монопольным – на его реализацию. Таким образом, в руках у QazaqGaz и его конечного акционера сосредотачиваются основные рычаги влияния на поток доходов и стоимость добывающих компаний.

Вопрос в том, насколько благоприятной будет для граждан и бизнеса эта покупка. В России на протяжении десятилетий предпринимались многочисленные попытки превратить «Газпром» в российский КТГ, разделив деятельность по добыче газа и его транспортировку, создав тем самым условия для конкуренции добывающих компаний. Рынок Казахстана уже находится в этом более близком к конкуренции положении. Притом оно лучше соответствует задаче сокращения участия государства в экономике, чем приватизация пакета выросшей в размерах монополии.

# Верхушка трансфертов

## Оттоки из республиканского бюджета на проекты ГЧП в ближайшие три года вырастут двукратно

Обслуживание гособязательств по проектам государственно-частного партнерства (ГЧП) требует все большего объема средств из казны. В течение 2018–2021 годов расходы бюджета на ГЧП выросли почти вдвое, а в ближайшие три года двукратно увеличатся оттоки на эти проекты только из центрального бюджета. Бурный рост этих обязательств уже вызывает настороженность у аналитиков госфинансов и может привести к сужению практики ГЧП в среднесрочной перспективе.

Сергей ДОМНИН

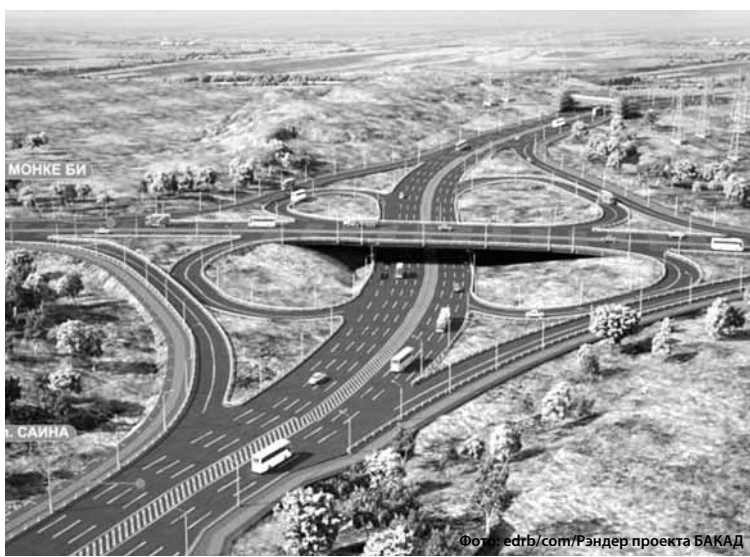
В начале декабря Министерство финансов обновило список проектов ГЧП, обязательства по которым зафиксированы в республиканском бюджете на 2023–2025 годы.

### Карман тянет

ГЧП – формат, альтернативный прямым госрасходам со схемой win-win. Государство получает важные для него активы (дороги, школы, детские сады и даже тюрьмы), при этом не инвестируя напрямую в основную капитал и не расходуя ресурсы на эксплуатацию и управление. Частный партнер государства получает так называемую плату за доступность – трансферты из бюджета за обеспечение работы объекта ГЧП или его доступности потребителям; чаще всего этот денежный поток долгосрочный, не менее трех лет. Для государства этот формат открывает возможность привлечь наиболее эффективного партнера, в том числе из числа иностранных инвесторов, а для инвестора – масштабировать бизнес.

По действующему в Казахстане законодательству о государственно-частном партнерстве частный партнер может участвовать в проектах концессии, доверительного управления или аренды госимущества, лизинга, в контрактах жизненного цикла и сервисных контрактах.

Закон о ГЧП в РК был принят в октябре 2015 года, поэтому первые обязательства в госбюджете появились в 2016 году, а к 2018 году был достигнут пик таких обязательств в рамках республиканского бюджета – 56,7 млрд. Однако пик совокупных обязательств госбюджета – как республиканского, так и местного – был достигнут в минувшем



году и составил 152,4 млрд, причем на республиканскую казну пришлось всего 13,5% расходов (20,6 млрд). По итогам 10 месяцев этого года совокупные расходы госбюджета на проекты ГЧП составили 119,8 млрд, из которых центральный бюджет обеспечил 10,3 млрд (8,6%).

Наиболее свежие данные по статистике ГЧП-проектов в Казахстане месяц назад привел глава Казахстанского центра ГЧП («дочка» Министерства национальной экономики РК) **Самат Сагындыков**: на 1 ноября 2022 года было заключено 1059 договоров партнерства почти на 2,3 трлн тенге, из которых 14 договоров на 1,4 трлн (или около 60% всего объема) – республиканские проекты, а остальные – местные. «Более 86,7% заключенных договоров в количественном выражении приходятся на сферы образования, здравоохранения и социальных услуг, энергетики и ЖКХ», – подчеркнул Сагындыков.

Судя по статистике госфинансов, бюджет уже «закрывает» около четверти стоимости этих проектов. При этом расходы на ГЧП из республиканского бюджета – верхушка айсберга, основная его часть приходится на местные бюджеты. И если в рамках расходов центрального бюджета трансферты на ГЧП составили около 0,1%, то в рамках местных – 1,3% (данные за 10 месяцев 2022 года). По мере расширения этой практики нагрузка на госфинансы будет расти как в абсолютных значениях, так и структурно.

Самая практика ГЧП за последний год неоднократно подвергалась критике. Например, в феврале этого года тогдашний глава Агентства по защите и развитию конкуренции **Серик Жумангарин** назвал «крайне непрозрачной» и «неконкурентной» процедуру ГЧП по строительству различных объектов: де-факто механизм использовали для закупки строительных услуг в обход госзакупок.

В ноябре в правительстве сообщили, что включают изменение норм о ГЧП в план законопроектов работ на 2023 год. В действующем прогнозе социально-экономического развития РК разработчик – Минэкономики – сообщает о скором внедрении новых подходов. Будет сформирован сводный pipeline-проектов ГЧП, определен допустимый уровень нагрузки по обязательствам государства и лимиты, а также методика распределения и оценки рисков и финансовой нагрузки между государством и частным партнером.

### Инвестор на большой дороге

В проекте республиканского бюджета на период 2023–2025 годов запланированы расходы на обслуживание обязательств в объеме 73,4 млрд тенге. Это на 59% больше, чем аналогичные затраты центра в период 2019–2021 годов.

При этом распределение затрат неравномерно. Если в 2023-м проекты ГЧП потребуют 20,6 млрд тенге, в 2024-м – 10,4 млрд, то в 2025-м – 42,4 млрд. Данные расходы проходят по линии трех министерств – Мининдустрии и инфраструктурного развития, Минцифры и Минфина. В приложении к бюджетному плану указывается четыре проекта.

Первый, и самый крупный, – строительство и эксплуатация Большой Алматинской кольцевой автодороги (БАКАД). На него в трехлетнем бюджете запланировано потратить 31,7 млрд тенге, причем весь этот объем приходится на один – 2025 год. Стоимость проекта БАКАД оценивается в \$743 млн (около 350 млрд тенге по текущему курсу), частным партнером выступает консорциум иностранных инвесторов ТОО «БАКАД Инвестиции и операции» (учредители – турецкие Alarco и Maquyo, корейские SK Ecoplant и Korea Expressway Corp.), который получил фи-

нансирование от институтов развития – Евразийского банка развития, Европейского банка реконструкции и развития и Исламского банка развития. На сайте оператора проекта указывается, что торжественное открытие дороги произойдет в январе-феврале 2023 года. Проект реализуется в формате концессии, в качестве «платы за доступность» бюджет компенсирует часть эксплуатационных затрат, а также выплачивает вознаграждение за управление.

Второй проект – обеспечение широкополосным доступом сельских населенных пунктов РК по технологии волоконно-оптических линий связи. Республиканский бюджет потратит в ближайшие три года на этот проект 31,6 млрд тенге. Проект общей стоимостью в 57,7 млрд тенге реализуется нацкомпанией «Казактелеком» с 2018 года, а последним годом выплаты кредитов (кредитором выступает Банк развития Казахстана с суммой ссуды не более 26,6 млрд), привлеченных оператором на реализацию проекта, станет 2032-й.

Третий проект – создание и эксплуатация автомобильного пункта пропуска «Нур Жолы» и эксплуатация транспортно-логистического центра на участке автомобильной дороги Алматы – Хоргос международного транзитного коридора Западная Европа – Западный Китай. Общая стоимость проекта – 70 млрд тенге, бюджет потратит на обслуживание обязательств в ближайшие три года 10,0 млрд. Пункт пропуска открыли еще в 2018 году.

И последний, самый скромный по объемам трансферта из республиканского бюджета, проект – модернизация и эксплуатация системы освещения здания административно-технологического комплекса Transport Tower в Астане. Стоимость проекта ТОО «Led System» в здании, которое более известно как «Зажигалка» и где располагается Мининдустрия, составляет 69 млн тенге, из бюджета в 2023–2025 годы на обслуживание обязательств направят 9 млн тенге. Проект в формате контракта на сервисное обслуживание, начатый в 2018-м, завершается в 2024 году.

Все действующие ГЧП-контракты республиканского уровня связаны с длинными зрелыми проектами, которые уже находятся или стоят на пороге стадии эксплуатации. Если в ближайшие годы на центральном уровне не появятся новые крупные ГЧП-проекты, то основные риски переместятся в зону ответственности местных властей и обязательства их бюджетов.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВ**

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

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

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

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

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

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

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

Обозреватель отдела «Финансы»: Ольга ФОМИНСКИХ o.fominskikh@kursiv.kz

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

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

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

Корректор: Светлана ПЫЛЬПЧЕНКО Татьяна ТРОЦЕНКО Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор: Илья КИМ

Верстка: Елена ТАРАСЕНКО Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер: Данара АХМУРЗИНА

Фотограф: Аскар АХМЕТУЛЛИН

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

Руководитель по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ s.agabek-zade@kursiv.kz

Административный директор: Ренат ГИМАДИНОВ r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство в Астане:

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

Руководитель представительства в Астане:

Азамат СЕРИКБАЕВ Тел.: +7 (701) 588 91 97 a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет № 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии ТОО РПМК «Дюпрэ», РК, г. Алматы, ул. Калдакбаева, д. 17 Тираж 8 000 экз.

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

# Долгая дорога к Индустрии 4.0

## Роль 5G в четвертой индустриальной революции

**Повсеместное развертывание частных сетей 5G позволит реализовать все то, что прописано в концепции Индустрии 4.0: беспилотный транспорт, разведка с помощью дронов, устранение критических поломок на потенциально опасном производстве с помощью технологий VR (как следствие, сокращение количества несчастных случаев), а также снижение уровня экологического воздействия. Последние два пункта согласуются с идеей внедрения ESG-стандартов, о которой в мире говорят все больше и больше.**

Адил КАСЫМОВ

### К вопросу о де бюрократизации

Проблема с «ковровым внедрением» технологии 5G, которая должна стать фундаментом трансформации бизнеса и экономики, состоит в том, что к концу 2022 года в Казахстане технология локально развернута всего в нескольких городах, а расширять покрытие можно только поэтапно.

«Мы понимаем, что внедрение 5G приведет как к критическому росту потребления трафика, так и к развитию Индустрии 4.0, умных домов, – сказал вице-министр цифровизации Ахсат Оразбек, выступая на форуме «Навстречу цифровому Казахстану» в августе 2022 года. – Конечно, это тренд, который нужно делать».

Тогда Оразбек сообщил, что планируется провести аукцион по радиочастотам на 5G. «Аукцион будем проводить по всем населенным пунктам, которые у нас запланированы. Плюс три города республиканского значения и все областные центры... С операторами соответствующую работу проводим по подготовке к аукциону. В ближайшее время договоримся обо всем и процедуру запустим», – сказал вице-министр.

Изначально, еще в марте, было заявлено, что аукцион пройдет в мае 2022 года. Его задержали почти на полгода по причине ликвидации межведомственной комиссии по радиочастотам (МКРС). Именно этот орган определял перечень объектов радиочастотного спектра (РЧС), и, согласно правилам, без рекомендации комиссии провести аукцион было невозможно. В конечном счете два лота по продаже РЧС в полосах 3600–3700 и

3700–3800 МГц (100 МГц) появились на электронной торговой площадке E-auction.gosreestr.kz 25 ноября 2022 года.

Продавцом значится РГУ «Комитет телекоммуникаций Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК», а стартовая стоимость одного лота составляет 1 761 225 000 тенге. Торги начнутся 20 декабря 2022 года в 10:00 (заявки принимаются до 09:55 этого же дня). По условиям двух лотов покупатель должен иметь разветвленную магистральную сеть телекоммуникаций и/или сотовой связи, охватывающую не менее шести областей, городов республиканского значения и столицу. В МЦРИАП ранее пояснили, что в конкурсе смогут принять участие примерно 100 компаний. Это делается для того, чтобы обеспечить конкурентные условия.

### Точки роста

На быстрое развертывание технологии 5G, учитывая ограниченность радиочастотного ресурса, рассчитывать, по мнению участников рынка, не стоит, особенно если речь идет о промышленных потребителях. Но именно им прежде всего в текущих условиях и нужно задуматься об открывающихся возможностях.

В сам процесс внедрения технологии 5G заложены принципиально другие требования не только к радиооборудованию, но и к развертыванию дополнительных центров обработки данных, переходу сетевых функций на виртуализацию, строительству ВОЛС и трансформации бизнес-процессов. То есть внедрение новых технологических решений, которое будет возможно только с использованием 5G, сопряжено в числе прочего со значительными расходами на строительство соответствующей инфраструктуры. Здесь компаниям, которые, возможно, пока не готовы к этому, стоит обратить внимание на преимущество операторов мобильной связи – использование существующих развертываний 4G-сети для реализации 5G. Именно оно может стать основой для крупномасштабных коммерческих запусков с оптимальной эффективностью инвестиций и кратчайшим ТТМ.

Мобильные операторы Казахстана, к слову, давно прорабатывают сценарии развертывания частных сетей 5G в модели выделения спектра напрямую индустриальному клиенту, а также развитие технологии 5G по направлению FWA (технология Fixed Wireless Access, предназначенная для борьбы с цифровым неравенством) в сельских на-



Фото: Shutterstock/chalermphon tiam

«Безусловно, участие мобильных операторов в крупнейшем нефтегазовом ивенте KIOGE и международном горно-металлургическом конгрессе АММ в качестве не только экспонентов, но и активных участников деловой программы свидетельствует об интересе к 5G со стороны производителей. У операторов есть практические цифровые решения, которые уже сейчас они готовы продемонстрировать рынку. Применение 5G – это новые возможности и новые мощности, что служит прямым катализатором развития B2B-сегмента», – говорит **Борис Даниленко**, директор казахстанской выставочной компании ПЕСА.

селенных пунктах при условии получения РЧС.

Объем инвестиций и методы финансирования напрямую зависят от итогов объявленного 25 ноября аукциона радиочастотного спектра 5G, однако несколько показательных проектов уже можно отметить. Например, компания Kcell первой в СНГ развернула полномасштабную частную сеть LTE еще в 2020 году – оборудование, установленное на сети Private LTE в компании KAZ Minerals, на данный момент 5G-ready, дело за появлением частот. Можно утверждать, что в случае, если бы большинство компаний в Казахстане последовали примеру KAZ Minerals, переход к Индустрии 4.0 стал бы более бесшовным и быстрым. Когда произойдет этот переход и каким он будет в текущих условиях – вопрос открытый.

### Четыре закона робототехники

Развитие интернета, ИКТ, каналов связи, облачных технологий и цифровых платформ

обеспечило появление открытых объединенных информационных систем и глобальных промышленных сетей. Такие системы и сети оказывают преобразующее воздействие на все сектора экономики и бизнеса и переводят промышленную автоматизацию на новую, четвертую ступень индустриализации.

**Существует несколько основных принципов построения Индустрии 4.0:**

**Совместимость**, то есть способность машин, устройств, сенсоров и людей взаимодействовать и общаться друг с другом через интернет вещей (IoT).

**Прозрачность**, которая является в результате описанного выше взаимодействия. В виртуальном мире создается цифровая копия реальных объектов, систем и функций, которая точно повторяет все, что происходит с ее физической копией. В результате накапливается максимально полная информация обо всех процессах, которые происходят с оборудованием, умными продуктами, производством в целом.

Для этого требуется обеспечить возможность сбора всех этих данных с сенсоров и датчиков и учета контекста, в котором они генерируются.

**Поддержка принятия решений.** Суть этого принципа в том, что компьютерные системы помогают людям принимать решения благодаря сбору, анализу и визуализации всей возможной информации. Эта поддержка также может заключаться в полном замещении людей машинами при выполнении опасных или рутинных операций.

**Децентрализация управленческих решений** и делегирование некоторых из них киберфизическим системам. Автоматизация должна быть настолько полной, насколько это возможно: везде, где машина может эффективно работать без вмешательства людей, рано или поздно должно произойти человекозамещение. Сотрудникам при этом отводится роль контролеров, которые могут подключиться в экстренных и нестандартных ситуациях.

«Четвертая индустриальная революция (4IR) – это переход в глобальном масштабе к абсолютно новой экосистеме, которая строится на инфраструктуре быстро развивающихся цифровых технологий, – говорит управляющий партнер консалтинговой компании А.Т. Kearney **Зорен Грабовски**. – 4IR влияет на экономику и все отрасли промышленности. Поэтому компаниям требуются новые бизнес-модели, чтобы

они могли справиться с этими изменениями и извлечь выгоду из преобразований в цепочке создания стоимости, включая структуру затрат. Прорывные изменения в самой системе производства потребуют от предприятий создания новых возможностей и выстраивания новой стратегии».

### «Цифра» для нефтегаза

В Министерстве энергетики Казахстана говорят о планах нарастить добычу нефти в стране до 103–107 млн тонн в ближайшие годы. На 2022 год этот показатель заложен в районе 85,7 млн тонн, что говорит о значительном потенциале для развития отрасли. Добычу планируют наращивать за счет расширения действующих месторождений, поиска и ввода в эксплуатацию новых. И здесь не обойтись без новых технологий, которые делают эффективнее работу на всех этапах производства: от разведки до переработки в готовую продукцию.

В Национальном энергетическом докладе за 2021 год говорится, что многие нефтедобывающие предприятия в Казахстане «уже довольно давно самостоятельно занимаются совершенствованием применения цифровых технологий, и некоторые из них добились заметных успехов в данном направлении».

Одним из наиболее показательных примеров кроме опыта KAZ Minerals можно назвать проект «Интеллектуальные месторождения» компании «КазМунайГаз». Причем первое такое месторождение компания запустила еще в 2015 году на одном из объектов своей «дочки» – «Эмбамунайгаза». Там установили оборудование, снимающее показания на всех этапах производственного процесса и передающее параметры скважин в центральный диспетчерский пункт для определения долгосрочных планов разработки месторождения.

Среди других инициатив можно отметить информационную систему Advanced Base Artificial Intelligence (ABAI), многофункциональный центр обслуживания КМГ, проект управления поездками и систему инженерного моделирования на НПЗ.

Эти проекты внедрены в числе прочего и для того, чтобы сократить влияние отрасли на экологию. Ведь примерно 42% глобальных выбросов парниковых газов приходится на нефть и газ. Из них 33% приходится на сжигание этих видов топлива после того, как нефтегазовые компании продали их другим сегментам рынка, а остальные 9% – на саму нефтегазовую промышленность.

# Цифровой акцент

«Между цифровизацией и демократией – куда хочет идти Казахстан?», «Казахстан – орел, который хочет стать новым Дубаем», «Над Казахстаном нависла денежная перестройка» – такие заголовки появились в ноябре в изданиях La Vanguardia, El Mundo, Ostexperte. Каким увидели Казахстан побывавшие в республике журналисты ведущих европейских изданий – в материале «Курсива».

Полина ВИКТОРОВА

Девять журналистов из известных европейских СМИ провели несколько дней в Астане, общались как официально – с представителями МФЦА, АИХ, AFSA, Министерства цифрового развития и инноваций, Freedom Holding Corp., так и неофициально – с обычными казахстанцами.

Судя по материалам, опубликованным в европейских изданиях, визит в Астану для многих журналистов открыл Казахстан с новой, цифровой стороны. **Гийом Павончелли**, автор бельгийского Sudinfo, предлагает: «Представьте себе мир, в котором ваш смартфон будет служить вашим удостоверением личности, водительскими

правами или оформлять документы в один клик. Этот сценарий уже не такой футуристический. В тысячах километров от нашего дома, в Казахстане, тотальная цифровизация была проведена правительством». Это цитата из статьи с заголовком «Бельгия отстает от Казахстана по цифровизации?». Изучая, как бельгийские власти видят цифровизацию административных услуг, журналист берет за образец именно вариант казахстанского электронного правительства.

«Мобильный телефон уже используется как платежное средство, водительское удостоверение и удостоверение личности», – пишет в статье «Прозрачные граждане Казахстана» **Дуйгу Озкан** из австрийского Die Presse. Тег на этом материале – Digital Offensive, «цифровое наступление».

Впечатленная архитектурным решением здания МФЦА – «стоя перед внушительным шаром из стекла и стали, трудно не думать о Звезде Смерти, боевой станции из саги «Звездные войны», – журналист Le Monde **Мари Шаррель** пишет о «значительных» амбициях финансового центра «инициировать диверсификацию экономики, сверхзависимую от углеводородов, и открыть страну для международного финансирования для поддержки ее роста», а затем и о действиях, которые для этого предпринимаются.

«Инфраструктура предназначена для привлечения международных инвесторов» – это уже немецкий Ostexperte об МФЦА и АИХ. Журналист **Фиете Лембек**, рассказывая о самом необычном, с его точки зрения, моменте – собственном международном суде, объясняет, зачем это сделано. «Он состоит из суда и арбитражного центра. Стороны спора могут выбрать: юрисдикция в суде по правилам английского общего права или разрешение споров с выбором правил арбитража. Суд имеет особый статус: он действует независимо от местной судебной власти в Казахстане. Это сделано для того, чтобы избежать судебных задержек, предотвратить коррупцию и создать доверие. Это также крайне необходимо: авторитарное влияние больше всего опасается международных инвесторов, сообщает **Кристофер Кэмпбелл-Холт**, канцлер и исполнительный директор суда. По мнению британского юриста, это необоснованно в прецедентном праве. За пять лет работы на объекте ему не позвонили и ни разу не попросили об «одолжении», – пишет Фиете Лембек.

Признавая успехи Казахстана в цифровизации государственного и финансового секторов (журналисты встречались и разговаривали об этом и с министром цифровых технологий **Багдатом Мусыным**, а с основателем Freedom Holding Corp. **Тимуром Турловым**) и оценив



усилия республики по позиционированию себя в качестве регионального цифрового и финансового центра, комплиментарным высказываниями журналисты не ограничиваются. «В правильном контексте такой инструмент, как юрисдикция АИХ в английском стиле, может стать катализатором модернизации, разрушающим все еще преобладающие неэффективные советские структуры финансового регулирования, а не каналом для олигархов, разграбляющих огромные природные богатства Казахстана», – формулирует **Ангел Пенья**, автор испанской El Mundo. А свой текст

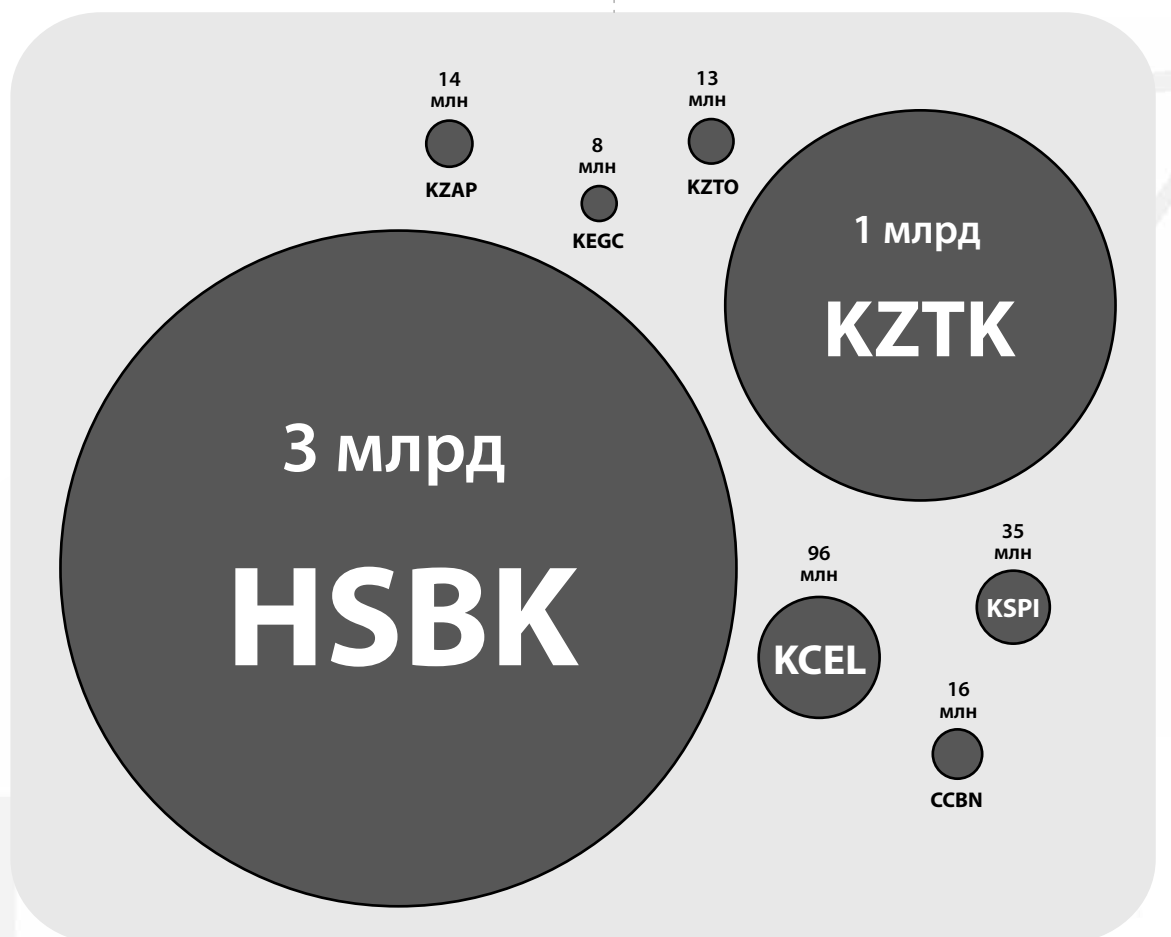
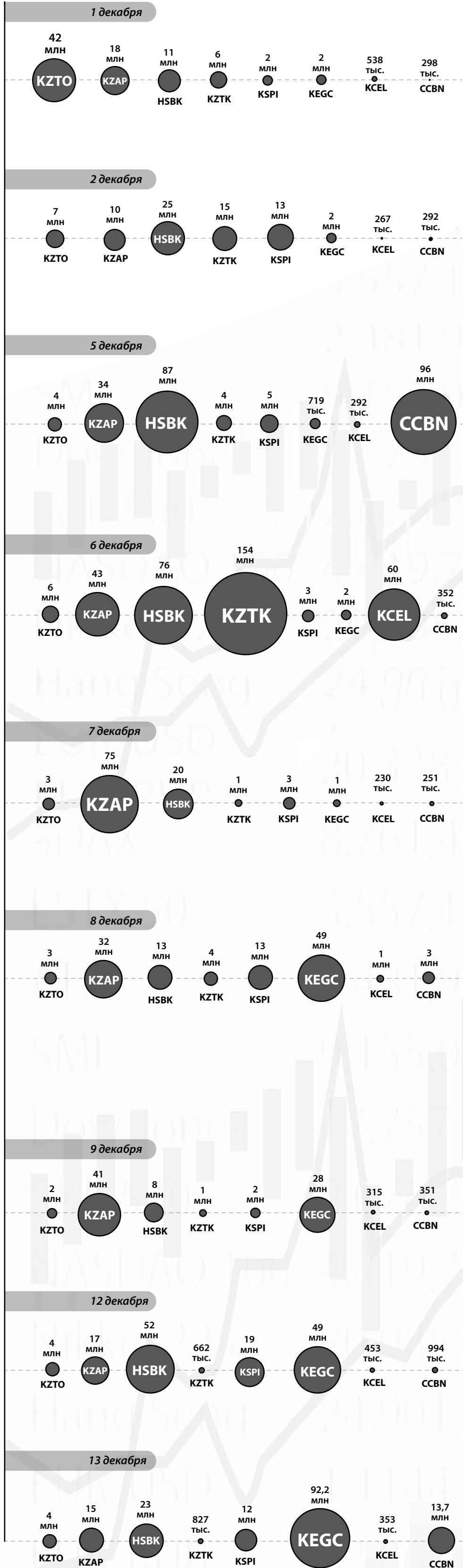
о нашей стране он заканчивает фразой «Остальной Советистан внимательно наблюдает». («Советистан» – так называется книга норвежского писателя-цифры и социального антрополога **Эрики Фатланд** о том, как живут пять бывших советских республик – Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан – через 25 лет после обретения независимости. – «Курсив»).

Пресс-тур, который позволил привлечь внимание европейских журналистов к Казахстану и его достижениям в цифровизации, был организован «Фридом Финанс».

## ИНВЕСТИЦИИ

## ТОРГИ АКЦИЯМИ ИНДЕКСА KASE И КМГ

24 февраля



## Импульсивные торги

Торги бумагами КМГ заметно оживили рынок акций на Казахстанской фондовой бирже. С начала и до декабря 2022 года дневные торги индексными акциями на сумму свыше 4 млрд тенге случались лишь однажды: 24 февраля, на фоне начала войны между Россией и Украиной, объем подскочил до 4,2 млрд тенге (инвесторы выходили из бумаг казахстанских компаний).

В месячном выражении торги индексными акциями значительно упали в апреле и мае, бумаги восьми компаний, вместе взятых, торговались менее чем на 3 млрд тенге в месяц. Даже включение акций Kaspі в индекс KASE в мае не позволило нарастить объемы.

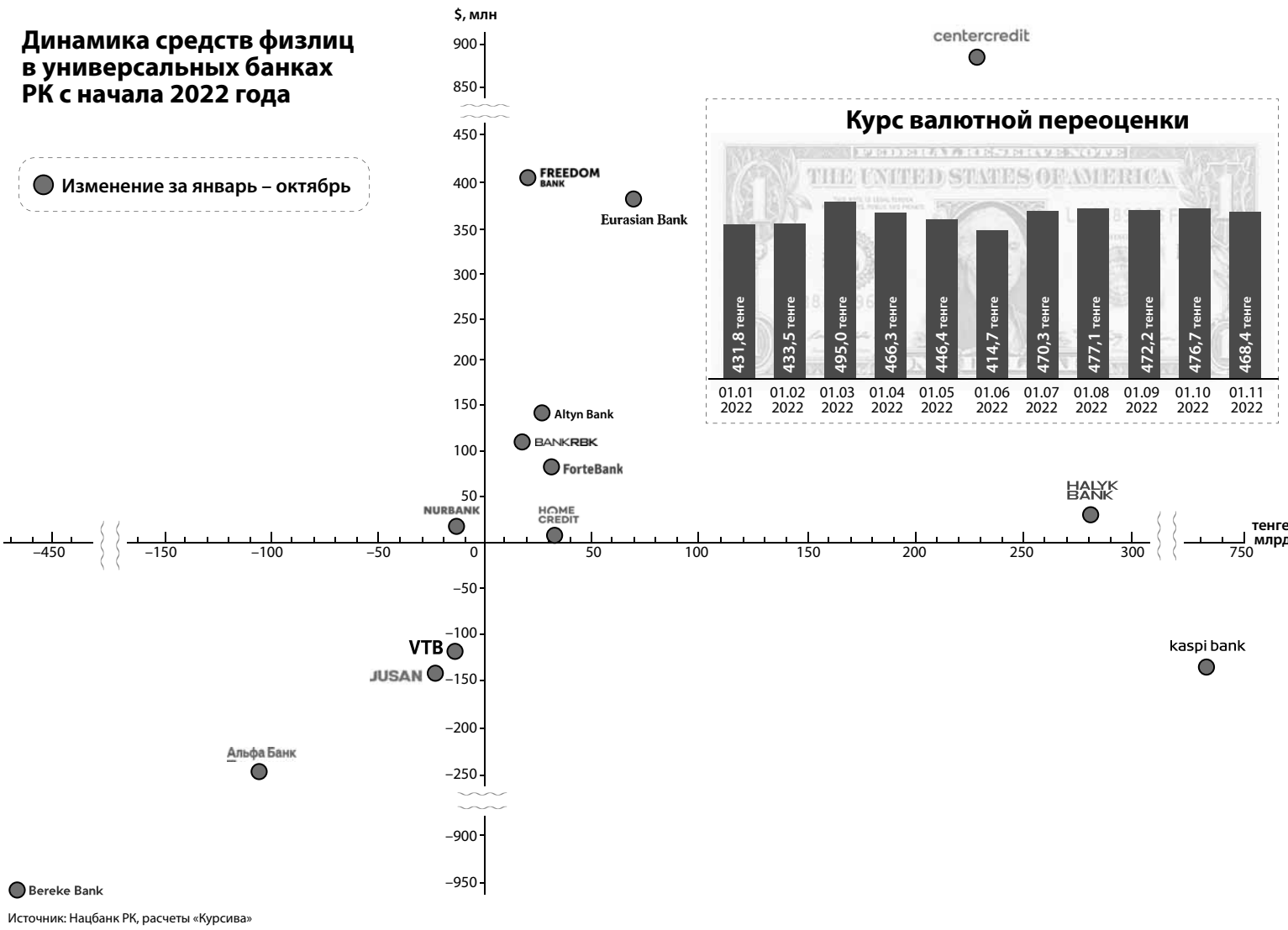
С июня намечился рост объемов торгов наиболее ликвидными акциями, который достиг пика в сентябре и составил 11,8 млрд тенге, в остальные месяцы торги находились ниже этого уровня. Для сравнения: за четыре дня объем торгов акциями КМГ составил почти 9,9 млрд тенге.

Самые оживленные торги бумагами нефтяной компании наблюдались в первый день, 8 декабря, тогда объем превысил 4 млрд тенге. Это эквивалент всего ноябрьского объема торгов голубыми фишками.

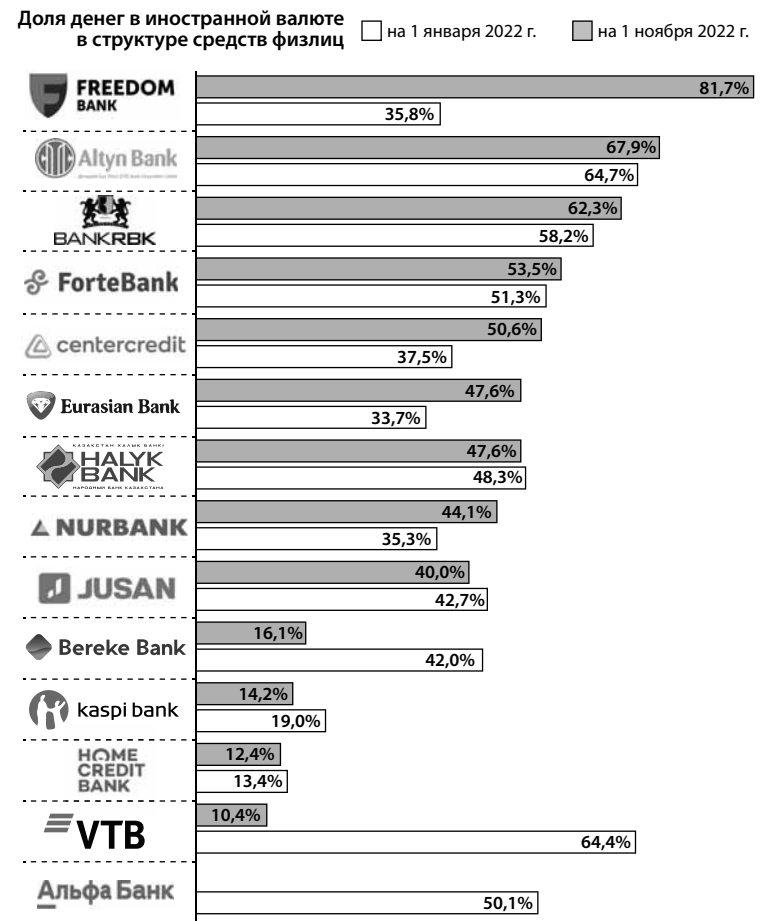
Перед IPO КМГ Казахстанская фондовая биржа планировала включить акции КМГ в список наиболее ликвидных акций, но пока бумаги не вошли в корзину KASE.



**Динамика средств физлиц в универсальных банках РК с начала 2022 года**



**Как изменилась долларизация розничных счетов в банках\***



# К кому не заросла народная тропа

> стр. 1

В целом средства физлиц в универсальных банках с начала года выросли на 1,4 трлн тенге (+12,2% за 10 месяцев). Внутри этой динамики тенговые счета увеличились на 817 млрд (+11,7%), валютные – на 597 млрд тенге в номинале, что эквивалентно приросту в \$440 млн (+4,1%). Надо отметить, что сам тенге за рассматриваемый период ослабел к доллару на 8,5%, но популярность тенговых вкладов обеспечивается, во-первых, высокими ставками

(текущая максимально рекомендованная по несрочным депозитам равна 16,3% годовых). Во-вторых, тенговые вкладчики (за исключением крупных) мотивированы обещанной государством компенсацией в размере 10% от суммы депозита, которая будет выплачена после 23 февраля будущего года. По свежим данным КФГД, компенсации подлежат вклады более 5 млн человек на сумму около 336 млрд тенге. В разрезе банков движение денег на депозитном рынке в этом году формировалось под влия-

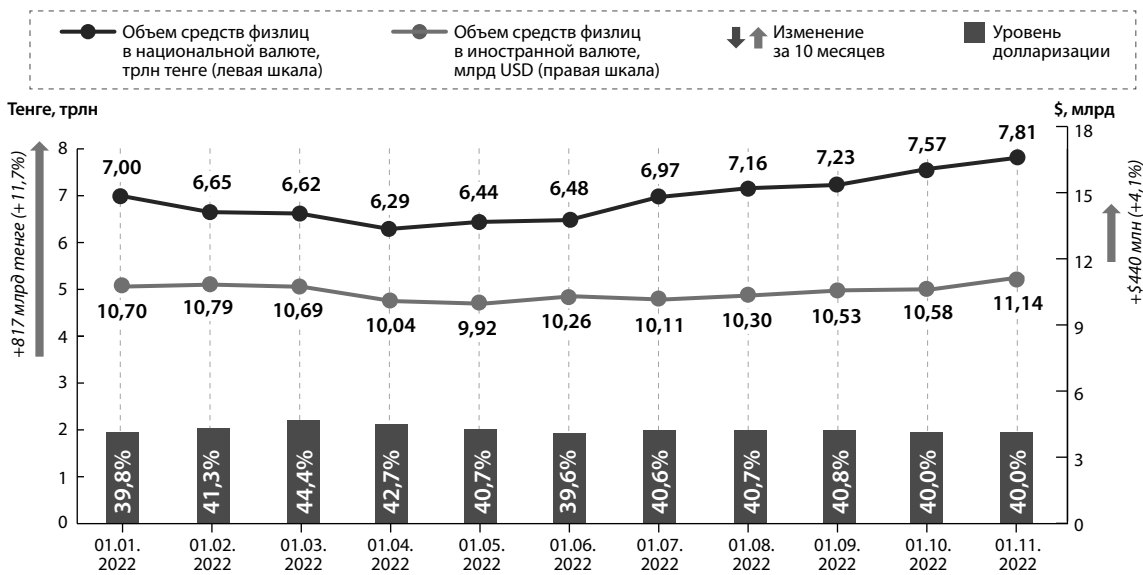
нием как объективных факторов (санкции в отношении российских БВУ), так и субъективных (изменение восприятия того или иного института в результате январских внутривалютных событий). Если в первом случае поведение вкладчиков носило массовый характер, то во втором ключевыми «драйверами» отрицательной динамики были, скорее всего, очень состоятельные (возможно, аффилированные) клиенты. По данным КФГД, в I квартале объем крупных тенговых вкладов (свыше 50 млн тенге) сократился на 22,4% при

незначительном (+0,3%) валютном приросте в данном сегменте. Отсюда следует, что эти деньги были изъяты из локальной банковской системы (вернулись ли они потом и, если да, в какой банк – об этом знают только сами депозиторы). В секторе есть четыре игрока, столкнувшихся с розничными оттоками как в тенге, так и валюте. Три из них – это подсанкционные Сбер, ВТБ и Альфа (которая в сентябре была поглощена БЦК и прекратила существование). Четвертым банком является Jusan, где тенговые средства населения на 21 млрд тенге (-5,5%), а валютные – на \$148 млн (-22%). Пятым и последним игроком с отрицательной динамикой стал Нурбанк, где валютные притоки (-15 млрд тенге).

Из девяти игроков с положительной динамикой самый скромный прирост демонстрирует Хоум Кредит (+34 млрд тенге и +\$3 млн). Не очень активно пополняют свои счета старые и новые клиенты Forte. В этом банке портфель розничных средств в нацвалюте и инвалюте вырос на 31 млрд тенге (+10,4%) и \$79 млн (+11%) соответственно. Надо отметить, что прирост остатков по депозитам нельзя считать чистым притоком, поскольку часть этого прироста формируют сами банки за счет начисленного вознаграждения. Например, при увеличении объ-

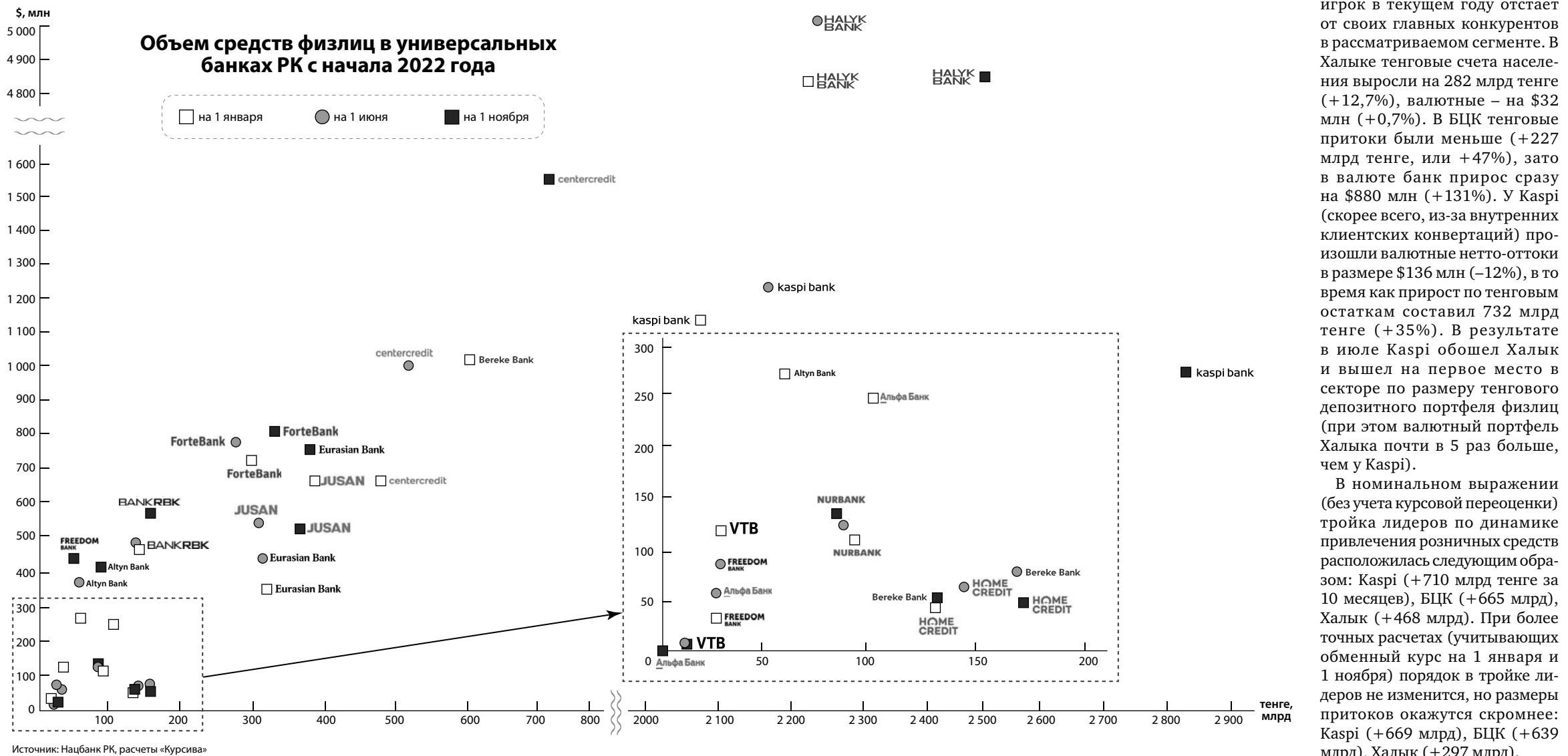
емы тенговых депозитов на 12% в год и при ставке по ним 12% годовых фактический приток вкладов окажется нулевым. В отношении долларовых вкладов этим фактором можно пренебречь в силу низкого уровня ставок (не более 1% годовых). Умеренные притоки фиксируют Алтын и Bank RBK. В Алтыне тенговые средства физлиц выросли на 28 млрд тенге, валютные – на \$146 млн. Однако с учетом того, что портфель Алтына относительно невелик в размерах, показываемые им темпы роста (44% по тенговым остаткам и 54% по валютным) являются одними из самых высоких на рынке. В Bank RBK прирост розничных вкладов в разрезе валют составил 18 млрд тенге и \$107 млн. В этом банке фондирование в текущем году драйвят корпоративные клиенты, нарастившие свои счета на 486 млрд тенге, или на 119% (структуру средств валют физлиц по счетам до 500 млн тенге составила в октябре 57,7%, тогда как в сегменте от 1 млн до 3 млн тенге – лишь 12,6%, подсчитали в Нацбанке. По данным макрорегулятора, без учета крупных вкладов (свыше 50 млн тенге) и вкладов в Отбасы розничная долларизация в октябре равнялась 13,7%.

**Как менялся объем розничных средств в казахстанских банках\* с начала года**



\* Совокупно для 14 универсальных банков (13 участников AQR плюс Freedom Bank). После присоединения бывшего Альфа-Банка к БЦК (сентябрь 2022 года) – совокупно для 13 универсальных банков.

**Объем средств физлиц в универсальных банках РК с начала 2022 года**



лиderство как по объему средств физлиц, так и по динамике их привлечения принадлежит трем банкам (Халык, Kaspi и БЦК), при этом крупнейший игрок в текущем году отстает от своих главных конкурентов в рассматриваемом сегменте. В Халыке тенговые счета населения выросли на 282 млрд тенге (+12,7%), валютные – на \$32 млн (+0,7%). В БЦК тенговые притоки были меньше (+227 млрд тенге, или +47%), зато в валюте банк прирос сразу на \$880 млн (+131%). У Kaspi (скорее всего, из-за внутренних клиентских конвертаций) произошли валютные нетто-оттоки в размере \$136 млн (-12%), в то время как прирост по тенговым остаткам составил 732 млрд тенге (+35%). В результате в июле Kaspi обошел Халык и вышел на первое место в секторе по размеру тенгового депозитного портфеля физлиц (при этом валютный портфель Халыка почти в 5 раз больше, чем у Kaspi).

В номинальном выражении (без учета курсовой переоценки) тройка лидеров по динамике привлечения розничных средств расположилась следующим образом: Kaspi (+710 млрд тенге за 10 месяцев), БЦК (+665 млрд), Халык (+468 млрд). При более точных расчетах (учитывающих обменный курс на 1 января и 1 ноября) порядок в тройке лидеров не изменится, но размеры притоков окажутся скромнее: Kaspi (+669 млрд), БЦК (+639 млрд), Халык (+297 млрд).

# Как развивается фармотрасль в Казахстане

**К 2025 году доля отечественного производства на фармацевтическом рынке должна вырасти до 50%. «Курсив» вспомнил историю казахстанского фармрынка и обсудил с экспертами его перспективы.**

**Канат БАПИЕВ**

Первый фармацевтический завод в Казахстане открылся в 1885 году в Шымкенте. Это и можно считать точкой отсчета отечественной фармацевтики. Но даже учитывая 137 лет истории, развитие отрасли получила относительно недавно: еще в 90-х доля отечественного производства составляла всего порядка 3%. Большинство крупных игроков фармрынка пришли в Казахстан в течение последних 25 лет.

Например, известная немецкая компания STADA была основана даже несколько позже открытия шымкентского завода, в 1895 году. Она была основана как кооператив фармацевтов, занимающийся разработкой и производством лекарств. В Казахстан компания пришла 20 лет назад: в 2022 году STADA отмечает юбилей присутствия на фармрынке РК. «Курсив» разбирается, как устроена отечественная фармотрасль и какую роль в его развитии сыграла компания STADA.

## Объемы и планы

Фармпромышленность относится к динамично развивающимся секторам экономики. По итогам 2021 года объем казахстанского фармацевтического рынка составил 765 млрд тенге. За прошлый год отечественные фармацевтические предприятия выпустили продукцию на 191,6 млрд тенге, доля отечественных товаропроизводителей достигла 25%.

На фармацевтическом рынке Казахстана работают 88 отечественных производителей, из них 32 компании производят лекарственные средства. Отечественные предприниматели выпускают около 900 видов лекарственных средств и более тысячи наименований медицинских изделий. За первое полугодие 2022 года фармацевтическая отрасль выросла на 4,9%, что в денежном эквиваленте составляет 84 млрд тенге. К 2025 году, по словам вице-министра здравоохранения Жандоса Буркитбаева, долю отечественного производства на фармрынке доведут до 50%.

На динамику отрасли оказывали влияние многие факторы: переход на новые стандарты производства, долгосрочные контракты по госзаказу, появление общего рынка лекарств ЕАЭС. Мощным толчком послужила пандемия COVID-19: она стала настоящим испытанием на прочность для всего рынка.

## С чего все начиналось

В 1997 году правительство Казахстана приняло государственную программу развития фармацевтической промышленности. Одна из ключевых ее задач состояла в том, чтобы стимулировать внутреннее производство лекарств и медпрепаратов.

Президент Ассоциации международных фармпроизводителей Вячеслав Локшин рассказывает, что, когда он пришел в фармацевтическую отрасль в 1994 году, на рынке уже присутствовали довольно крупные игроки.

«В то время казахстанский фармрынок еще только формировался, но уже на тот момент был открыт Национальный центр регистрации лекарств, он раньше немного иначе назывался. Они, видимо, перенимали опыт Советского Союза. Процесс регистрации был запущен по всем правилам. Никаких тендеров в то время, конечно, не было, почти не было и госпрограмм, а государство тогда закупало только препараты от туберкулеза, вакцины, сыворотки – даже с этим были проблемы. Еще закупали инсулин, но и то, все было скорее спорадически, не для всех пациентов», – говорит Вячеслав Локшин.

В стране не было собственной лекарственной политики и си-



стемы регистрации препаратов. Практически отсутствовало фармацевтическое производство. Имевшиеся немногочисленные предприятия выпускали весьма ограниченный ассортимент продукции. И, конечно, эти предприятия не соответствовали принятым во всем мире стандартам. Не было частных дистрибуторских компаний, а аптеки, оставшись вне централизованной системы, пошли на приватизацию. «Госфармация», бывшее Республиканское аптекоуправление, практически не имела конкурентов.

«Мы вообще недооцениваем развитие, которое демонстрирует фармацевтическая отрасль Казахстана, – говорит глава Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности Республики Казахстан Марина Дурманова. – У всех словно пелена на глазах. Для того чтобы это ясно представить, нужно перенестись в прошлое. Тогда, в начале 90-х годов, произошел полный распад государственной фармацевтической системы СССР».

Ассоциация поддержки и развития фармацевтической деятельности была создана 5 августа 1996 года. Она объединяет субъекты всех сегментов фармацевтического рынка: это и производители, и дистрибуторы, и аптеки. В ее рядах состоит свыше 100 предприятий, осуществляющих деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в Алматы, Алматинской области, ВКО, Астане. Есть представители в Павлодаре, Костаное, Караганде, Усть-Каменогорске, Таразе, Шымкенте.

Деятельность ассоциации началась в сложный период становления фармацевтической отрасли Казахстана. В тот момент важным ее достижением стала реализация инициативы по отмене в 1998 году налога на добавленную стоимость (НДС) на лекарственные средства. Через два года были освобождены от НДС и ввозимая медицинская техника, и изделия медицинского назначения. Теперь все, что ввозится для целей здравоохранения, освобождено от НДС.



**Вячеслав ЛОКШИН,**  
президент Ассоциации международных фармпроизводителей

«Потом был финансовый кризис 1998-го, который сильно ударил по России и чуть меньше – по Казахстану. Начали возникать проблемы по вопросам упаковки. Появилась идея объединить силы для решения сложных вопросов».

**Вячеслав Локшин**

«Мы сплотились в связи с тем, что государство приняло постановление о необходимости срочного – в течение полугодия – перехода на упаковку на казахском языке, а это при том объеме рынка (порядка 250 млн) было нереально. Тогда бы большинство производителей от этого рынка отказались. Объединившись, мы доказали правительству, что это преждевременно. Постановление вступило в силу 1 апреля 1999 года, но фармацевтическая продукция была из него исключена. Фарма получила еще 10 лет возможности использования упаковки, единой для стран СНГ», – рассказывает Вячеслав Локшин.

В 1999 году была создана Ассоциация международных фармацевтических производителей. В то время в нее входили около 15 членов, на 2022 год в нее входят 54 компании.

«Постепенно при участии фарминдустрии, в основном иностранной, начал формироваться рынок. Мы первые заговорили о необходимости этических норм регулирования рынка. Пришли к тому, что появились новые фармацевтические ассоциации, в том числе и поддержки фармбизнеса, которая появилась даже раньше, чем наша. Эти ассоциации начали играть роль в разработке нормативных документов», – говорит Локшин.

В 2005 году Ассоциация международных фармпроизводителей создала организацию «Фармсодружество». В нее вошли все страны постсоветского пространства, такие как Россия, Украина, Беларусь, Узбекистан, Казахстан. В Алматы стали приглашать специалистов, проводить крупные международные конгрессы и конференции. Одной из важных задач была гармонизация: чтобы расширить рынок, чтобы облегчить работу иностранным и отечественным производителям, решали вопрос гармонизации, требований к упаковке и т. д.

«За эти 20 лет рынок стал более матерым, более предсказуемым, у государства появились деньги. Члены ассоциации были инициаторами очень многих программ для пациентов, впервые заговорили об орфанных заболеваниях, обучали врачей. Вклад производителей очень большой в то, что рынок стал таким, как есть: и обучение врачей, и поддержка конференций, конгрессов», – говорит Вячеслав Локшин.

Рынок стал цивилизованным. На нем работают крупнейшие международные фармацевтические компании. Отечественные производители представляют собой современные высокотехнологичные производственные площадки. Казахстан лидирует среди постсоветских республик по финансированию лекарственного обеспечения населения. Развиваются кадры, появляются первые R&D-центры.

«STADA – крупный производитель воспроизведенных препаратов европейского качества. Компания поставляет более доступные по цене современные препараты для лечения распространенных заболеваний. Кроме того, с 1 апреля 2023 года STADA будет осуществлять дистрибуцию и маркетинговую поддержку портфеля препаратов компании Sanofi, состоящего из известных брендов в сфере потребительско-

го здравоохранения в 10 странах Евразии», – говорит Марина Дурманова.

«Ассоциация активно взаимодействует со STADA, поскольку компания в своей работе придерживается высоких этических стандартов, – делится эксперт. – Она имеет огромный опыт работы на рынках самых разных стран и является знатоком самых современных, развитых и успешных регуляторных практик. STADA всегда готова поделиться знаниями, тем самым внося свой вклад в развитие отрасли».



**Марина ДУРМАНОВА,**  
глава Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности Республики Казахстан

## Что было дальше

Средние темпы роста выпуска за последние 10 лет составили 11,6%. Это в пять раз быстрее, чем в среднем по промышленности, и втрое динамичнее, чем в обрабатывающей промышленности в целом. Обеспечить такие темпы позволила политика государства, которая делает

производителей при этом 67% закупок, или 168 млрд тенге.

Как уже было сказано выше, к 2025 году долю отечественного производства на фармацевтическом рынке увеличат до 50%. Такую задачу перед Министерством здравоохранения поставило руководство страны. Инструментами станут контрактное производство, возмещение затрат бизнеса на проведение клинических и доклинических испытаний, инвестиционные предложения для иностранных инвесторов. Всего планируется привлечь около 30 крупных иностранных игроков к производству на территории Казахстана. В 2021 году таких было 12.

Что касается ситуации с госзакупками, то к сентябрю 2022 года «СК-Фармация» заключила 92 долгосрочных договора, в рамках которых до 2025 года запланирована поставка более 804 позиций новых лекарственных средств и 3944 позиций медизделий. По действующим долгосрочным договорам налажено производство 316 видов лекарственных средств и 428 видов медицинских изделий.

Плюс долгосрочных договоров как инструмента поддержки бизнеса в том, что они позволяют инвесторам планировать денежный поток на весь цикл реализации проекта. По словам Буркитбаева, в 2022 году из непокрытых отечественными производителями 48 позиций лекарств включены в номенклатуру долгосрочных договоров на 2022 год.

«Я бы хотел отметить, что STADA довольно активно работает в ассоциации уже много лет. У компании обширный собственный портфель. Также она успешно представляет на рынке Казахстана продукцию других известных производителей. STADA проводит очень интересные социологические опросы о доверии к системе здравоохранения, предоставляет врачебному и медицинскому сообществу актуальную информацию в ключевых для себя областях, в том числе в акушерстве, гинекологии, неврологии. Это активный игрок на рынке; глава представительства является членом правления нашей ассоциации, как и его предшественница», – говорит Вячеслав Локшин.

Одним из последних исследований компании в 2022 году стал международный опрос STADA Health Report с привлечением



**Арминас МАЦЕВИЧУС,**  
вице-президент STADA в Евразийском регионе

Результаты исследований помогают профессионалам в сфере здравоохранения, прессе и гражданам увидеть в глобальном и локальном разрезе, как меняется отношение людей к здоровью, как они оценивают систему здравоохранения своей страны, какие новые тенденции и проблемы появляются в этой сфере.

Следуя современным трендам, STADA подключилась и к внедрению принципов ESG: в ноябре был обнародован первый отчет о достижениях компании в области устойчивого развития. Он охватывает деятельность в этом направлении за весь прошлый, 2021 год. Более того, STADA придерживается политики прозрачности и регулярно публикует официальные финансовые результаты.

## Слово компании

Казахстан – один из важных рынков для STADA. **Арминас Мацевичус**, вице-президент STADA в регионе Евразия, отмечает: «На рынке Европы компания входит в топ-5 в сегменте безрецептурных препаратов, а в РК STADA – поставщик номер один в этом сегменте». Приверженность рынкам Центральной Азии подтверждается и недавним визитом в РК главного исполнительного директора (CEO) **Питера Гольдшмидта**, который еще в 2021 году заявлял о больших планах на республику. Компания во всем мире фокусируется на дженериках, продуктах в сегменте СНГ (безрецептурные препараты) и специализированных препаратах. В Казахстане STADA продвигает как СНГ, портфель которых будет в 2023 году усилен благодаря соглашению с Sanofi о дистрибуции 19 безрецептурных брендов, так и высококачественные рецептурные препараты, в том числе из приобретенного в 2021 году портфеля японской фармацевтической фирмы Takeda.

STADA принимает активное участие в обеспечении населения качественными лекарственными препаратами в рамках ГОБМП и ОСМС.

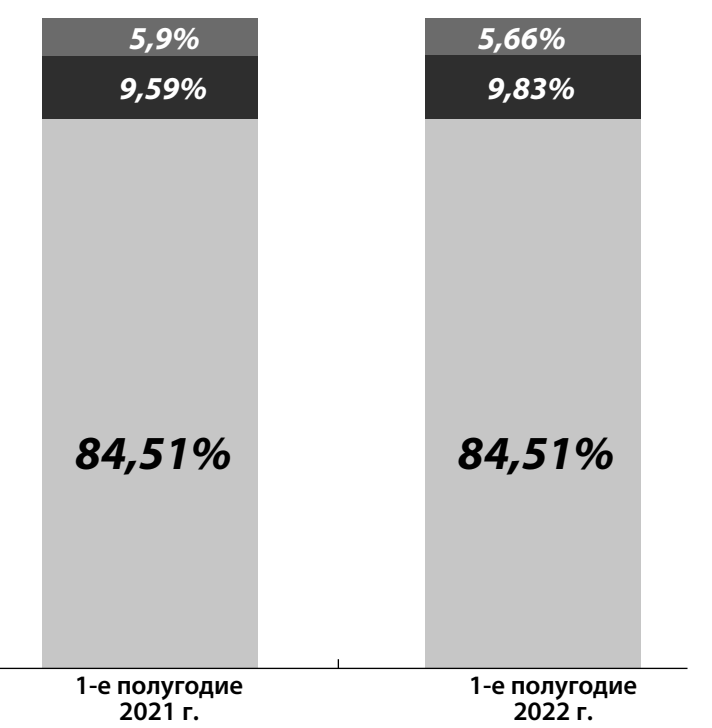
«Благодаря этой активности у казахстанцев есть возможность получить бесплатное лечение препаратами европейского качества от таких заболеваний, как артериальная гипертензия, сахарный диабет, острый и хронический болевой синдром, экстренные состояния при гипертонических кризах, желудочно-кишечные кровотечения и так далее. В 2023 году компания STADA стала прямым поставщиком ЕД «СК-Фармация», что позволит в будущем расширить список доступных лекарственных средств для населения, предоставляемых в рамках ГОБМП и ОСМС», – говорит Мацевичус.

Во главе всего процесса, по словам Арминаса Мацевичуса, прежде всего должен стоять пациент, его нужды и интересы. Весь рынок должен быть сосредоточен именно на них. Ключевыми критериями для пациента являются выбор, то есть ассортимент лекарств, покрывающий максимально широкий спектр заболеваний, далее стоит вопрос качества и затем, конечно, речь идет о цене: фармотрасль – это социально чувствительный сектор экономики, люди платят за свое здоровье и жизнь. Современная фармацевтическая компания, встроенная в развивающийся рынок, должна отвечать всем этим критериям. STADA старается соответствовать высоким стандартам качества, а где-то даже задавать их для рынка вот уже 20 лет. И впереди, по словам вице-президента компании в Евразийском регионе, еще много свершений.



## ДОЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

■ Лекарственные средства ■ Изделия медицинского назначения ■ БАД (биологически активные добавки)



акцент на рост отечественных производителей.

В 2009 году в Казахстане появился единый дистрибутор «СК-Фармация», который от лица правительства осуществляет закупки по гарантированному объему бесплатной медицинской помощи. За последние 10 лет объемы закупок выросли в восемь раз – примерно до 250 млрд тенге, доля казахстанских

InSights Consulting. Он проходит в 15 странах Европы уже восьмой год. В этом году Казахстан впервые был включен в исследование. Опрос показал, что после пандемии доверие людей к официальной медицине выросло, появился интерес к регуляторному приему витаминов. У многих казахстанцев поменялось отношение ко сну, питанию и физическим нагрузкам.

# А ВВОЗ И НЫНЕ ТАМ

## Реального импортозамещения стройматериалов в РК не происходит

> стр. 1

«Казахстанский цемент соответствует высоким европейским стандартам. Экспорт продукции с 2018 года стабильно превышает 1,5 млн тонн. На цемент низкого качества такого спроса бы не было», – уверен исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация производителей цемента и бетона» **Ербол Акымбаев**.

По итогам 10 месяцев 2022 года, по данным Бюро национальной статистики (БНС РК), объем внутреннего производства цемента сохранился на уровне прошлого года (99,6%). При этом отечественные цементные предприятия, по данным МИИР, были загружены лишь на 69%.

«Налицо явный переизбыток мощностей. Цементная отрасль РК и ЕАЭС находится в кризисе перепроизводства. Несколько цементных заводов, построенных в том числе на средства БРК, простаивают либо производят мало, так как нет сбыта из-за кризиса», – отмечает Акымбаев. Тем не менее, по словам спикера, в стране готовятся запустить несколько новых цементных заводов. «Поступают сигналы, что будут выделены деньги из бюджета на строительство новых предприятий в Жамбылской и Актюбинской областях. В текущей ситуации прямое или косвенное финансирование новых цементных заводов из бюджета нецелесообразно: есть большая вероятность невозврата средств», – резюмирует руководитель отраслевой ассоциации.

### Кирпич

Строительство цементного завода обойдется в сотни миллионов долларов, а даже крупный завод по производству керамического кирпича стоит на порядок дешевле. Например, инвестиции в строительство нового цеха по выпуску керамического кирпича завода Enki составили 7,5 млрд тенге, что эквивалентно \$17 млн. Поэтому число действующих в Казахстане кирпичных заводов, в отличие от цементных, исчисляется сотнями (290 в 2022 году). Но крупных и средних производителей среди них меньше десяти.

Почти 300 отечественных кирпичных заводов обеспечивают в лучшем случае половину потребностей внутреннего рынка. Динамика импортозамещения по этому виду продукции пока отрицательная: если в 2020 году доля отечественного керамического кирпича на рынке составляла 60%, то по итогам 2021 года – лишь 44% (данных за текущий год пока нет). Остальную часть рынка закрывают импортеры из России и Узбекистана.

Звучит парадоксально, но средняя загрузка казахстанских предприятий при этом составляет скромные 19,4% в 2022 году, то есть задействована только пятая часть мощности. Многие заводы, выпускающие керамический кирпич, работают с весны до осени. Зимой стоимость производства керамики сильно возрастает из-за высоких затрат

на энергоресурсы (газ, уголь, электроэнергия), необходимые для обжига кирпича.

Нельзя сказать, что низкая загрузка у всех производителей. Например, завод Enki в Кокшетау использует все свои возможности – и их все равно не хватает. Чтобы удовлетворить спрос на продукцию, в 2022-м Enki увеличил мощность в 1,5 раза (до 90 тыс. кирпичей в год). «В связи с активным строительством в Кокшетау завод работал на сто процентов, а порой этого было недостаточно. Было принято решение возвести новый цех», – комментирует главный инженер ТОО «Enki» **Марат Кесекпаев**.

Директор Ассоциации застройщиков Карагандинской области **Найла Канрбекова** рассказывает, что большинство местных застройщиков приобретают кирпич в России, так как у отечественных поставщиков недостаточная производительность. Крупный заказ (от 10 млн кирпичей и выше) требуется размещать за год. Кроме того, застройщики отмечают низкое качество отечественного кирпича у ряда производителей: керамика рассыпается из-за низкосортного сырья, неумелою производства или транспортировки.

Если качественную глиняную керамику Казахстану по-прежнему приходится импортировать, то бюджетным силикатным кирпичом отечественный рынок практически обеспечен. «В настоящее время на рынке действует 28 предприятий по производству силикатных кирпичей. В 2021 году они выпустили 1,2 млн тонн, обеспечив 90% потребности внутреннего рынка. Загрузка предприятий – около 65%», – сообщили «Курсиву» в МИИР РК.

### Сухие строительные смеси

Штукатурки, шпатлевки, наливные полы, грунтовки, затирки – этими и другими сухими строительными смесями, по словам президента Ассоциации застройщиков Казахстана **Виктора Микрюкова**, отечественные застройщики обеспечены полностью.

Казахстанские производители в целом соглашались с такой оценкой, но цифры дают скромнее: «Более 70% сухих строительных смесей – отечественного производства. Местные производители занимают хорошую долю рынка и чувствуют себя уверенно. Весь ассортимент сухих строительных смесей из того, что мы производим, востребован у строительных компаний», – сообщила «Курсиву» директор департамента операционного маркетинга торгово-промышленной группы **Alina Кристина Ким**.

Сухие строительные смеси иностранного производства часть казахстанских покупателей выбирает, как говорят в группе Alina, скорее по привычке. «Многие люди до сих пор выбирают импортный товар, полагая, что

он лучшего качества, но на самом деле это уже давно не так. Казахстанские производители много лет работают по технологиям, которые привезли из-за границы, на сырье и химии, которые также закупают там, если данные материалы с аналогичными качественными показателями не можем приобрести локально», – объясняет Ким.

Аргумент в пользу выбора отечественных стройматериалов – возможность получить консультацию и рекомендации напрямую у завода-производителя. Та же Alina организует выезды своих технологов во все мегаполисы и областные центры РК – они проводят там обучение для строительных бригад.

### Арматура

Строительную арматуру в Казахстане производит шесть предприятий – АО «АрселорМиттал Темиртау», АО «ЕвразКаспийн Сталь», ТОО «KSP Steel», ТОО «Кастинг», ТОО «Ferrum Vtor» и ТОО «Fu Zhou Metal» – суммарной проектной мощностью 1400 тыс. тонн.

По итогам 2021 года выпуск строительной арматуры составил лишь 823,7 тыс. тонн (59% от проектной мощности) и обеспечил потребности отечественного рынка только на 49% (стоит оговориться, что 155 тыс. тонн ушло на экспорт). Остальные 51%, или 692 тыс. тонн, пришлось на импорт.

Среди стран – поставщиков арматуры в РК у опрошенных «Курсивом» застройщиков лидирует Россия.

### Теплоизоляция

Один из немногих сегментов, где доля отечественной продукции растет, – рынок теплоизоляционных материалов. Но треть продукции здесь все еще приходится на импорт.

В российской компании «ТЕХНОНИКОЛЬ» «Курсиву» сообщили, что доля импорта в сегменте минеральной изоляции в Казахстане сократилась с 49% в 2021 году до 38% в 2022-м из-за курсовой разницы.

«Укрепление рубля сделало невыгодными поставки теплоизоляции из России. Это позволило местным производителям нарастить объемы выпуска», – отмечает руководитель направления «Минеральная изоляция» компании «ТЕХНОНИКОЛЬ» **Василий Ткачев**. Он добавляет, что поставки минваты из РФ в текущем году частично заместили производители из Кыргызстана и Узбекистана.

По словам участников рынка, импортная теплоизоляция выигрывает у отечественной по качественным характеристикам. Особенно это важно для конструкций (например, для систем штукатурных фасадов), где требования к надежности и долговечности утеплителя самые высокие. Поэтому непосредственно в этом сегменте доля импортной минеральной изоляции достигает почти половины.

### Стекло

Потребность внутреннего рынка в стекле до 2022 года полностью покрывалась за счет импорта. В 2021 году рынок Казахстана почти поровну делили между собой поставщики стекла из России и Кыргызстана.

В Казахстане производителей листового стекла долгое время не было. Но год назад в Кызылорде разогнали плавильную печь стекольного завода Orda Glass (мощность завода – 600 тонн листового стекла в сутки). Еще одно предприятие – «Завод «Авангард» (учредитель и инвестор – **Мурат Мамутбеков**) – готовят к запуску в Шымкенте. «Всю готовую продукцию планируется поставлять на внутренний рынок под брендом Global Glass», – сообщают в МИИР.

Строительные компании напрямую листовое стекло не закупают. Листовое стекло – сырье для производителей стеклопакетов. 40% этого рынка в РК занимают крупные отечественные производители, среди которых МИИР называет ТОО «Казстройстекло», ТОО «Столичная стекольная компания» и ТОО «Alum Construction». Все они пока используют импортное, а не казахстанское листовое стекло.

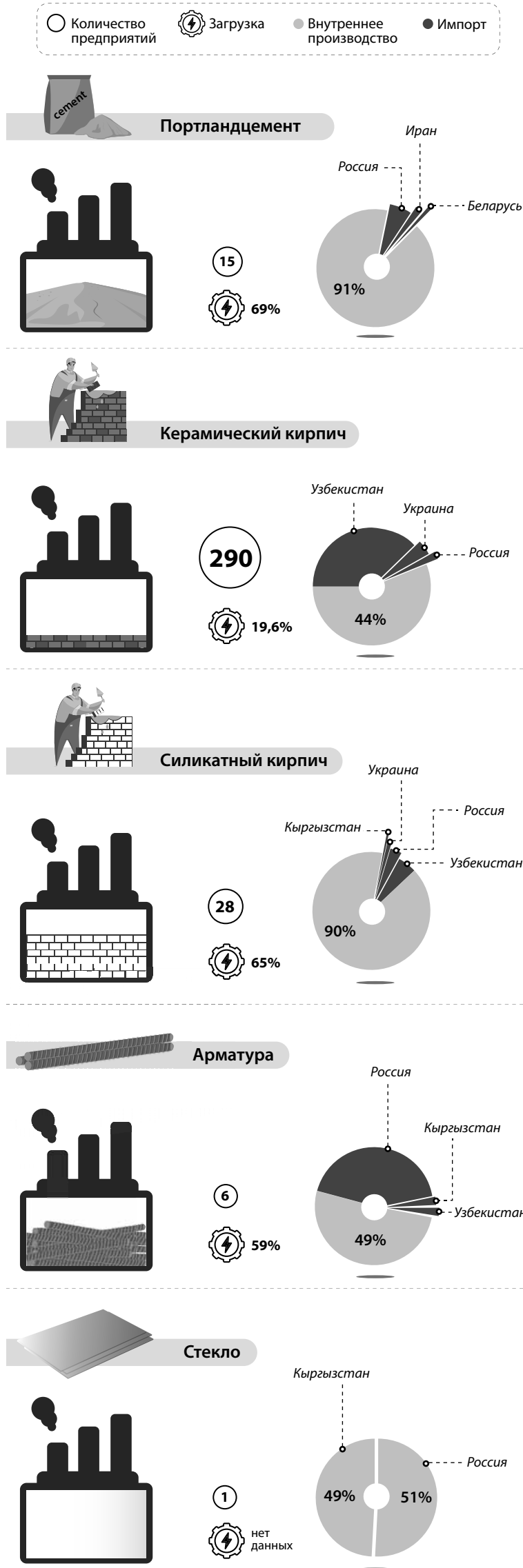
### Лаки и краски

Несмотря на наличие в Казахстане крупных отечественных производителей лакокрасочной продукции, долю импорта в этом сегменте МИИР оценивает в существенные 40%.

Участники рынка добавляют, что импорт превалирует в премиум-сегменте. «Если мы возьмем экономсегмент, а его доля примерно 60%, то это в основном отечественные производители. А вот премиум-сегмент – почти 90% импортные продукты», – отмечают в компании Alina.

Тенденция на импортозамещение все-таки уже обозначилась, считают производители. «Если раньше выбор импортных брендов был скорее эмоциональным и доказательством престижа, то сейчас мы видим более рациональные мотивы в покупательских предпочтениях. Процент выбора импортных производителей снижается, потребители начинают переходить на местных производителей», – комментирует Кристина Ким.

Представители одного из крупнейших в РК застройщиков, **VI Group**, отмечают, что импортная продукция превалирует в сегментах с технологически более сложными материалами и оборудованием. Речь идет о напольных покрытиях, трубах отопления. В МИИР добавляют к этому перечню материалы для финишной отделки: керамическую плитку, санфаянс, обои, кровельные материалы, линолеум и так далее. Отдельно стоит отметить, что даже та продукция, которая производится в Казахстане, может зависеть от импортных составляющих. Например, при производстве



бетона кроме отечественного цемента используются импортные химические добавки.

В VI Group считают, что снизить зависимость от импорта можно, создавая предприятия, которые будут производить им-

портозамещающее сырье для отечественных стройматериалов. И для этого необходимы развитие химпроизводств и подготовка квалифицированных специалистов, которых в стране пока нет.

## Информационное сообщение

**Сведения о размере оплаты, условиях и порядке предоставления площадей для размещения предвыборных агитационных материалов в республиканской газете «КУРСИВ» в рамках выборов депутатов Сената Парламента Республики Казахстан, назначенных на 14 января 2023 года.**

риалов предвыборной агитации (далее – предвыборные агитационные материалы) кандидатов в депутаты Сената Парламента Республики Казахстан.

Предвыборная агитация кандидатов в депутаты Сената Парламента Республики Казахстан начинается в 18:00 24 декабря 2022 года и заканчивается в 00:00 13 января 2023 года. Таким образом, размещение предвыборных агитационных материалов в Издании осуществляется в указанный период.

Издание предоставляет площади на основании письменного заявления и договора, заключаемого между собственником Издания и кандидатом либо с уполномоченным представителем кандидата. Количество и период размещения предвыборных агитационных материалов указываются в письменном заявлении кандидата либо его уполномоченного представите-

ля, которые затем фиксируются в договоре.

Размещение предвыборных агитационных материалов сопровождается пометкой «**Выборы**» (эта пометка должна помещаться в пространстве рекламируемого материала). Все материалы, содержащие предвыборную агитацию, сопровождаются информацией об источниках финансирования.

Предвыборные агитационные материалы, предоставляемые Изданию в виде статей и модулей, должны быть подписаны лицом, уполномоченным на подписание договора, за два дня до даты публикации.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае, если усмотрит в них провозглашение идей: насильственного изменения конституционного строя, нарушения целостности республики, подрыва безопас-

ности государства, разжигания социальной, расовой, национальной, религиозной, сословной и родовой розни, культа жестокости и насилия, а также создания не предусмотренных законодательством военизированных формирований, и на иных основаниях, предусмотренных законодательством.

Издание вправе отказать в размещении предвыборных агитационных материалов в случае наличия в них информации, способной нанести ущерб чести, достоинству и деловой репутации кандидата или политической партии.

Условия и порядок предоставления площадей, указанные в настоящем сообщении, могут корректироваться в соответствии с требованиями уполномоченных органов.

Издание устанавливается 100-процентная предоплата за размещение предвыборных агитационных материалов на основании счета в течение 3 (трех) банковских дней с даты выставления такого счета.

Письменные заявления на размещение в Издании предвыборных агитационных мате-

риалов кандидатов в депутаты Сената Парламента Республики Казахстан принимаются от зарегистрированных кандидатов собственником Издания с 24 декабря 2022 года по 11 января 2023 года включительно по адресу: Республика Казахстан, А15P1M9, город Алматы, улица Розыбакиева, 127. Телефон: +7 (727) 339 84 41. Заявления принимаются в рабочие дни с 09 часов 00 минут до 18 часов 00 минут. Письменные заявления посредством факсимильной и интернет-связи не принимаются.

### Стоимость размещения предвыборных агитационных материалов в Издании

Формат публикации	Цена за 1 кв. см с учетом НДС
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста на цветных полосах	2 230 тенге
Материалы с пометкой «Выборы» с работой журналиста на черно-белых полосах	2 145 тенге
Модули на цветных полосах	2 230 тенге
Модули на черно-белых полосах	2 145 тенге

График выхода Издания – по четвергам

# ЭКСПЕРТИЗА

Сейчас каждое второе мошенничество совершается в интернете, следует из правовой статистики за январь – октябрь 2022 года. Хотя еще четыре года назад интернет-мошенничество не было столь распространенным.

Аскар МАШАЕВ

Ситуация с киберпреступностью и с кражей денег у населения по телефону с каждым годом становится тревожнее. Официальная статистика фиксирует стремительный рост судебных дел по мошенничеству в интернете, на видеохостингах нередко можно встретить ложную рекламу о быстрых деньгах, если инвестировать в ценные бумаги нацкомпаний. Стали анекдотом телефонные разговоры с очередным «сотрудником безопасности банка», которые ловятся на незнании казахского языка или на русском произносятся названия местных городов и улиц в нетипичной для нас манере.

Лакмусовой бумажкой роста кибермошенничества стали рассылки SMS-сообщений от правоохранительных органов с просьбой никому не передавать персональные данные. Даже казахстанские депутаты, временами реагирующие на остро социальные темы, обеспокоились ростом киберпреступности. В начале октября 2022 года они раскритиковали индексные победы Казахстана в разных международных рейтингах, которые, по их мнению, зачастую достигаются за счет приведения национальных законов к международным стандартам (Казахстан, напомним, в рейтинге Global Cybersecurity Index в 2020 году занял 31-е место). Народные избранники предложили пойти к делу без формализма, то есть увеличить расходы на информационную безопасность и утолить кадровый голод.

Kursiv Research разобрал главные причины роста киберпреступности в РК и то, из чего следует выстраивать личную информационную безопасность. Цифровизация финансовых услуг, расширение электронной коммерции, смена потребительских привычек на фоне пандемии COVID-19, наконец, стремительная эволюция киберпреступности стали главными причинами ухудшения информационной безопасности граждан РК.

## От банкомата – к мобильному банкингу

Одна из базовых причин роста киберпреступности – развитие цифровых финансовых услуг. За условную точку отсчета диджитализации потребительских финансовых услуг можно взять запуск мобильного приложения Kaspi, который состоялся в июне 2017 года.

Чтобы проиллюстрировать пользовательское поведение держателей банковских карточек, разберем соответствующую статистику Нацбанка РК за первые шесть месяцев 2017 года. Цифры говорят о том, что казахстанцы, пользуясь ими, в двух случаях из трех снимали деньги в банкоматах. В деньгах перевес в пользу обналживания был более внушительным: каждые шесть тенге из семи снимались в банкоматах.

Оставшаяся сумма денег на карточках шла в форме безналичных платежей. Но большая часть безнала, по сути, являлась оплатой за товары и услуги банковской карточкой, что сложно назвать продуктом финтех.

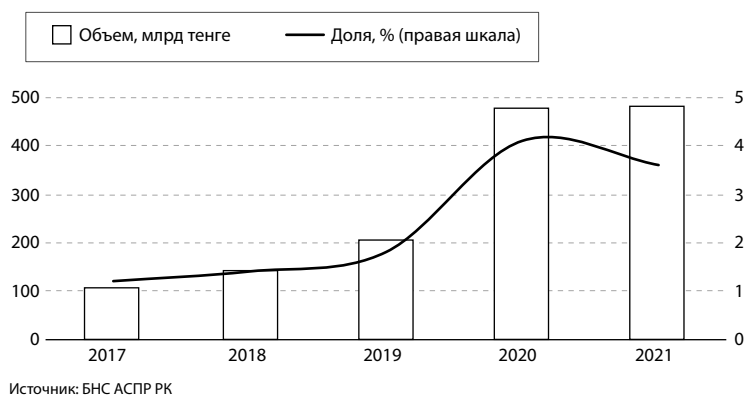
Картина в абсолютных значениях: в январе – июне 2017 года объем безналичных транзакций составил 961,5 млрд тенге, а в банкоматах было снято почти 4,9 трлн тенге.

Появление мобильного приложения Kaspi стало определяющим для казахстанского рынка финансовых услуг. На фоне роста популярности нового продукта одни игроки решили повторить успех первопроходца, запустив аналогичное приложение, другие занялись диджитализацией ипотеки, автокредита, брокерских операций.

В результате уже сегодня владелец мобильного телефона, не отрываясь от экрана, может оформить кредит, открыть депозит, оформить сделку на фондовом рынке, заказать товар, оплатить штраф, получить госуслугу и даже подать объявление о продаже, например, шотландских котят.

## Электронная коммерция (розница) за пять лет выросла в 4,5 раза

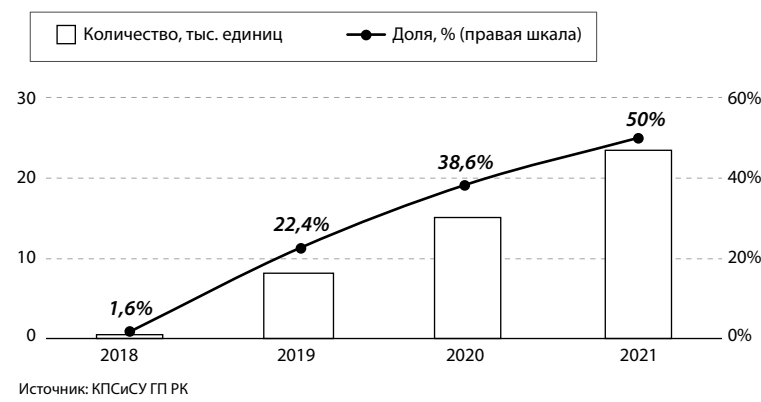
Объем розничной торговли через интернет и доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли



Источник: БНС АСПР РК

## За четыре года уголовные дела об интернет-мошенничестве выросли в 44 раза

Количество уголовных дел об интернет-мошенничестве и их доля ко всем делам о мошенничестве



Источник: КПСисУ ГП РК

**K** Kursiv Research Report

# Преступление и цифровизация

## Что стало причиной роста киберкриминала в Казахстане



Коллаж: Илья Кун

## Почему вы не устанавливаете приложение-антивирус на свой смартфон?

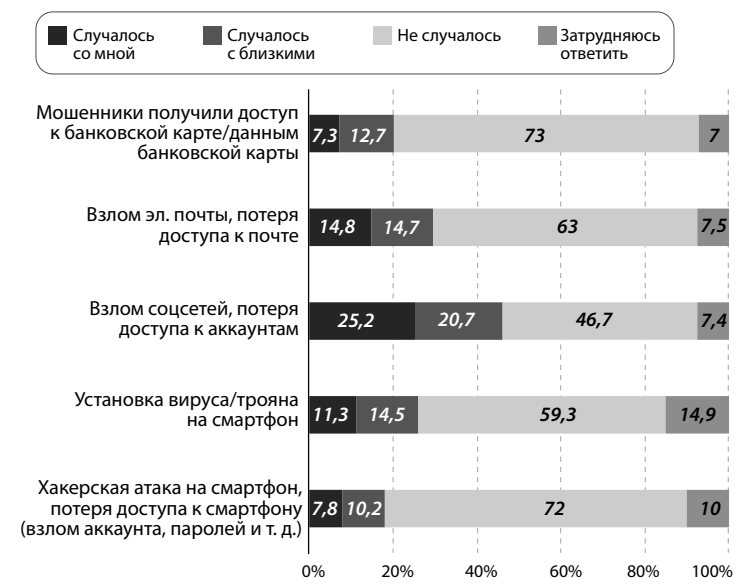


Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

«Оцифровка» многих банковских услуг поменяла поведение держателей карточек. Нацбанковская статистика по платежным карточкам по итогам шести месяцев 2022 года указывает на

следующие изменения. Во-первых, казахстанцы, пользуясь банковскими карточками, в 29 раз чаще совершали безналичные платежи, чем снимали деньги в банкомате. Размер безналичных

## Какие из перечисленных в таблице событий случались в вашей жизни или же в жизни близких вам людей? (%)



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

транзакций в четыре раза превысил сумму денег, снятых в банкомате: 43,9 трлн тенге против 10,3 трлн тенге.

Во-вторых, кардинально изменилась среда безналичных

платежей. По количеству две из трех безналичных транзакций совершаются в интернете, включая мобильный банкинг. Из семи тенге, отправленных в безналичной форме, шесть были

совершены в интернете и благодаря мобильному банкингу.

Переход к безналичным платежам – только один из элементов углубляющегося финтеха. Есть и другие показатели, подтверждающие этот тренд. К примеру, почти в пять раз вырос объем электронной розничной коммерции – с 106,9 в 2017-м до 482 млрд тенге по итогам минувшего года (данные Бюро нацстатистики АСПР РК). Оценки PwC Kazakhstan отличаются в величине, сходятся в направлении: объемы розничной электронной коммерции выросли с 327 млрд тенге в 2019 году до 1 трлн в 2021-м.

Наконец, сектор мобильного банкинга переходит к экстенсивному росту. Количество активных пользователей онлайн-сервисов банков больше населения страны: данные Нацбанка РК говорят о том, что на конец сентября 2022 года их было 21,8 млн. То есть казахстанцы склонны устанавливать сразу несколько приложений от разных банков.

Отраслевые аналитики считают, что резерв дальнейшего развития финтеха в техническом углублении и запуске новых продуктов. К примеру, на горизонте внедрение системы мгновенных платежей для быстрых переводов и платежей между клиентами разных банков в режиме 24/7; еще одна новость, анонсированная в октябре 2022-го, – Нацбанк РК начал тестировать цифровой тенге.

Высокое проникновение цифровых финансовых услуг для киберкриминала означает одно. Появилось много пользователей различных финансовых онлайн-сервисов, которые ни разу не сталкивались с онлайн-мошенничеством и киберзлоумышленниками. Добавим, что безналичный оборот достиг соблазнительных для киберпреступников масштабов: в 2021 году только платежной картой люди совершили безналичные платежи на 72,3 трлн тенге, из которых 83% были проведены в интернете и посредством мобильного банкинга. Пять лет назад этот объем составлял всего 2,6 трлн тенге.

## Цифровизация преступников

Мошенники орудуют там, где крутятся деньги. Вслед за ростом количества потребителей цифровых финансовых услуг и объема денег разросся киберкриминал. Эту тенденцию фиксируют как официальные органы, так и частные организации, предотвращающие киберугрозы.

С 2018 года Комитет по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры РК начал предоставлять детализированную статистику по статье «Мошенничество» (ст. 190 УК РК), включая дела по интернет-мошенничеству.

В глаза сразу бросается всплеск интернет-мошенничества с 2019 года. Годом ранее, еще на заре развития цифровых финансовых услуг в РК, самым распространенным преступлением против собственности была кража. Например, в производстве находилось 193,4 тыс. уголовных дел, или 72% от всех правонарушений против собственности. Мелкие хищения и грабежи замыкали тройку частых правонарушений против собственности, чуть более 19 тыс. и 9 тыс. уголовных дел в производстве соответственно. На этом фоне масштаб киберкриминала не был угрожающим, поскольку расследовалось всего 535 уголовных дел по интернет-мошенничеству, или почти 2% от всех дел по статье «Мошенничество».

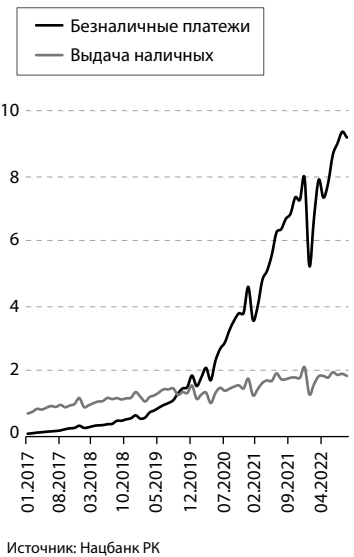
Но уже в 2019-м количество уголовных дел по интернет-мошенничеству взметнуло вверх, достигнув 8,2 тыс. Резкий рост киберпреступности в МВД РК связали с приоткрытием рынков и магазинов во время пандемии. В этом смысле казахстанский кейс укладывался в мировой тренд. «Когда локдауны стали повсеместными, увеличилось число киберпреступлений», – резюмируется в отчете Европола Internet Organised Crime Threat Assessment-2020.

Развивающаяся в 2020 году пандемия COVID-19 подтолкнула киберкриминал к расширению арсенала, и новые методы отъема денег базировались чаще на социальной инженерии. Например, появлялось огромное количество сайтов-клонов компаний ритейл-сегмента и служб доставки. Сайты-клоны являлись фишинговыми, то есть собирали всю информацию, которую



### В сентябре 2022 года сумма безнала превысила объем снятых денег в банкомате почти в пять раз

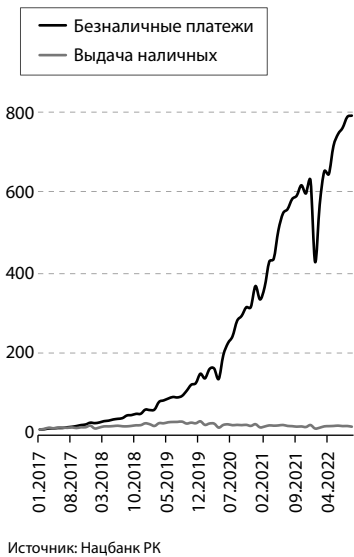
Использование в РК платежных карточек по видам операций, трлн тенге



Источник: Нацбанк РК

### В сентябре количество безналичных транзакций превысило число операций по снятию денег в банкомате в 36 раз

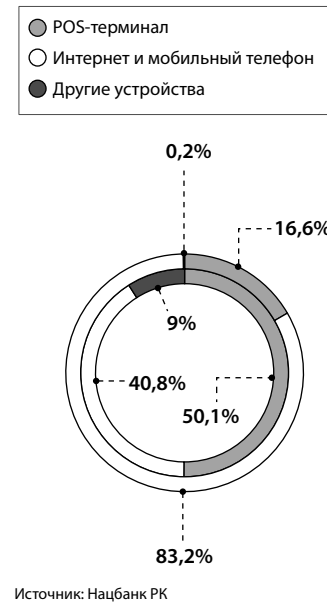
Использование в РК платежных карточек по видам операций, млн транзакций



Источник: Нацбанк РК

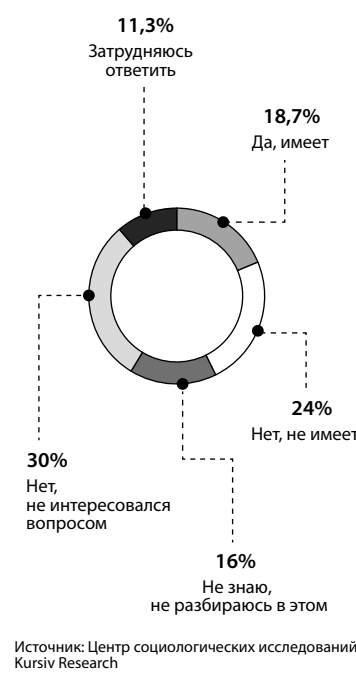
### За 5 лет доля интернета и мобильного банкинга выросла с 40,8 до 83,2%

Безналичные платежи в разрезе среды проведения операции по итогам 2021 года, % (внутренний круг – 2017 год)



Источник: Нацбанк РК

### Имеет ли банковское приложение, которым вы пользуетесь чаще всего, встроенные функции антивируса?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

вводили посетители – от логина и пароля для входа на платформу и в некоторых случаях до данных банковской карты. Яркий пример социальной инженерии: злоумышленники, распространяя фейковые новости о пандемии и предлагая фальшивые лекарства, эксплуатировали всеобщий страх перед новым вирусом COVID-19. Международная компания по разработке систем защиты от киберугроз – «Лаборатория Касперского» – осенью 2020 года провела исследование. Выяснилось, что 80% опрошенных использовали домашние компьютеры для работы, с помощью которых они еще и развлекались: рубились в онлайн-игры (31%) и смотрели фильмы (34%). Впрочем, корпоративные ноутбук и смартфоны многие тоже использовали не по назначению, например, 18% респондентов смотрели на них контент для взрослых.

производстве по этому виду правонарушения. Для сравнения: в аналогичном периоде порядка четверти уголовных дел по всем случаям мошенничества дошло до суда. Без учета интернет-мошенничества этот показатель еще выше – более трети. В августе нынешнего года Шуғыла Турлыбек, официальный представитель МВД, поделилась некоторыми цифрами, которые дают понимание о размере ущерба. Как оказалось, с начала 2022 года в Казахстане выявлено 11,7 тыс. случаев интернет-мошенничества, а ущерб причинен на 7 млрд тенге. Путем нехитрых математических действий выясняется, что сумма ущерба одного выявленного киберпреступления колеблется в пределах 600 тыс. тенге.

### На карте онлайн-преступности

Согласно данным компании «Лаборатория Касперского», Казахстан последние три года стабильно входит в топ-10 стран с наибольшим количеством пользователей ПК, атакованных финансовыми злоумышленниками (тройняк, программы-вымогатели и т. д.). Для изучения ландшафта угроз в финансовом секторе исследователи анализируют вредоносную активность на устройствах пользователей, у которых установлены защитные решения «Лаборатории Касперского». Предварительно компания запрашивает согласие клиентов на обработку данных.

В отчете за 2021 год под термином «финансовое вредоносное ПО» подразумеваются вредоносные программы, предназначенные для атак на финансовый сектор, в том числе онлайн-банкинг, платежные системы, интернет-магазины, сервисы для работы с электронными деньгами и криптовалюты. Он также обозначает вредоносное ПО для получения доступа к IT-инфраструктуре финансовых организаций. Помимо финансовых зловредов компания также изучает фишин-

говые инструменты, в частности веб-страницы, имитирующие сайты известных организаций, и электронные письма, рассылаемые от их имени, с помощью которых мошенники выманивают у потенциальных жертв конфиденциальную информацию. Казахстан по итогам прошлого года занял восьмое место среди стран с самым большим количеством пострадавших пользователей от банковских вредоносных программ для ПК. Более тревожной ситуация выглядела в 2020 году, когда Казахстан в антитрейтинге разместился на третьей позиции. Хотя за год этого находился на девятой позиции.

### Апдейт криминальных навыков

Рост кибермошенничества в РК связан не только с цифровизацией финансовых услуг. Последние годы киберкриминал значительно эволюционировал, о чем рассуждают авторы вышеупомянутого европоловского доклада. Бездарно прошли времена, когда хакеры на заре эпохи интернета действовали в одиночку, некоторые из них из идеалистических побуждений атаковали крупные корпорации. Сегодня киберпреступлениями занимаются организованные группы, мотивированные единственно тем, чтобы завладеть чужими деньгами.

Авторы доклада Internet Organised Crime Threat Assessment-2020 фокусируются на распространении Cybercrime-as-a-Service (CaaS). Киберпреступление как услуга подразумевает симбиоз технически 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 киберпреступности вовлекается все больше людей, и теперь для этого не нужны специальные технические знания.

Киберпреступники все больше прибегают к социальной инженерии. В этом случае злоумышленники учитывают не только психологию жертвы, чтобы выудить у нее личную информацию, но и используют сложившиеся обстоятельства в свою пользу. Самый свежий пример из казахстанской практики. Самая крупная нефтяная компания лигируется в рамках программы «Народное IPO», и этот процесс подается общественности как возможность каждому казахстанцу стать совладельцем нацкомпании и иметь доход от нефтяных богатств страны. Злоумышленники воспользовались широко разрекламированным выходом «КазМунайГаза» на фондовый рынок.

Стартап-компания New Aeop, которая специализируется на разработке продуктов для защиты сайтов от копирования, автоматического сбора данных и фишинга, 8–11 ноября 2022 года вместе с КМГ запустила проект по выявлению таких угроз. Только за три дня было обнаружено 16 мошеннических сайтов, к 17 ноября на этих сайтах были зарегистрированы 14 тыс. пользователей. Каждый второй из которых, возможно, совершил перевод денег мошенникам в обмен на обещанные им акции, заявили представители New Aeop.

Мошенники создавали сайты не просто на Tilda или обычных конструкторах сайтов, но и выпускали мобильные приложения. Оказалось, что небольшие различия в названии поддельных с подлинным сайтом не смущали пользователей, которые переходили по гиперссылкам. Соответствующую рекламу мошенники размещали на самых популярных платформах – YouTube, Instagram, TikTok, Twitter и Facebook.

### Без гигиены и защиты

Казахстанцы осведомлены о специальных антивирусах и полезных цифровых привычках, но не склонны прибегать к ним

– главный вывод нашего социологического исследования, проведенного в августе 2022 года. И это, учитывая стремительный рост числа кибермошенничества, довольно парадоксальное поведение, которое, собственно, и делает успешными многие онлайн-способы отъема денег.

Были высланы анкеты 639 респондентам, из которых 600 подтвердили, что пользуются банковскими приложениями. Другими словами, исследование центра социологических исследований Kursiv Research подтвердило интуитивно справедливую долю нашего времени гипотезу: большая часть населения использует банковские приложения на своих смартфонах.

На фоне высокой популярности банковских приложений у большинства казахстанцев низкая культура безопасного онлайн-поведения. Полезные цифровые привычки, информированность о различных инструментах защиты от киберугроз и, главное, их повседневное применение – вот важные критерии культуры безопасного онлайн-поведения.

Большинство наших респондентов не осведомлены о том, защищено ли их устройство с помощью встроенных в банковское приложение антивирусных функций. Менее половины опрошенных, порядка 42,7%, смогли дать конкретный ответ на вопрос о том, имеет ли банковское приложение, которым они пользуются чаще всего, встроенные функции защиты. Сразу 46,0% участников исследования либо не разбираются в этом, либо даже не задавались таким вопросом.

В случае со специализированными приложениями-антивирусами, предназначенными для защиты мобильных устройств, большинство респондентов осведомлены о них, но не пользуются ими массово. Положительно на соответствующий вопрос ответили сразу 72,7% участников исследования, но меньше половины из тех, кто знает об их существовании, пользуются ими – 42,7%.

В рейтинге приложений-антивирусов по узнаваемости выделяется очевидная тройка лидеров. О Kaspersky Internet Security знают 76,6% опрошенных, Dr. Web – 71,2% и Avast Antivirus & Security – 59,9%. Выявлен один важный нюанс: уровень известности антивируса не гарантирует ему популярности и количество установок от пользователей. Как видно из полученных данных, самое известное приложение от «Лаборатории Касперского» находится лишь на второй позиции по количеству реальных пользователей, уступая Avast Software. Возможно, основной причиной этого является наличие у второй компании полноценной бесплатной версии антивируса.

Респонденты, которые установили антивирусы на своих смартфонах, сделали это, главным образом, чтобы избежать вирусов и троянов (59,7%). Следующие три распространенные причины, почему были установлены антивирусы, связаны с боязнью оказаться жертвой онлайн-мошенничества: опасаясь фишин-

говых сайтов (36,6%), кражи денег с банковских счетов (36,6%) и кражи личных данных (33,3%).

Были исследованы причины, почему люди не устанавливают антивирусы на свои смартфоны. И самые популярные ответы выдают стереотипные заблуждения, которые есть у казахстанцев в отношении мобильных устройств: львиная доля респондентов уверена, что операционка смартфонов не подвержена угрозам, поскольку это не персональные компьютеры. Собственно, поэтому в установке дополнительной защиты просто нет смысла.

Приведенные результаты нашего исследования показывают, что культура безопасного онлайн-поведения не на высоком уровне. В свою очередь это отражается на количестве взломов телефонов и хакерских атак. Наши опросы показывают, что почти половина пользователей мобильных устройств в той или иной мере сталкивается с взломом социальных сетей и потерей доступа к аккаунтам. Еще примерно треть респондентов говорит о том, что они или их близкие столкнулись с взломом электронной почты и потерей к ней доступ. Примечательно, что каждый десятый респондент лично сталкивался с установкой на свое устройство вируса или трояна.

Большинство фишинговых атак и киберугроз, основанных на социальной инженерии, успешны в первую очередь из-за низкой осведомленности и недостаточных мер информационной безопасности, к которым прибегают обычные пользователи. Как отмечают эксперты Европола, многие кибератаки плохо организованы и просты в исполнении, но именно низкая осведомленность о механике и разовидностях онлайн-мошенничества делает примитивные инциденты вполне успешными. Поэтому они рекомендуют повышать базовую кибергигиену людей.

В нашем исследовании мы предложили список полезных цифровых привычек, чтобы респонденты отметили те из них, которые они знают и которые они соблюдают. Оказалось, что мы не склонны соблюдать полезные цифровые привычки, если даже о них знаем. В некоторых моментах, как, например, «Смена паролей в аккаунтах не реже одного раза в год», частота использования ниже практически вдвое.

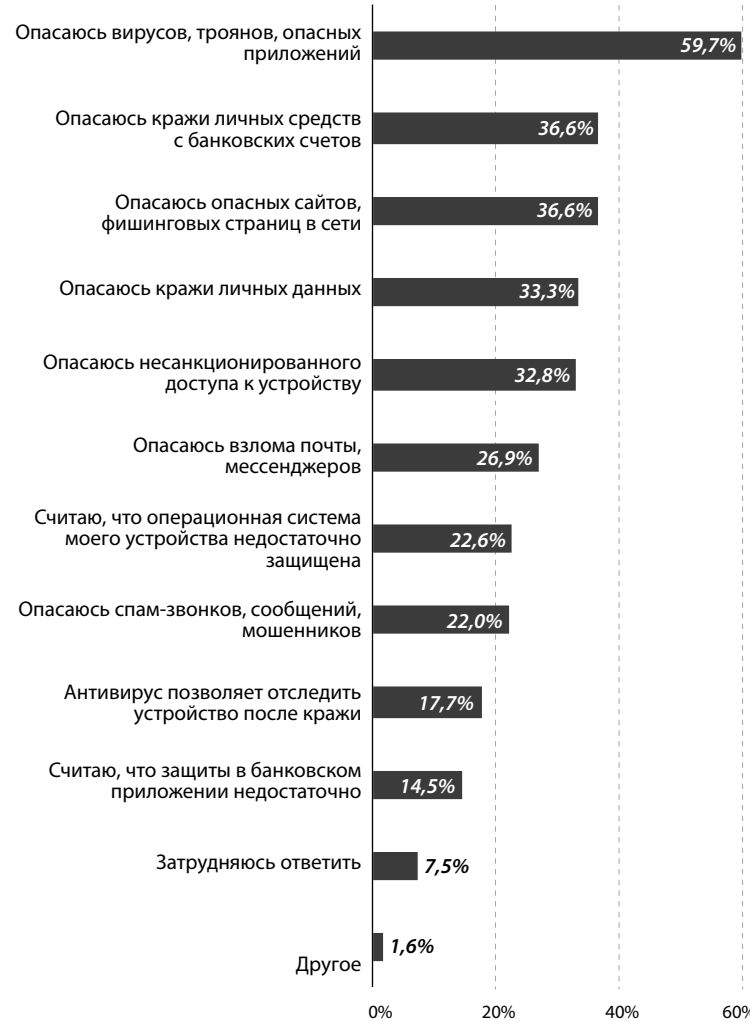
На фоне слабой кибергигиены следует прибегать к универсальным системам защиты, чтобы сохранять личную информационную безопасность. Например, такой продукт, как Kaspersky Internet Security, обеспечивает защиту онлайн-платежей, также оснащена технологиями для обеспечения конфиденциальности – блокировка программ-шпионов и приложений для слежки через веб-камеру. Кроме того, решение предоставляет многоуровневую защиту от всех типов вредоносных программ и распространенных видов онлайн-мошенничества, включая фишинг и скам.

### О каких из перечисленных в списке цифровых привычек вы знаете, слышали? Какие из перечисленных цифровых привычек вы соблюдаете постоянно?



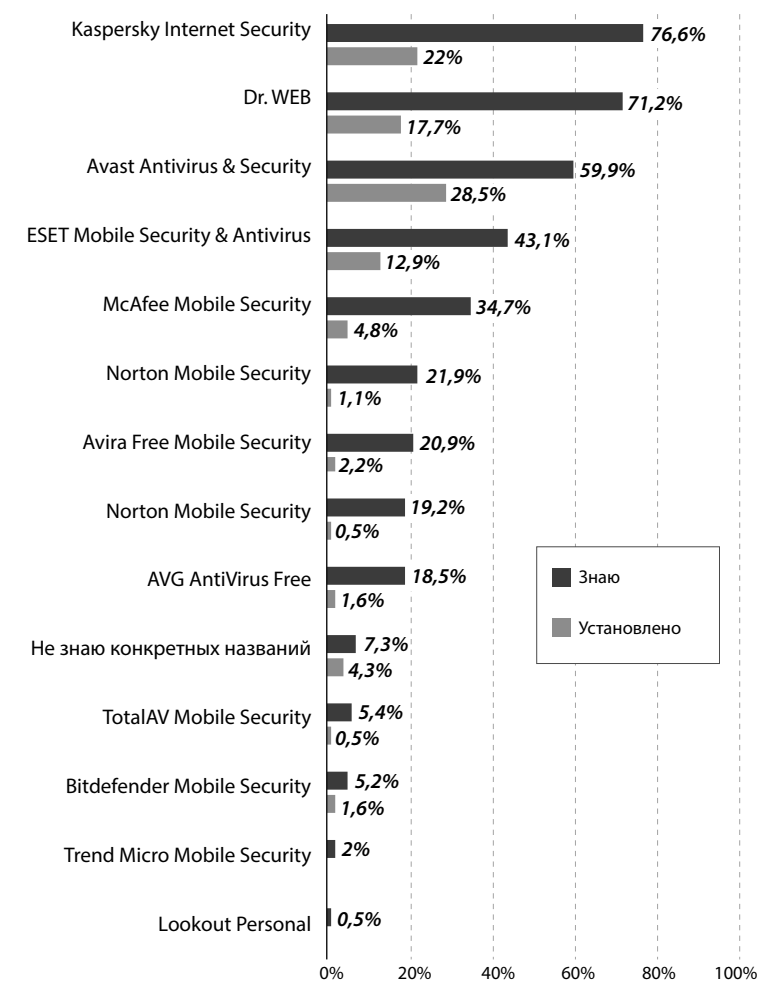
Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

### Почему вы установили приложение-антивирус на свой смартфон?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

### Какие приложения-антивирусы вы знаете? Какое именно приложение-антивирус установлено на вашем смартфоне?



Источник: Центр социологических исследований Kursiv Research

# Полеты в Хиву и на Яву



«Курсиву» в Uzbekistan Airways, за неполный 2022 год услугами авиакомпании воспользовались 4 млн пассажиров.

В августе прошлого года Узбекистанские авиалинии запустили рейсы по гибридной модели перевозок, когда самолеты скомпонованы в «полный эконом». Под брендом Uzbekistan Airways Express летают авиалайнеры Airbus A320, рассчитанные на 174 пассажирских кресла. Это позволило снизить тарифы в среднем на 20%.

## Крыло с господдержкой

Несколько законов, принятых в 2018–2021 годах, либерализовали авиационную отрасль Узбекистана. Власти республики видят необходимость развития внутреннего туризма и транспортной привлекательности для иностранных гостей, и авиационная отрасль в этом должна помочь.

Наманган – Нукус. Планируется восстановить авиасообщение с аэропортами Шахрисабз, Сарисие и Зомин в небольших туристических центрах страны.

Авиакомпания-резиденты Узбекистана до 2026 года продолжат получать бюджетное субсидирование 25% стоимости билетов на внутренние авиарейсы. До 2028 года они также будут освобождены от таможенных платежей за ввозимые в РУз технику для обслуживания воздушных судов, оборудование и комплектующие.

По оценке Рано Джураевой, развитие региональных авиаперевозок должно положительно сказаться на состоянии малых аэропортов, которые имеют туристическое значение. «В них есть инфраструктура, но она нуждается в модернизации», – говорит она.

Коммерческий директор компании Air Marakanda, управляющей аэропортом Самарканда, Дмитрий Мартыненко, уверен – к полетам в республику сегодня большой интерес. Но возможностей авиаперевозчиков, которые уже работают в воздушном пространстве РУз, не хватает для того, чтобы полностью удовлетворить спрос на ввоз и выезд. «Внутренний рынок – одна из основных точек роста для Узбекистана, потому что появляется возможность ездить по стране, мобильность бизнеса. Да, существует недостаточная наземная инфраструктура, но появляется хорошая авиационная, и с точки зрения региональных авиакомпаний этот вопрос можно было бы закрыть», – отмечает Мартыненко.

«Внутренние авиаперевозки, насколько я понимаю, востребованы в силу сложной географии Узбекистана, поскольку наземные связи получают либо слишком долгими, либо вообще невозможными. Международные перевозки, в том числе транзитные – самый выгодный сегмент для авиакомпаний. Так что, на мой взгляд, гражданская авиация Узбекистана будет развиваться во всех направлениях», – прогнозирует в комментарии «Курсиву» председатель редсовета делового авиационного портала АГО.ru Алексей Синицкий. И тут же

> стр. 1

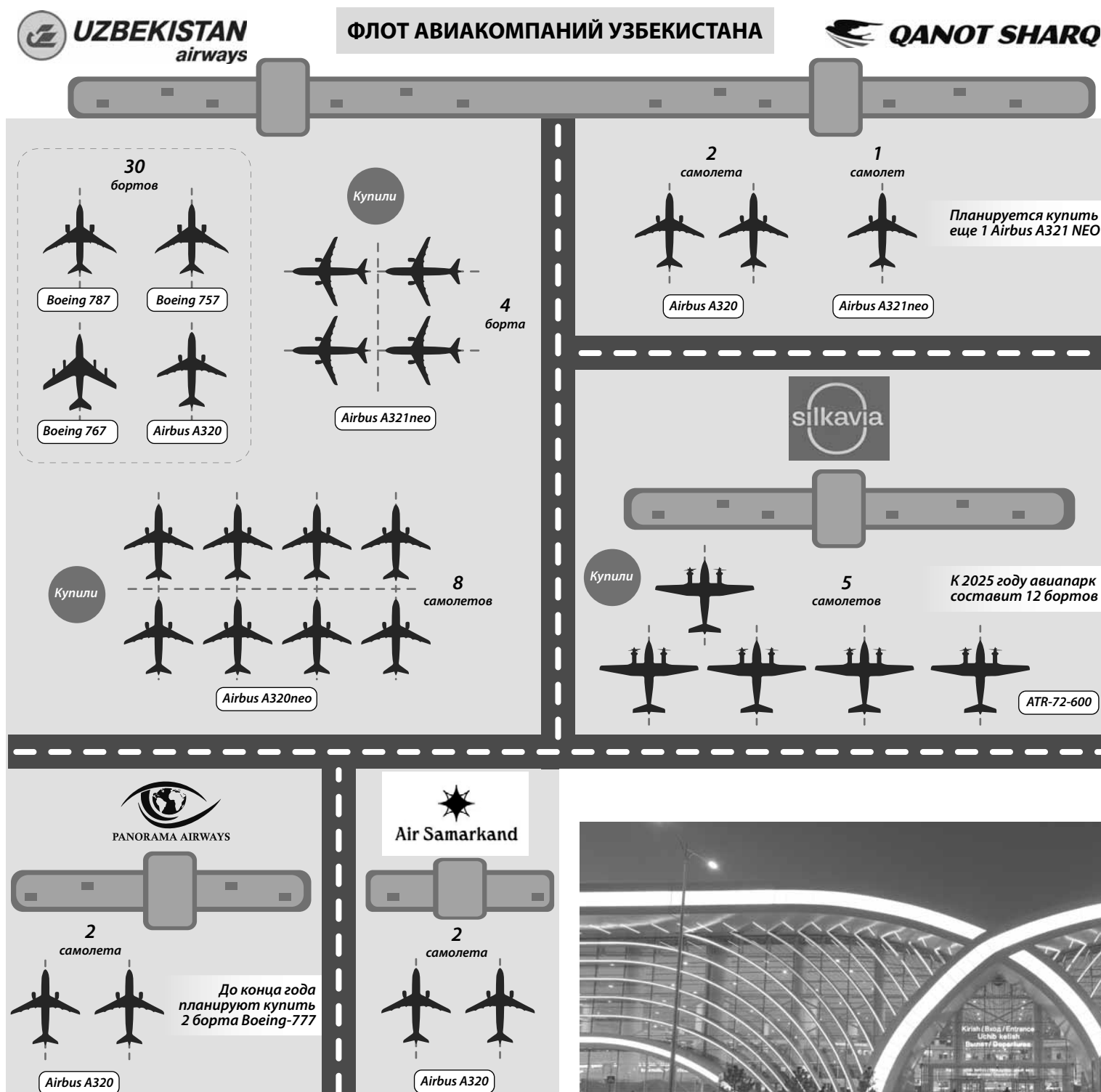
Panorama Airways пока совершает полеты только по маршруту Ташкент – Москва – Ташкент и планирует рейсы в Дубай, Медину, Шарм-эш-Шейх, Баку, Дели, Минск, Тель-Авив.

14 декабря в Самарканде состоялась презентация еще одной частной узбекской авиакомпании – Air Samarkand. Новый авиаперевозчик принадлежит компании Sam Air, созданной в апреле 2022 года (учредители Бахтиер Фазилов – 51% и Баходир Гафуров – 49%). Через Бахтияра Фазилова Air Samarkand аффилирована с Air Marakanda, управляющей компанией нового самаркандского аэропорта.

Сейчас Air Samarkand занимается подготовкой документации, обучением персонала и заключением договоров с аэропортами и хендлингвыми компаниями. Предполагается, что Air Samarkand будет выполнять рейсы в 14 городов по самым востребованным направлениям: Турция, ОАЭ, Россия, Израиль и другие страны. Полеты будут осуществляться на двух самолетах Airbus A320 в конфигурации full-economy со 180 креслами экономкласса. В течение года Air Samarkand планирует получить еще несколько A320, но уже с бизнес-классом, а также дальнемагистральные самолеты A330.

Еще одна авиакомпания, которая вышла на узбекский рынок осенью этого года – региональная авиакомпания Silk Avia, дочка государственного АО «Uzbekistan Airports». Напомним, что эта организация была создана на базе нацперевозчика Uzbekistan Airways, и кроме непосредственно авиакомпании, туда передали госдоли в международных аэропортах Узбекистана. «Мы хотим развивать аэропорты, а аэропорты развивают авиакомпании. Сейчас бортов не хватает, Uzbekistan Airways вынуждена использовать дальние магистральные самолеты на коротких маршрутах. Аэропорты нуждаются в развитии региональных авиаперевозчиков, это позволит привлечь больше авиакомпаний», – отметила председатель правления АО «Uzbekistan Airports» Рано Джураева.

Для авиаперевозок Silk Avia выбрала среднемагистральные джеты французско-итальянского производства ATR-72-600 вместимостью до 70 пассажиров. Во время визита в Париж была достигнута договоренность о покупке пяти самолетов ATR



за 100 млн евро. Средства на их приобретение выделяются из госбюджета согласно президентскому постановлению «О дополнительных мерах по развитию местного авиасообщения в республике». Общий авиапарк Silk Avia к 2025 году, согласно документу, должен составить 12 воздушных судов.

Новая авиакомпания, обещающая, будет лоукостером – стоимость билета из Самарканда в Наманган составит от 180 тыс. сумов. Silk Avia собирается обслуживать до 40 внутренних маршрутов. В отдаленной перспективе может быть продана крупному игроку, тоже работающему в бюджетном формате.

## Сольное выступление

Uzbekistan Airways до 2021 года был единственным авиаперевозчиком в Узбекистане. И на сегодня нацперевозчик имеет самую разветвленную маршрутную сеть как внутри страны, так и за рубежом. Авиапарк Uzbekistan Airways насчитывает 30 бортов, среди которых Boeing 787, Boeing 757, Boeing 767 и Airbus A320.

В скором времени флот компании пополнят самолеты Airbus – восемь A320neo и четыре A321neo общей стоимостью 694,3 млн евро. О покупке французских бортов договорились во время недавнего визита в Париж узбекской делегации



Аэропорт Самарканда

во главе с президентом Мирзиёевым.

Чистая прибыль Uzbekistan Airways за девять месяцев 2022 года составила 508,6 млрд сумов. Годом ранее авиакомпания зафиксировала убыток в 32,8 млрд. На положительный финансовый результат повлиял почти двукратный рост выручки – до 8,6 трлн сумов. Как рассказали

уже упоминавшееся постановление о мерах по развитию местного авиасообщения предполагает, что «для повышения туристического потенциала регионов» с марта 2023 года будут налажены регулярные рейсы по направлениям Самарканд – Нукус, Самарканд – Муйнак, Самарканд – Термез, Бухара – Термез, Наманган – Термез и

предупреждает о рисках избыточной конкуренции. «Наряду с созданием новых авиакомпаний будет происходить и закрытие тех авиакомпаний, у которых не получилось. Избыточная конкуренция и демпинг никому не интересны: купить сверхдешевые билеты – это прекрасно, однако если авиакомпании разорятся, то и летать будет не на чем».

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

Регулярность полетов

2 раза в неделю

Вместимость

86 пассажирских кресел

Стоимость билета в 1 сторону

от 57 000 тенге

### РАСПИСАНИЕ

Актобе – Баку – Актобе

Астана – Баку – Астана

Четверге

• IQ 519 Актобе 09:40 – Баку 10:40  
• IQ 520 Баку 11:30 – Актобе 14:30

• IQ 399 / 519 Астана 07:50 – Актобе 08:50 / 09:40 – Баку 10:40  
• IQ 520 / 400 Баку 11:30 – Актобе 14:30 / 15:20 – Астана 18:10

Воскресенье

• IQ 519 Актобе 14:00 – Баку 15:00  
• IQ 520 Баку 15:50 – Актобе 18:50

• IQ 385 / 519 Астана 12:10 – Актобе 13:10 / 14:00 – Баку 15:00  
• IQ 520 / 386 Баку 15:50 – Актобе 18:50 / 19:40 – Астана 22:30  
(стыковка в Актобе 50 минут)

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com

в офисах продаж

QAZAQ AIR



Коллаж Илья Ким

# Спасти рядового программиста

## В Казахстане без работы может остаться только junior без опыта и hard skills

**В конце 2022 года глобальные технологические компании массово сокращают сотрудников. В отчете Центра развития трудовых ресурсов (ЦТР) «Рынок труда Казахстана – 2022: на пути к цифровой реальности» отмечается, что только треть выпускников IT-вузов работают по специальности. «Курсив» поговорил с участниками рынка – нужны ли Казахстану 100 тыс. программистов, обучить которых поручил президент Токаев.**

**Ади ТУРКАЕВ**

В понедельник появилась новость, что израильская гейм-дев-компания Playtika сокращает 600 из 4 тыс. сотрудников. Похожее сообщения идут из IT-сектора одно за одним – с середины 2022 года массовые сокращения и приостановка найма затронули практически всю мировую IT-индустрию, в том числе Amazon, Netflix, Meta и Twitter. Из-за замедления экономики и вероятности рецессии число уволенных IT-сотрудников в США достигло 100 тыс. Аналитики ожидают снижения совокупной выручки до 9% у FAAMG (Amazon, Apple, Alphabet, Meta и Microsoft) в этом году, хотя в 2021 году рост был 28%, в 2020-м – 19%.

Главная причина происходящего – в 2020 году бизнес поверил, что переход потребителей в онлайн не остановится после пандемии. Однако в реальности после смягчения санитарных норм по COVID-19 спрос на цифровые услуги начал снижаться.

Казахстанский IT-рынок тоже ускорился во время пандемии. Объем услуг в сфере IT в Казахстане за 2021 год, по подсчетам ЦТР, составил 646 млрд тенге. По данным Бюро нацстатистики, в 2020 году услуги по компью-

терному программированию, включая консультационные и аналогичные, достигли 467 млрд тенге. Этот же показатель в допандемийном 2019 году равнялся 361 млрд тенге, а по скорости цифровизации страна заняла 20-е место из 90 в Digital Intelligence Index.

В прошлом году президент Токаев поручил подготовить в рамках Национального проекта по цифровизации не менее 100 тыс. высококлассных IT-специалистов. Под президентское поручение Astana Hub создал Tech Orda – программу финансирования обучения IT-специалистов в частных школах программирования. Уже в 2021 году деньги получили 13 IT-школ для обучения 100 студентов. В этом году IT-специалистам обучат 3 тыс. казахстанцев. Сумма финансирования на каждого студента составляет до 600 тыс. тенге, а общая сумма программы в текущем году – 1,8 млрд тенге. До 2025 года по программе Tech Orda планируется обучить 20 тыс. студентов.



Фото: Shutterstock/versardp

**Найм без увольнений**

Казахстан в противофазе глобальному тренду. У нас, говорят в IT-компаниях, массовых увольнений не предвидится. Более того – сохраняется кадровый дефицит, специалистов на рынке не хватает.

В IT-компаниях Kolesa Group работают около 150 специалистов: backend и frontend-разработчики, ML-инженеры, mobile-разработчики, QA-инженеры, системные администраторы. Однако для качественного IT-продукта нужны и product-менеджеры, дизайнеры и аналитики. «Сокращений у нас не было: ни в штате, ни ставок сотрудников. Напротив, мы растим и усиливаем действующую команду. Так как продукты постоянно развиваются, растут и команды, соответственно открываются новые позиции, в том числе и в разработке», – комментирует руководитель HR-отдела Kolesa Group Асель Мухтарова.

На сегодня компания укомплектовала junior-позиции и в поисках специалистов middle+ на такие вакансии, как PHP-разработчик, iOS-разработчик, frontend-разработчик, администратор VoIP и инфраструктуры. В Beeline Казахстан в 2022 году было открыто 35 вакансий разработчиков, по другим специ-

альностям сокращений не было. Сегодня в IT-блоке компании работают около 650 человек, из них 300 разработчиков. Это более 55 команд, которые развивают внешние и внутренние продукты. «С того момента, как была

принята стратегия развития нас как digital-оператора, IT-команда растет очень динамично. Если в 2017 году в IT-блоке было 120 человек, то сейчас в 5,5 раза больше», – рассказывает директор по изменениям и информационным технологиям Beeline Казахстан Алексей Шаравар.

Он отметил, что 20–30% среди выпускников университетов имеют небольшой опыт разработки web и мобильных приложений, а остальные компания подтягивает до уровня junior, на что уходит от шести месяцев до года.

**Работы хватит всем?**

По данным HeadHunter, число вакансий в казахстанских IT-компаниях выросло за июль-август 2021 года на 67% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 52% по сравнению с 2019 годом. Судя по статистике HeadHunter за III квартал 2022 года, спрос на IT-специалистов находится на пятом месте у работодателей – нужны были 9 тыс. человек.

Во втором Национальном докладе по рынку труда Центра развития трудовых ресурсов подчеркивается, что 31% выпускников IT-вузов не работают по специальности, а 10% работают на позициях синих воротничков. А владельцы компаний добавляют, что проблемы с трудоустройством наблюдаются у выпускников IT-университетов с малым опытом и низким уровнем знаний.

«Ежегодно тысячи выпускников IT-факультетов не могут работать по специальности. Знаний у них мало, желания работать также недостаточно. Из всех казахстанских университетов всего в нескольких дают хорошие знания по программированию. Спрос на рынке есть на толковых джунов, не говоря уже про мидлов и сеньоров. А вот у стажеров, которые еще не стали даже джунами, все сложно. Они хватаются за любую работу», – объясняет основатель Akhter Studios Адмет Акхтер.

С ним согласен основатель IT-школы DSAcademy Мирас Долаев. Его школа получила в 2022 году 58 ваучеров по программе Tech Orda. Школа готовит программистов с нуля с 2018 года. За это время выпустили 1400 разработчиков. «Мы видим пробел на рынке высшего образования. Большинство вузов не готовят качественных айтишников, а компаниям нужны квалифицированные специалисты сразу, они не готовы обучать с нуля», – комментирует Долаев. И добавляет: «Не знаю, нужны ли 100 тыс. программистов, но точно знаю, что 100 тыс. врачей и учителей не помешали бы».

После пандемии, считает основатель DSAcademy, на рынке наблюдается в первую очередь нехватка IT-специалистов среднего и высокого уровня. «Многие наши специалисты уровня middle и senior поняли, что могут успешно работать из Казахстана на зарубежные компании и получать гораздо больше и, соответственно, их сейчас также не хватает», – сказал Мирас Долаев.

**Куда еще податься 100 тыс. айтишников**

Рабочих мест для отечественных IT-специалистов прибавится, если будет развит профессиональный аутсорсинг IT-услуг для глобального рынка – такое мнение прозвучало от собеседников «Курсива». При этом аутсорс-компаниям заявляют о том, что принятые в 2021 году поправки в Предпринимательский кодекс о поддержке экспорта IT-услуг не исполняются в том, что касается частичного возмещения затрат субъектов информационно-коммуникационных услуг на продвижение на внешние рынки.

«То есть, если такие компании хотят представлять IT-услуги на международных конференциях, то им должны оплатить билеты, проживание, рекламные расходы и другие услуги. На деле же мы не находим отклика у правительства. В октябре на международную IT-выставку GITEX Global в

Дубае из 100 тыс. участников из Казахстана была всего пара компаний. В ноябре на ежегодной технологической конференции Web Summit были три казахстанские компании», – экспрессивно комментирует Адмет Акхтер.

По его словам, сегодня в Казахстане наберется не более 10 аутсорсинговых IT-компаний со штатом 50–100 человек, при этом большая часть из них сосредоточена на внутреннем рынке.

«Если у нас также не будет условий для развития аутсорса, то большая вероятность, что 100 тыс. программистов мало кому будут нужны. Они будут вынуждены работать на фрилансе за низкую оплату, как в других развивающихся странах, без индивидуального развития. Но нужно, чтобы закон о поддержке экспорта IT-услуг исполнялся, как это написано в документе», – добавляет Акхтер.

Координатор Google Developers Group в ЦА, исследователь Center TOS Аскар Айтуов акцентирует внимание на опыте соседних стран, в которых уже сформировались аутсорс-команды.

«В Кыргызстане намного меньше IT-компаний, чем в РК, но они сразу начали разрабатывать IT-аутсорс разных сфер. На этом у них уже вырос ряд крупных компаний. В Узбекистане почти то же самое. Большой пласт узбекистанских IT-компаний обслуживают сервисы грузовых перевозок, потому что в США работают немало дальнобойщиков из Узбекистана», – отмечает Аскар Айтуов. По его мнению, и в IT-аутсорсе казахстанцам также будет нелегко найти работу с высокой оплатой труда. «Сейчас белорусы и россияне жалуются, что индусы демпингуют. В 2020–2021 годах, делая запросы на аутсорсинговые услуги, я выяснил: самое низкое качество было у казахстанцев и разработчиков из Центральной Азии из-за малого опыта. Но, возможно, казахстанцам здесь можно будет конкурировать с индусами из-за низкого ценника и курсовой разницы», – сказал Аскар Айтуов.

### Объявления

■ ТОО «Fin Credit», БИН 150340022794, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, ул. Мусабаяева, д. 23. Тел. +7 701 257 80 33.

■ ТОО «Stopard», БИН 121140007522, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Некрасова, д. 35. Тел. +7 705 345 10 47.

■ ТОО «Астана Жұлдыз 2004», БИН 040140012053, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пер. Асфальтный, д. 5. Тел. +7 705 295 99 98.

■ ТОО «Somatic», БИН 200340013896, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Чебоксарская, д. 4, кв. 6. Тел. +7 708 293 48 07.

■ Следующие утерьяные печати ТОО «Clever Medical», БИН 170240009132, считать недействительными: Clever Medical, Clever Medical-для документов, Clever Medical-1, Clever Medical-2, Clever Medical-3, Clever Medical-4.

■ ТОО «Bolashak Service Group», БИН 181240002279, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Атырау, ул. Кабанбай батыра, д. 23, кв. 1. Тел. +7 778 684 15 93.

■ ТОО «Lombard Osmium», БИН 120940015113, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Богенбай батыра, д. 86/47, оф. 103. Тел. +7 701 784 02 42.

■ ТОО «ABDIZHALI», БИН 110240008282, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Алтынсарина, д. 31. Тел. +7 778 380 24 89.

■ ТОО «NURLY NURA», БИН 090840004176, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. Алтынсарина, д. 31. Тел. +7 778 380 24 89.

■ Открылось наследство после смерти Нуркеева Дулата Алпысбаевича, умершего 09.11.2022. Наследникам обращаться к нотариусу Рахметуллину Е. К. по адресу: г. Астана, пр. Богенбай батыра, д. 54, ВП11-а. Тел. +7 707 119 99 11.

■ ТОО «Кранмонтаж Караганда-2014», БИН 140340006770, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Карагандинская обл., г. Караганда, р-н им. Казыбека би, ул. Волочаевская, д. 1/3. Тел. +7 701 428 29 43.

■ ТОО «Royal Tool», БИН 211140033657, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Сарайшык, д. 7/1, кв. 213. Тел. +7 771 604 61 27.

■ Утерьянный устав Общественного объединения Rotaract club of Almaty, БИН 090840005015, считать недействительным.

■ «INVEST STUDY GROUP» ЖШС, БИН 211040031243, өзінің таратылатыны туралы хабарлайды. Шағымдар Алматы қаласы, Розыбакиев к-сі, 247, п.7 мекен-жайына хабарландыру жарияланған күннен бастап 2 ай мерзім ішінде қабылданады. Тел. +7 707 629 23 03.

■ ТОО «Simos L», БИН 050740005738, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. 10, д. 6, кв. 17. Тел. +7 707 225 89 63.

16. ТОО «Almaty stroy development», БИН 180440033382, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Казахфильм, д. 23, кв. 32. Тел. +7 702 267 72 29.

■ ТОО «Алькасар Строй», БИН 161140003339, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Пушкина, д. 35/1, кв. (офис) 1. Тел. +7 705 763 77 84.

■ ТОО «Компания Капитал KZ», БИН 170440025393, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Пушкина, д. 35/1 кв. (офис) 1. Тел. +7 705 763 77 84.

■ ТОО «Ast-Zhanat», БИН 1809 4001 8525, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Косшыгулулы, д. 24а, оф. 11.

■ ТОО «Waffle Hut», БИН 130340026139, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, пр. Женис, д. 5/1, кв. 56. Тел. +7 776 015 99 11.

## LIFESTYLE



# ЧМ-2022: сенсации, открытия, трагедии, герои

В ближайшие выходные завершится чемпионат мира по футболу в Катаре. Четыре недели прошли быстро, и кажется, несколько дней, предшествовавших турниру после начала паузы в национальных чемпионатах, длились дольше. Обладатель титула еще неизвестен, но это не повод избежать подведения итогов ЧМ-2022.

Дмитрий МОСТОВОЙ

## Сенсация турнира

Конечно, сборная Марокко. Сюрпризы преподносили Саудовская Аравия, Япония и Южная Корея, но именно марокканцы «выстрелили» ярче всех.

Хотя предпосылки, безусловно, были. Футболисты этой команды играют, например, за «Баварию», «Пари Сен-Жермен», «Севилью», «Челси» и другие, мягко говоря, не последние европейские клубы. И у меня есть коллеги, считавшие, что именно Марокко по силам зайти дальше всех из сборных, не принимавшихся в серьезный расчет перед началом ЧМ-2022. Тем не менее даже в своей группе – с двумя призерами прошлого мирового первенства Хорватией и Бельгией – марокканцы не считались претендентами на плей-офф.

Особенность команды в том, что это – по сути, первая сборная эмигрантов. Все главные звезды

родились за пределами Марокко: вратарь Ясин Буну – в Канаде; защитники Ашраф Хакими – в Испании, Нусаир Мазрауи – в Нидерландах, Ромен Саисс – во Франции; полузащитники Софьян Амрабат – в Нидерландах, Софьян Буфаль – во Франции; нападающий Хаким Зиеш – в Нидерландах. И только форвард Юсеф Эн-Несири, забивший единственный и победный гол Португалии, появился на свет и получил футбольное образование в Марокко.

Наверняка на следующих турнирах тенденция продолжится. Уже в Катаре по тому же принципу пыталась укомплектоваться, например, сборная Ганы, срочно нашедшая соответствующие корни у урожденного англичанина Тарика Лэмпти, урожденного бельгийца Дениса Одои и урожденного испанца Иньяки Уильямса, но призвали их в команду исторической родины слишком поздно – за несколько месяцев до чемпионата мира.

## Открытие турнира

Лионель Месси. Только не смейтесь. Конечно, не сам по себе величайший футболист современности, а тот факт, что он по-прежнему в великолепной форме и не растерял своих лучших качеств.

После ухода из «Барселоны» аргентинец, казалось, «поехал с ярмарки». Невзрачный по статистике первый сезон в «Пари Сен-Жермен», очередной вылет парижан из Лиги чемпионов; да и в целом французский чемпионат, в силу слабой внутренней конкуренции, не может считаться объективным мерилем состояния игрока. Итогом стало первое за 17 лет невключение Месси в число кандидатов на «Золотой мяч».

Но в Катаре мы видим максимально лучшую, с учетом возраста (35 лет), версию Лионеля. Дриблинг, проходы, удары, голы, результативные передачи – рискну предположить, что, вне зависимости от исхода финала, «Золотой мяч – 2023» уже обрел своего обладателя. Месси и раньше его пару раз давали неочевидным образом, и сложно представить, что при таком выступлении в Катаре рекордная, восьмая, награда минует героя.



## Заккрытие турнира

Карьера Криштиану Роналду. Закат другого великого игрока особенно ярок на фоне ренессанса – пусть наверняка и временного – Лионеля Месси. Португалец сначала «закопал» себя в клубе. Летом – когда пытался уйти из «Манчестер Юнайтед», но достойных предложений (прежде всего, соответствующих запросам самого Криштиану как по деньгам, так и по статусу) не было, а потом – несколькими демаршами во время сезона. И уже перед стартом чемпионата мира – когда дал скандально-разгромное интервью, вынудив «МЮ» расторгнуть с ним контракт.

Бытовало мнение, что Роналду, превратившись в свободного агента, сделает ставку на выступление в Катаре, чтобы повысить свои шансы подписать новый контракт с другим серьезным клубом – прежде всего, выступающим в Лиге чемпионов. Однако вслед за главным тренером «Юнайтед» Эриком Тен Хагом в нынешних способностях и состоянии Роналду, похоже, разочаровался и главный тренер сборной Португалии Фернанду Сантуш.

Тем более и в национальной команде Криштиану «качал права»: в погоне за очередным рекордом пытался переписать на себя гол в матче с Уругваем (хотя все повторы и экспертизы подтвердили, что мяча он не касался) и, как обычно, нервно реагировал на замены. В итоге Сантуш оставил капитана в запасе на матч 1/8 финала со Швейцарией – помогло! Португалия вынесла соперника 6:1, и с Марокко Криштиану снова остался вне стартового состава. Правда, во второй раз фокус не сработал: Португалия вылетела, Роналду плакал, а его карьера, похоже, продолжится в Саудовской Аравии – других предложений пока нет. Никому из европейских больших клубов не нужен игрок, хоть и великий, но думающий только о себе.



## Герой турнира

Для меня однозначно Марио Ферри. Возможно, вы не знаете этого человека по имени, но наверняка видели его или в телетрансляции матча Португалия – Уругвай, или позже на фото в новостных лентах.

35-летний итальянец по прозвищу Il Falco (Сокол) выбежал на поле во время игры и отработал сразу по всем актуальным мировым вопросам. Спереди его футболки была надпись Save Ukraine («Спасите Украину»), сзади – Respect for Italian woman («Уважение иранской женщине»), а в руках убежавший от стюардов Марио держал флаг запрещенного в Катаре ЛГБТ-сообщества.

Ферри, естественно, задержали и отправили в полицейский участок, откуда его, по словам самого Марио, вызволил лично соотечественник и президент ФИФА Джанни Инфантино.



## Трагедии турнира

Смерти двух журналистов и рабочего-мигранта. Увы, чемпионат мира в Катаре не обошелся без жертв. 7 декабря стало известно о несчастном случае с рабочим из Филиппин, пропавшим на тренировочной базе. Эта смерть вызвала острую реакцию в мире, учитывая, что, по данным международных организаций, за период подготовки к ЧМ-2022 из-за ненадлежащих условий работы и несоблюдения техники безопасности погибло несколько тысяч рабочих-мигрантов. Точные цифры никто и никогда не узнает.

10 декабря прямо на рабочем месте, на стадионе, где проходил четвертьфинальный матч между сборными Нидерландов и Аргентины, скончался знаменитый американский журналист Грант Уол. Он был одним из главных популяризаторов футбола в США, а за неделю до смерти отметил свой лишь 49-й день рождения. В Катаре, говорят, он работал на износ (график матчей и так плотный, учесть еще разницу во времени с Америкой), возникли проблемы со здоровьем (многие на ЧМ жалуются на дикий холод на стадионах из-за мощных кондиционеров), и перед началом дополнительного времени четвертьфинала у Гранта случился сердечный приступ.

А на следующий день пришло сообщение о смерти 43-летнего катарского фотокорреспондента Халида аль-Мислама. Правда, как это часто бывает в Катаре, никаких подробностей не последовало.

## Разочарование турнира

Непоследовательное поведение капитанов большинства европейских сборных.

Задолго до начала чемпионата мира было ясно, что турнир в Катаре – это не только про футбол, но и про политику с правами человека, учитывая, как страна получила мундиаль и сколько критики в ее адрес высказывалось.

В начале года в Европе началась кампания по привлечению внимания к внутренним проблемам Катара, включавшая в себя – как максимум – пункт о бойкотировании соревнований. Правда, о последнем упоминали в странах, не попавших на ЧМ.

Одной же из реальных мер протеста против положения женщин, трудовых мигрантов и находящихся вне закона в Катаре геев должна была стать капитанская повязка с разноцветным (но не радужным, кстати) сердцем и надписью One Love («Одна любовь»). Ее надевали капитаны европейских сборных на международные матчи в этом году и обещали сделать то же самое в Катаре. Под инициативу подписались Нидерланды, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Швейцария, Англия и Уэльс.

Когда ФИФА, не желавшая проблем со страной-хозяйкой, предупредила, что не одобряет такое, федерации упомянутых выше стран заявили о готовности платить штрафы за каждый матч. Тогда ФИФА, сославшись на пункт в правилах о несоответствии футбольной формы утвержденным нормам, якобы пообещала обязать судей давать желтые карточки надевшим повязку One Love сразу после начала матча.



И тут все борцы за права человека от футбола дружно включили задний ход. Ни один из капитанов так и не посмел надеть подобную повязку, стало выясняться, что, в общем, не очень-то и хотелось протестовать, «мы приехали играть в футбол, а не говорить о политике, плюс не хочется получать желтые карточки» (общий лейтмотив высказавшихся).

Зачем было устраивать всю эту показуху с повязками, неясно, а, если это действительно было хоть сколько-нибудь принципиально, почему нельзя

было назначать капитаном игрока с наименьшими шансами получить предупреждение?

В общем, на фоне забега Марио Ферри европейские капитаны стали выглядеть жиденько. Правда, сборная Германии высказалась – таки – перед матчем с Японией фотографией с закрытыми глазами – как символом запрета свободы слова. Но на фоне результата той игры и вылета немцев еще на групповом этапе выяснилось, что и общее фото в таком виде хотели делать далеко не все футболисты, и оно, скорее, внесло разлад в команду.