

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
ЭЛЕКТОРАЛЬНЫЕ ГЛАДИАТОРЫ

стр. 2

ЭКСПЕРТИЗА:
НАЛЕТЫ ИЗ СЕТИ

стр. 4

ТЕХНОЛОГИИ:
ОЙБАЙ, DEFI!

стр. 9

НЕДВИЖИМОСТЬ:
РОСКОШНЫЙ КВАДРАТ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

Скромно поступательно

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

Виктор АХРЁМУШКИН

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

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

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

> стр. 7



Фото: Илья Ким

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

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

Анастасия МАРКОВА

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

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

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

Что готовишь, бро?

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

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

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

> стр. 11

В отечественном кинематографе смена поколений

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

Галия БАЙЖАНОВА

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

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

Кто дебютировал?

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

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

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

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

> стр. 12



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Кадр из фильма «Зеркало»

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 1-е полугодие 2023 года

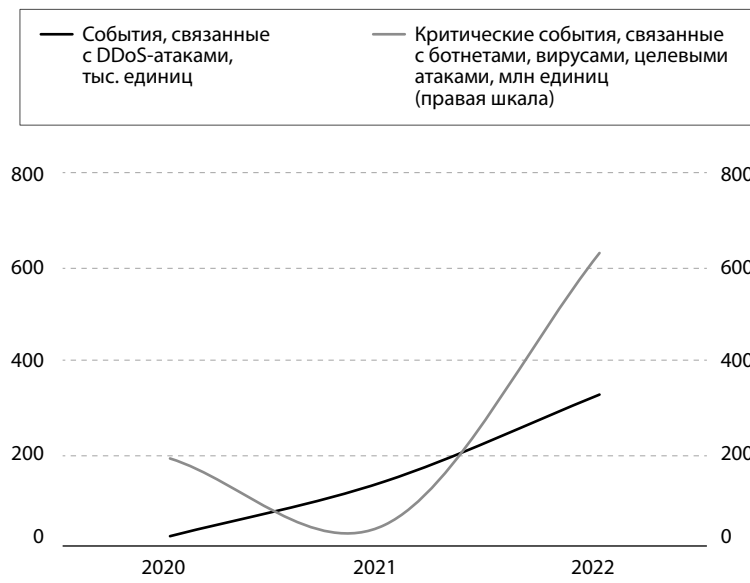
Подписка через каталоги:

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



ЭКСПЕРТИЗА

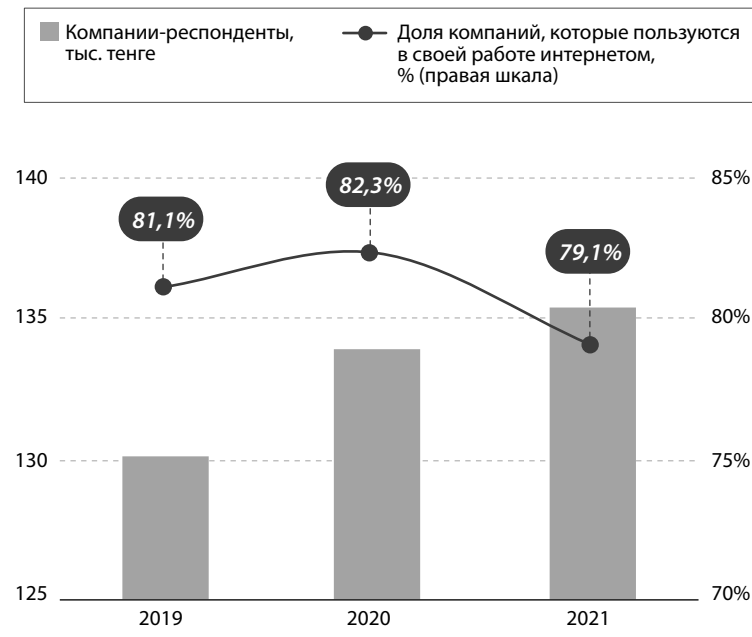
За последние три года количество критических событий выросло в 3 раза*



* Данные предоставлены в конце ноября 2022 года.

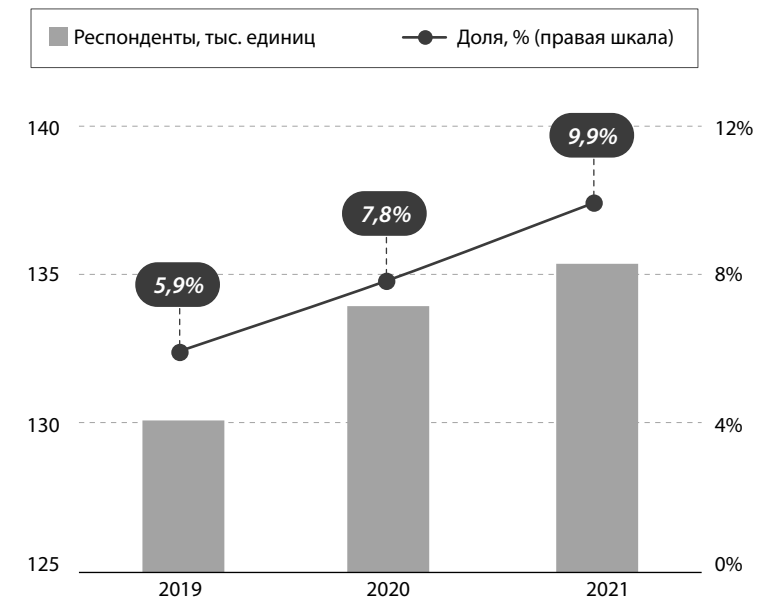
Источник: ГТС

Примерно 80% бизнеса пользуется интернетом



Источник: БНС АСПР РК

Все больше крупных и средних компаний внедряют у себя цифровые технологии



Источник: БНС АСПР РК

Налеты из сети

Как бизнесу минимизировать киберугрозы?

С распространением цифровых технологий у бизнеса появляются всевозможные киберуязвимости.

Аскар МАШАЕВ

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

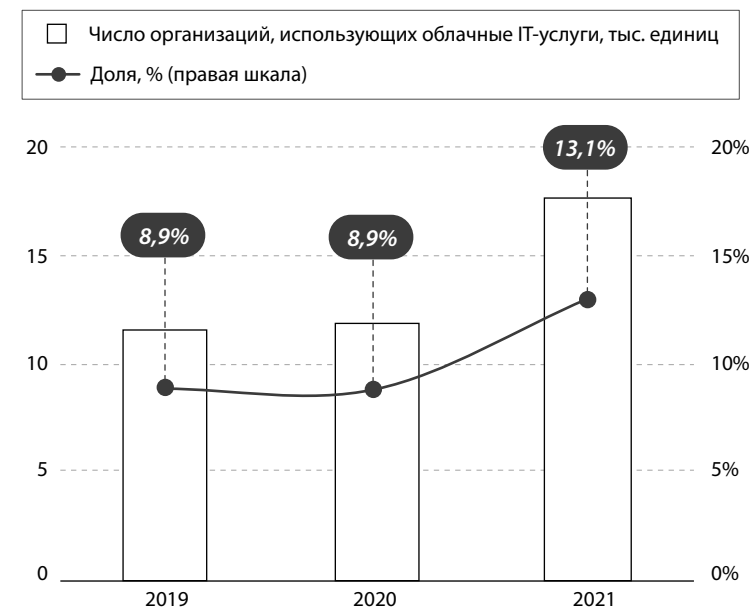
Тема информационной безопасности получила продолжение в текущем материале, но на этот раз в фокусе кибератаки на бизнес. Число киберинцидентов за последние три года стремительно выросло, соответствующим образом растут атаки на казахстанский бизнес, следует из обзора Kursiv Research.

Бизнес под прицелом

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

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

Все больше компаний используют облачные IT-услуги



Источник: БНС АСПР РК

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



Фото: Depositphotos/lumanordica

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ориентир на ущерб

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

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

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

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

Любители-злоумышленники

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Развитие цифровых технологий стимулирует и киберкриминал. В докладе Internet Organised Crime Threat Assessment – 2020 отмечается распространение Cybercrime-as-a-Service (CaaS). Киберпреступление как услуга подразумевает симбиоз 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 киберпреступность вовлекается все больше людей, и теперь для этого не нужны специальные технические знания.

Киберщит и вирус

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

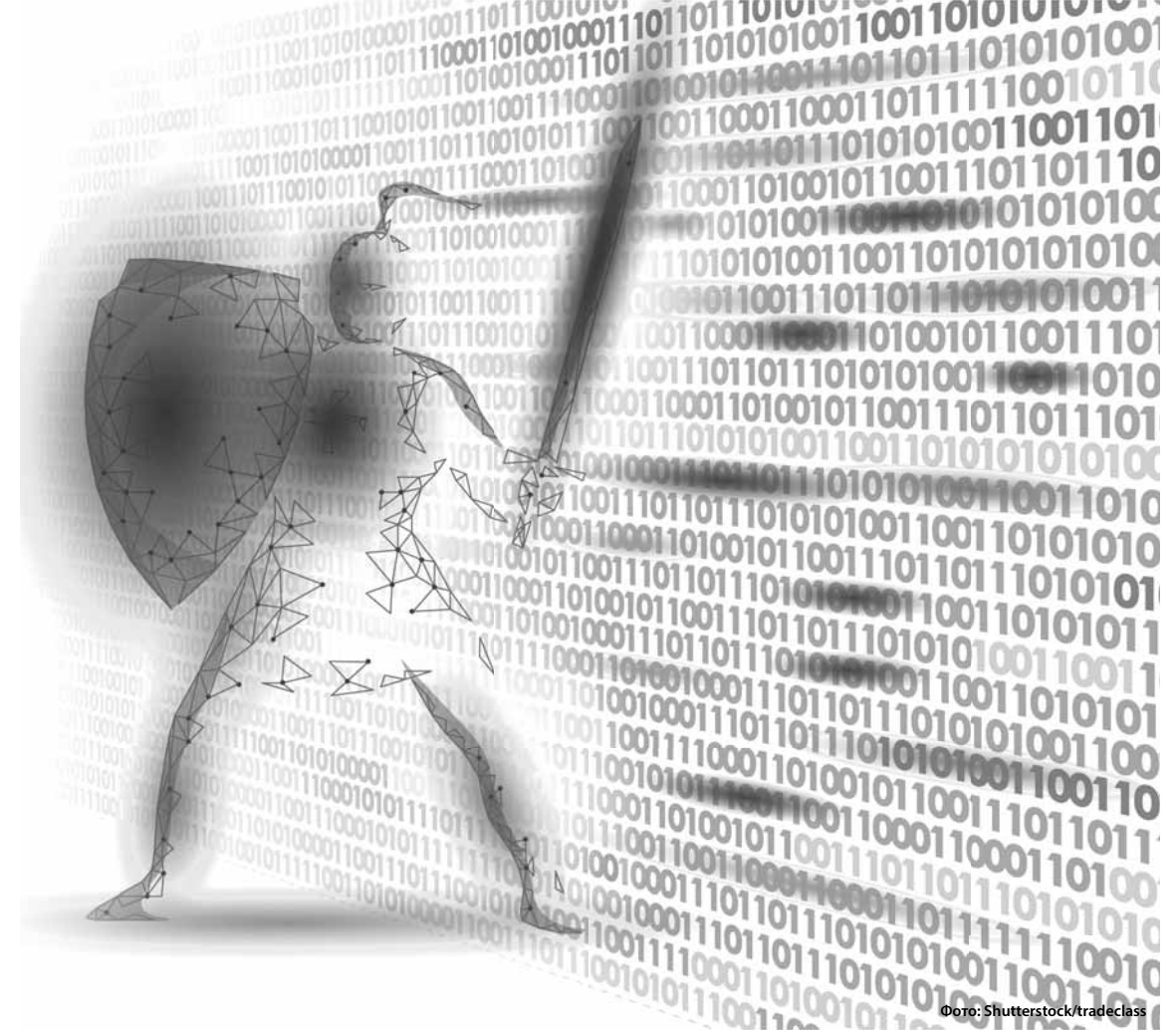
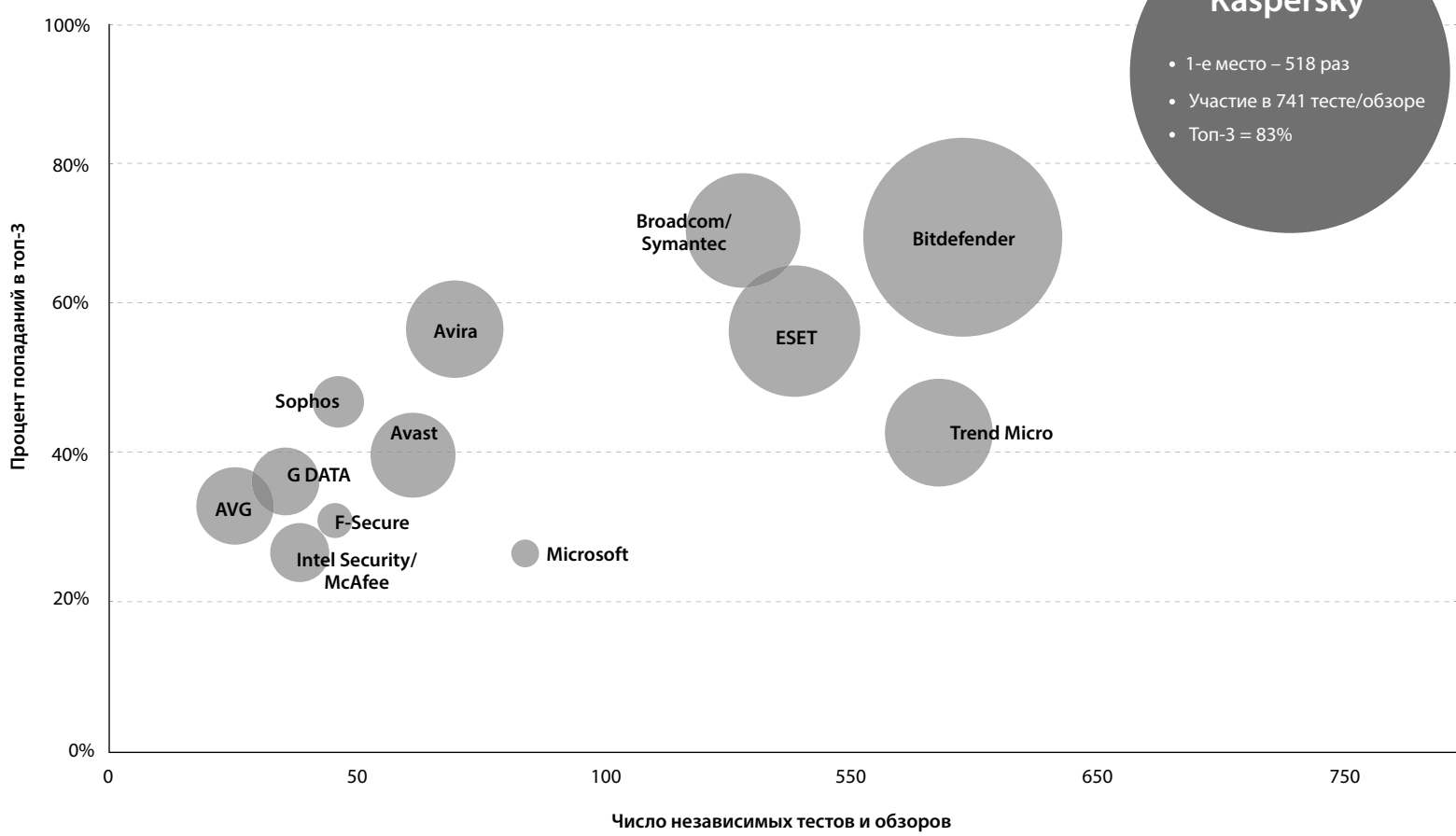


Photo: Shutterstock/tradeclass



Источник: content.kaspersky-labs.com

Kaspersky

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

Количество первых мест

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

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

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

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

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

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

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

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

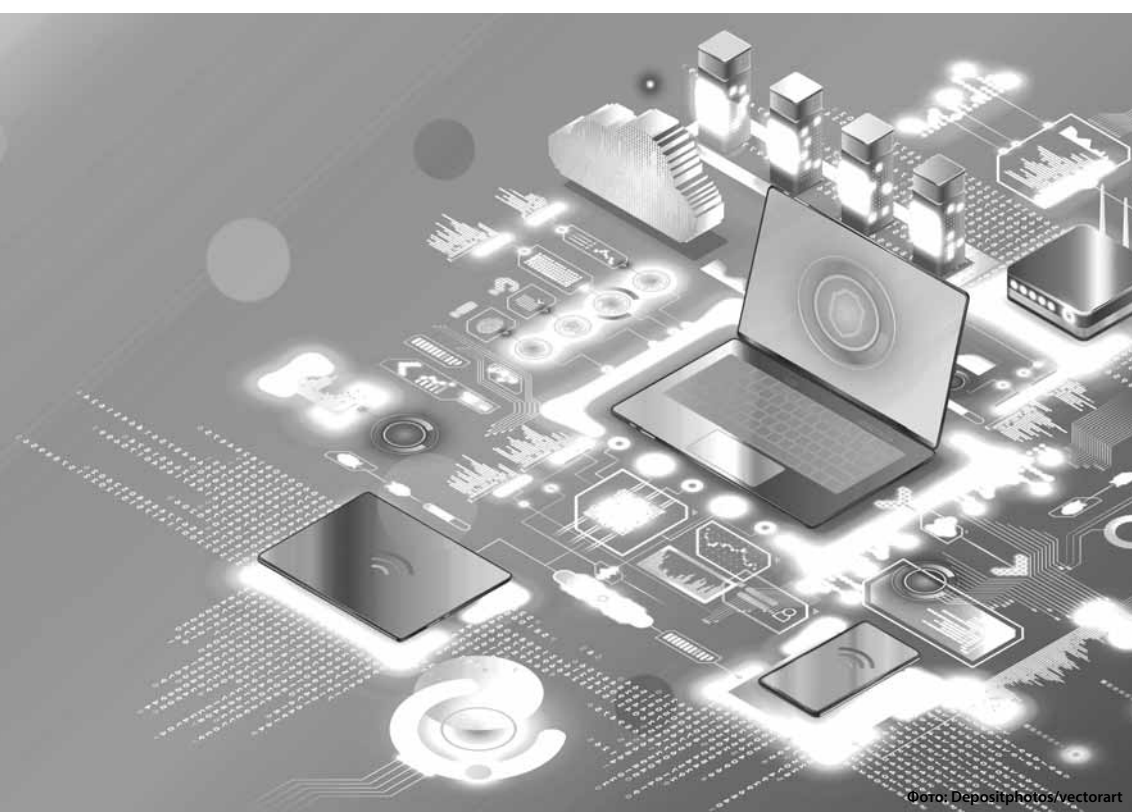


Photo: Depositphotos/vectorart

Виды угроз и уровень экспертизы



Источник: content.kaspersky-labs.com

В новом документе, как и в предыдущем, основной акцент сделан на улучшение кибербезопасности государственного сектора. Авторы документа не забыли упомянуть и о частном секторе.

Они предлагают создать отраслевые центры в «критически важных направлениях». В первую очередь речь идет о финансовом и топливно-энергетическом секторах, образовании и здравоохранении. Нефтегазовая и горнодобывающая промышленность, транспорт, телеком, сельское хозяйство и оборона также входят в перечень критически важных направлений, где следует создавать отраслевые центры.

Подобный центр действует в банковской сфере. Работу системы Qainag в ноябре 2022 года публично презентовал начальник управления кибербезопасности Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) Роман Перминов. История этого центра берет начало в 2020 году, когда законом «Об информатизации» на Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) была переложена функция отраслевого центра информационной безопасности. Это означало, что АРРФР должно оценивать и прогнозировать состояние информационной безопасности на финансовом рынке.

Поэтому в 2021 году была запущена пилотная эксплуатация автоматизированной системы обработки информации по событиям и инцидентам информационной безопасности на финансовом рынке Qainag. Из длинного названия следует, что система в онлайн-режиме обрабатывает информацию о кибератаках, на основе которой АРРФР предупреждает все казахстанские БВУ об угрозах и уязвимостях, зафиксированных в нашем регионе.

В 2021 году система Qainag зафиксировала и обработала 66,9 тыс. событий информационной безопасности в подключенных к ней БВУ. Было направлено 111 предупреждений об угрозах и 286 предупреждений об уязвимостях, обработано 66 карт информационных инцидентов. Сейчас к этой системе подключены все коммерческие банки РК.

Проект был признан успешным, поэтому предложено создать аналогичные центры в первую очередь в ранее указанных отраслях. Помимо этого программа «Киберщит-2» предлагает усилить компетенции госорганов в обозначенных сферах, чтобы улучшить регулирование информационной безопасности, учитывая особенности автоматизации в каждой отрасли.

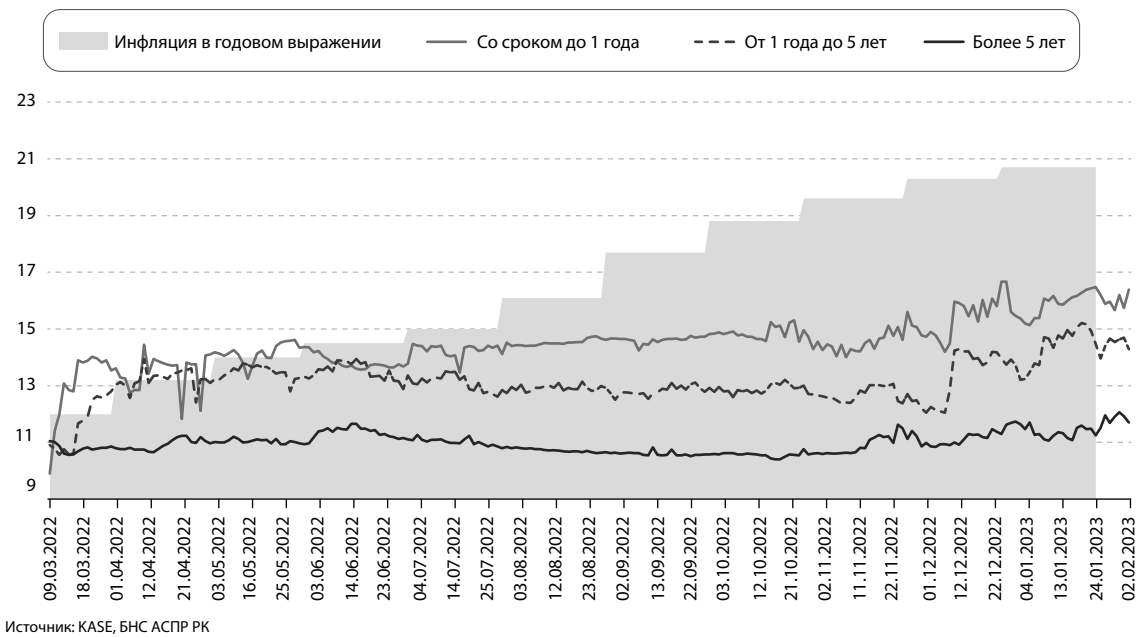
Защитим бизнес

В большинстве критических направлений, для которых планируется создать отраслевой центр, главными игроками являются крупные компании. Что касается предприятий малого и среднего бизнеса, недостаточная осведомленность в методах защиты и низкая обеспеченность системами безопасности в этом сегменте, как убеждены авторы документа «Киберщит-2», приводят к большому количеству неанализируемых событий и инцидентов. Они, в свою очередь, затрудняют как профилактику технологических уязвимостей, так и борьбу с киберзлоумышленниками.

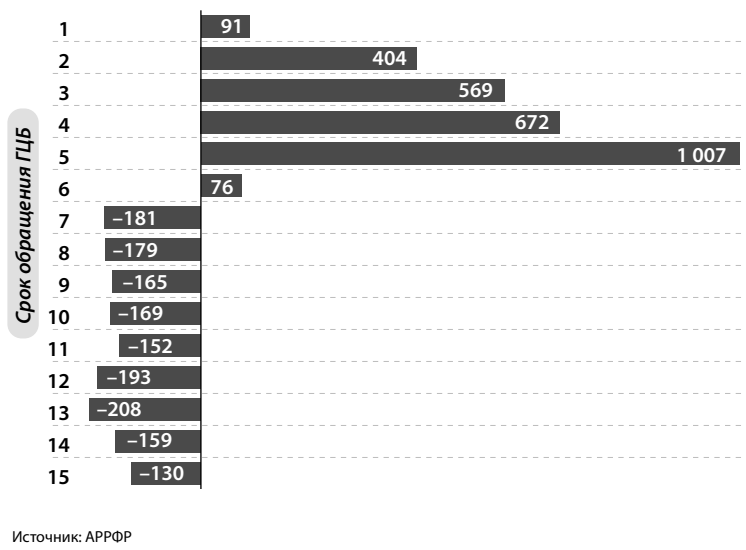
Чтобы исправить ситуацию, в документе предлагается в целом повысить осведомленность населения о киберугрозах. Еще одной мерой повышения безопасности, о чем не сказано в госпрограмме, вполне могут быть готовые решения от IT-компаний, специализирующиеся на разработке систем защит от киберугроз.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Индикаторы показателей доходности ГЦБ Минфина, %



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



РЫНОК ДЛЯ КЛИЕНТА

Какое улучшения ждут потребителей страховых услуг



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

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

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

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

Для защиты прав потребителей реформирована инфраструктура, обеспечивающая гарантии выплат и урегулирование споров. Так, застрахованным предоставлена полная гарантия Фонда гарантирования страховых выплат по всем обязательным и социально значимым классам страхования, в том числе по договорам пенсионных аннуитетов и страхования жизни в рамках Государственной образовательной накопительной системы.

Кроме того, предусмотрено обязательное досудебное урегулирование страховым омбудсменом разногласий клиентов со страховой организацией. Все споры, участниками которых являются физические лица, субъекты малого и среднего бизнеса, в обязательном порядке будут рассматриваться омбудсменом, и только в случае несогласия с его решением потребитель отправится в суд. Данные меры увеличат страховое покрытие и повысят интерес населения и бизнеса к страхованию.

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

Айгуль ИБРАЕВА

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

Вслед за ставкой

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

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

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

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

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

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

Невыгодный процент

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

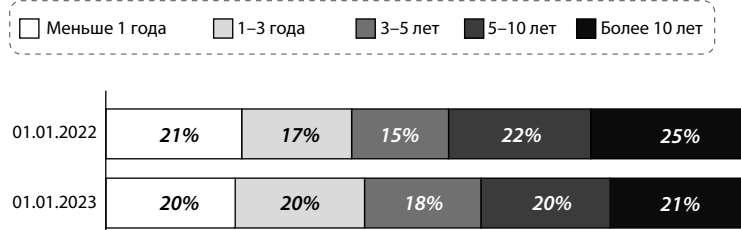
Год тяжелых бондов

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

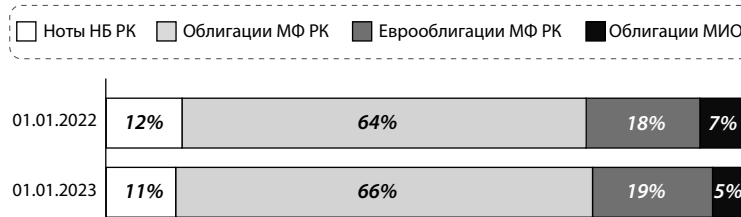


Структура государственного долга, торгуемого на KASE, трлн тенге

По сроку до погашения



По виду ценных бумаг

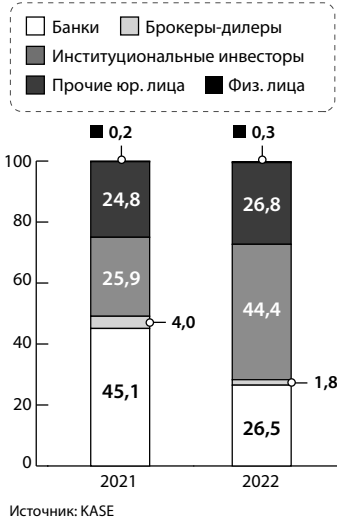


Источники: KASE

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

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

Структура инвесторов на первичном и вторичном рынке ГЦБ на KASE



вторичном рынке доходность бумаг доходила до 20%. При этом краткосрочные бумаги пользуются наибольшим спросом на вторичном рынке – 43% от всего объема размещений ГЦБ.

В первой декаде февраля 2023 года средняя доходность краткосрочных ГЦБ на бирже составила около 16%. По среднесрочным бумагам, с оборотом от одного года до пяти лет, средняя доходность была на уровне 14,4%, ГЦБ со сроком более пяти лет – 11,8%.

Гособлигации сейчас фактически находятся в зоне отрицательной доходности. В январе 2022 года НБ РК принял решение о повышении базовой ставки до 10,25%, годовая инфляция в том же месяце составила 8,5%. Это значит, что инвесторы получили реальный доход на уровне 1,75%. Но уже в мае инфляция сравнялась с базовой ставкой, которая к тому моменту выросла до 14%. В январе 2023 года базовая ставка остается в размере 16,75%, а уровень инфляции в годовом выражении возрос до 20,7%, то есть реальный отрицательный доход держателей ГЦБ в январе текущего года составил почти 4%.

На фоне этого в 2022 году Минфин РК активно наращивал долг с плавающей ставкой, то есть

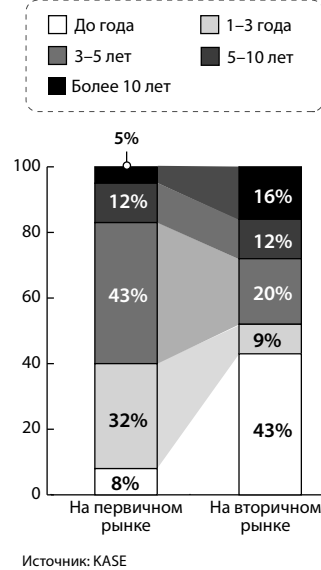
размещение облигаций с плавающей ставкой серии МЕТИКАМ. В общей сложности было проведено 32 размещения таких бумаг, на которых МФ РК привлек около 750 млрд тенге.

Большая ребалансировка

Объем торгов ГЦБ на вторичном рынке в 2022 году увеличился в 2 раза, до 1,8 трлн тенге. Этот рост активности был связан главным образом с «перебалансировкой» ликвидности, говорит ведущий аналитик Ассоциации финансистов Казахстана Зарина Скрипченко. «Суть этого процесса заключается в перенаправлении имеющейся у крупных институциональных инвесторов ликвидности в ГЦБ Минфина РК в целях построения адекватной кривой доходности и финансирования дефицита бюджета», – объясняет она.

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

Разбивка ГЦБ на KASE по срокам в 2022 году



на них, нежели на долгосрочные облигации.

Доля институциональных инвесторов среди покупателей ГЦБ на первичном рынке в прошлом году выросла почти вдвое, до 74% (с 35% в 2021 году). Доля банков на первичном рынке снизилась с 47 до 14%.

Инвесторы используют ГЦБ в качестве объекта РЕПО для привлечения средств на рынке. Так, совокупный объем операций РЕПО за 2022 год составил 202,6 трлн тенге (+43,1% к 2021 году), при этом в структуре РЕПО более 75,3% составили операции автоРЕПО с ГЦБ.

Можно назвать еще два тренда, наметившихся на рынке ГЦБ. С начала 2022 года наблюдается рост интереса к государственному бумагам с оборотом от одного года до пяти лет, средняя доходность кривой доходности и финансирования дефицита бюджета», – объясняет она.

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

И еще больше

По прогнозам правительства, в 2023 году дефицит бюджета составит 2,7% к ВВП, или 3,2 трлн тенге. При этом такой прогноз возможен при средней цене на нефть \$85 за баррель, следует из базового отчета Минфина (на момент написания статьи стоимость апрельских фьючерсов на нефть марки Brent составляла \$84,67 за баррель).

С учетом необходимости погашения ранее привлеченных займов потребность в заимствовании в текущем году составит 5,7 трлн тенге. Финансировать дефицит планируется преимущественно за счет выпуска государственного долга в тенге. В январе Минфин РК сообщил, что в 2023 году планирует привлечь 4,9 трлн тенге за счет выпуска государственных ценных бумаг. В том числе 4,76 трлн тенге – за счет выпуска облигаций сроком обращения до 10 лет. Первое размещение ценных бумаг Минфина состоялось 4 января, и до 8 февраля МФ РК разместило ГЦБ на 650 млрд тенге. Основная часть этой суммы, 419 млрд тенге, – облигации сроком до пяти лет. За счет выпуска облигаций сроком более 10 лет Минфин привлек 57,7 млрд тенге.

ИНВЕСТИЦИИ



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

Фото: profobno.uz/Андрей Кутушов

Крипта в законе

Торговля криптоактивами в Узбекистане разрешена только на локальных площадках

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

Вадим ЕРЗИКОВ

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

Кнопка старта

Правила работы криптомагазинов были утверждены в Узбекистане в октябре 2022 года, и до конца года лицензию получили сразу четыре таких организации.

Площадки могут функционировать через электронную платформу или торговый объект (магазин) – другими словами, имеют право работать как в

онлайн-, так и в офлайн-формате. Криптомагазины также имеют право совершать операции, в том числе на зарубежных площадках, для обеспечения ликвидности.

Узбекистанский криптомагазин Scurto Express, например, пока работает в офлайн-формате, и приобрести криптовалюту здесь можно только в физическом отделении. «Электронная платформа у нас работает в тестовом режиме, – комментирует «Курсиву» директор и владелец Scurto Express Хуршид Арипов. – У нас также есть Telegram-канал Scurtex (на 14 февраля у него 168 подписчиков. – «Курсив»). Там мы публикуем стоимость покупок и продажи криптоактивов, а также аналитические материалы». Арипов объясняет, что криптомагазин работает только с физлицами и пока исключительно со стейблкойном USDT (как и все остальные криптомагазины РУз). «Приобрести криптоактивы у нас можно как за национальную, так и за иностранную валюту. Покупаем криптоактивы у физических лиц только за национальную валюту», – добавляет глава криптомагазина.

Кроме Scurto Express лицензию криптомагазина в Узбекистане получили еще три ООО – Scurto Trade NET, Crypto Market и Coinpay. У каждого из этих магазинов по одному учредителю. Первый принадлежит Ачилову Бехзоду Бахтиёровичу, хозяин второго – Нуриддинов Камолитдин Са-

лихжанович. Последним владеет Гиязов Нажим Даврон угли.

Первый заместитель директора Национального агентства перспективных проектов (НАПП, регулятор криптоотрасли в Узбекистане) Вячеслав Пак говорит, что желающих открыть криптомагазины в РУз было больше, но пока заявки одобрили только упомянутому квартету. Пак поясняет, что задача агентства – сделать регулирование простым и понятным, тогда люди выйдут из серой зоны в легальную. Например, для вывода криптобизнеса в белый сегмент операции с такими активами полностью освободили от налогообложения. «Если сильно зарегулировать, все будут уходить в тень. Люди могут через холодные кошельки работать, вы никогда это не отследите», – комментирует он.

Южнокорейская компания Koeba Group получила лицензию на запуск криптобиржи в Узбекистане еще в 2019 году, открытие площадки UzNEX прошло в январе 2020 года. Но полноценно биржа заработала только с ноября 2022 года, когда у ее клиентов появилась возможность пополнять и выводить средства в суммах с использованием банковских карт. В ассортименте площадки сейчас есть только биткоин и эфир, но планируется расширить этот список.

Пользователи UzNEX могут онлайн пройти процедуры идентификации (журналисту «Курсива»

понадобилось для этого меньше часа) и торговать круглосуточно. За куплю-продажу, пополнение и вывод средств со счета взимается комиссия.

Условия любви

Рынок Узбекистана интесировалась крупнейшая в мире криптоплощадка Binance. Но узбекистанские власти не устроили условия, на которых Binance была готова зайти в республику. Например, предлагалось легализовать P2P-сделки, когда Binance зарабатывает на арбитраже, а расчеты осуществляются между самими гражданами.

Контролировать и проверять чистоту таких сделок в РУз нет возможности. Поэтому пока доступ к Binance и другим сайтам зарубежных криптобирж без местной лицензии в Узбекистане заблокирован (хотя возможность пользоваться ими через VPN, конечно, сохраняется). Другие доводы НАПП в пользу запрета – защита прав граждан (при сделках на зарубежных криптобиржах никто не гарантирует их соблюдение), развитие локального рынка и создание барьера на пути оттока валюты из страны.

За торговлю криптовалютой вне национальных площадок предусмотрено наказание за занятие деятельностью без лицензии в соответствии со ст. 165 Административного кодекса и ст. 190 Уголовного кодекса РУз, напомнили в НАПП.

По мнению руководителя направления ЦФА и технологий блокчейна юридической компании «Анатомия права» Александра Царапкина, «подобная запретительная политика, выражающаяся в фактическом принуждении граждан к торговле исключительно на внутренних площадках, может привести к монополизации складывающегося в стране криптовалютного рынка. А как мы знаем из истории, отсутствие здоровой конкуренции никогда ни к чему хорошему не приводит».

Осторожный взгляд

За 2022 год НАПП провело встречи с представителями более 10 международных компаний в сфере оборота криптоактивов. На переговорах обсуждали предложения и замечания по проектам специальных нормативно-правовых актов в отрасли.

«На бумаге условия работы в Узбекистане выглядят привлекательно, – комментирует директор по коммуникациям криптовалютной биржи Garantex Евгения Бурова. – В то же время большое значение будут иметь практика правоприменения и подзаконные акты, регулирующие отдельные аспекты всей экосистемы, необходимые для эффективной работы криптовалютных бирж». Речь идет, объясняет Бурова, о взаимодействии с банковской сферой и платежными системами, а также с правоохранитель-

ными и надзорными органами в сфере АМЛ (противодействие отмыванию денежных средств), KYC (требования относительно проверки клиента) и KYT (проверка транзакций для выявления «грязных» средств в соответствии с международными соглашениями и нормами национального законодательства).

В Garantex перспективы узбекистанского криптобиржника оценивают как благоприятные. «Особенности экономики позволяют с максимальной выгодой применять решения, связанные с криптовалютами. Выход уже существующей биржи на рынок Узбекистана потребует инвестиций на уровне \$10–200 тыс. в национальном эквиваленте в зависимости от желаемого типа лицензии. А вот для создания криптовалютной биржи с нуля нужно будет вложить в несколько раз больше средств», – резюмировала Бурова.

Юрист компании «Анатомия права» Антон Кутушев называет большим плюсом возможность рекламного продвижения крипты в Узбекистане. «Законодательство не запрещает рекламу криптоактивов при условии, что потребителей не вводят в заблуждение. А возможность вести рекламу в наши дни дает преимущество, позволяющее привлечь массовый интерес к данному виду деятельности, и обеспечить приток пользователей и высокий спрос на криптовалюты», – считает он.

Объявления

• ЧФ «Фонд экологии и зеленой экономики», БИН 211040024336, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Д.Конаева, зд. 12/1. Тел. 500696.

• ТОО «ERUDABI Company», БИН 200840022299, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Павлодарская обл., Иртышский р-н, Иртышский с. о., с. Иртышск, ул. Кажимукана, д. 129. Тел. +7 701 958 11 17.

• ТОО «ЖЕНИС 03», БИН 220340013304, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.

• ТОО «АМАНГЕЛЬДЫ 93», БИН 220240029082, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.


• ТОО «АББОСЖОН 93», БИН 220240029367, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня

публикации объявления по адресу: г. Астана, ул. Иманова, д. 19, оф. 307С. Тел. +7 702 721 60 15.

• ТОО «Nur&An Company», БИН 170640003980, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, р-н Алматы, ул. Ж. Батыра, 28, кв. 311. Тел. +7 775 726 97 84.

• ТОО «Golden Corner», БИН 220240000389, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Турксибский р-н, 13-й военный городок, д. 6, кв. 15. Тел. +7 702 671 17 09.

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



Регулярность полетов
4 раза в неделю

Продолжительность полета
1 час 45 минут

Стоимость билета в 1 сторону
от 14 500 тенге

РАСПИСАНИЕ

Понедельник и пятница (по местному времени)


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

Среда

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

Воскресенье

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

Забронировать и купить билеты на: flyqazaq.com 

Ойбай, DeFi!

Как развиваются децентрализованные финансы в Казахстане

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

Ади ТУРКАЕВ

Финтех на блокчейне

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

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

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

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

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

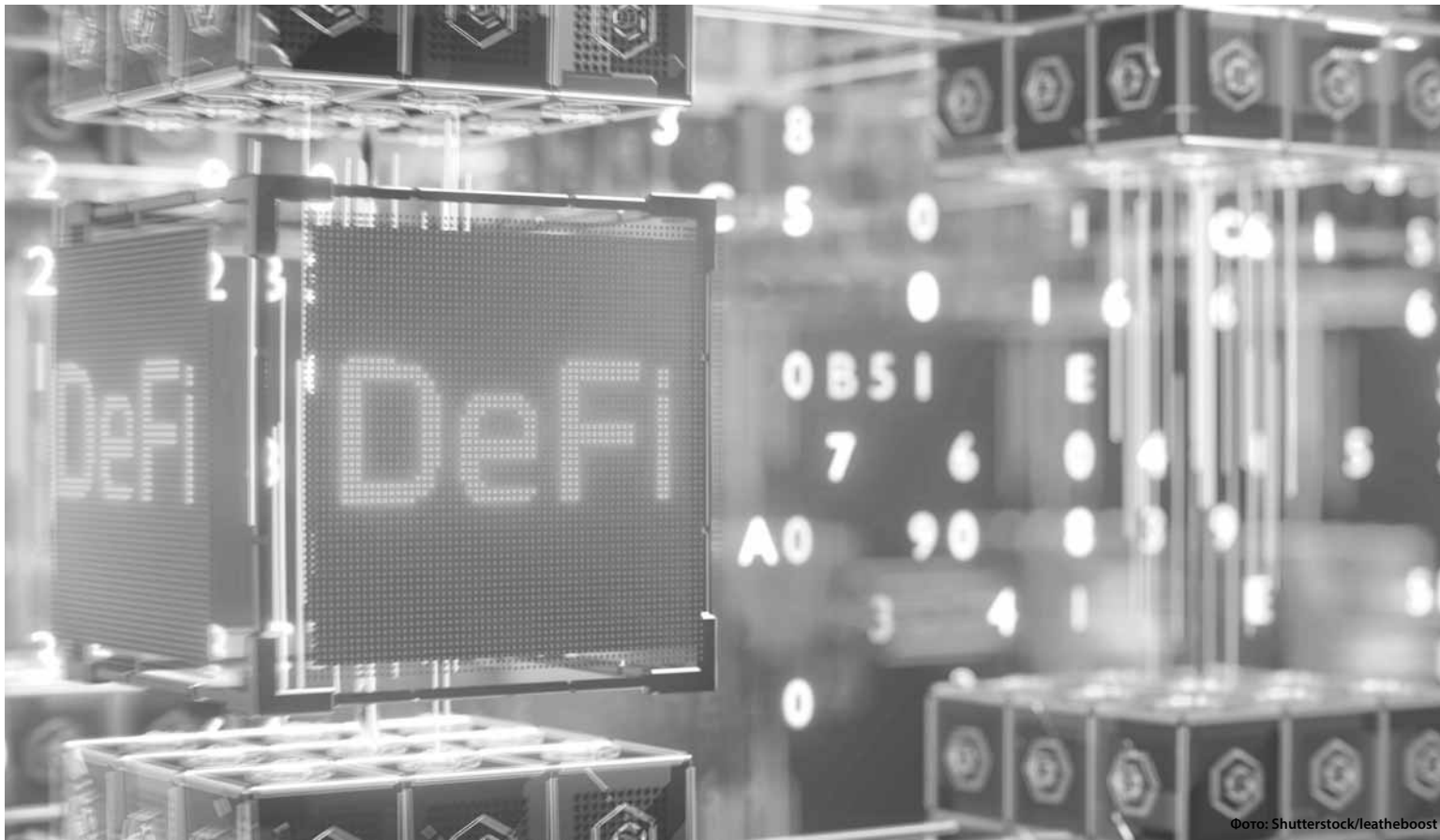


Фото: Shutterstock/leathebest

собственные цифровые активы и страховать их (NFT).

DeFi на экспорт

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

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

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

Поэтому местные игроки создают блокчейн-проекты для зару-

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

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

Проблемы в регулировании

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

«В законе об информатизации указаны базовые принципы

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

Отсутствие регулирования уводит DeFi в иностранные юрисдикции.

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

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

упрощает процесс», – поясняет Сергей Путра.

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

DeFi неизбежен

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

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

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

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

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

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

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

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

Смогут ли Казахстан создавать собственные технологии?



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

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

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

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

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

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

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

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

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

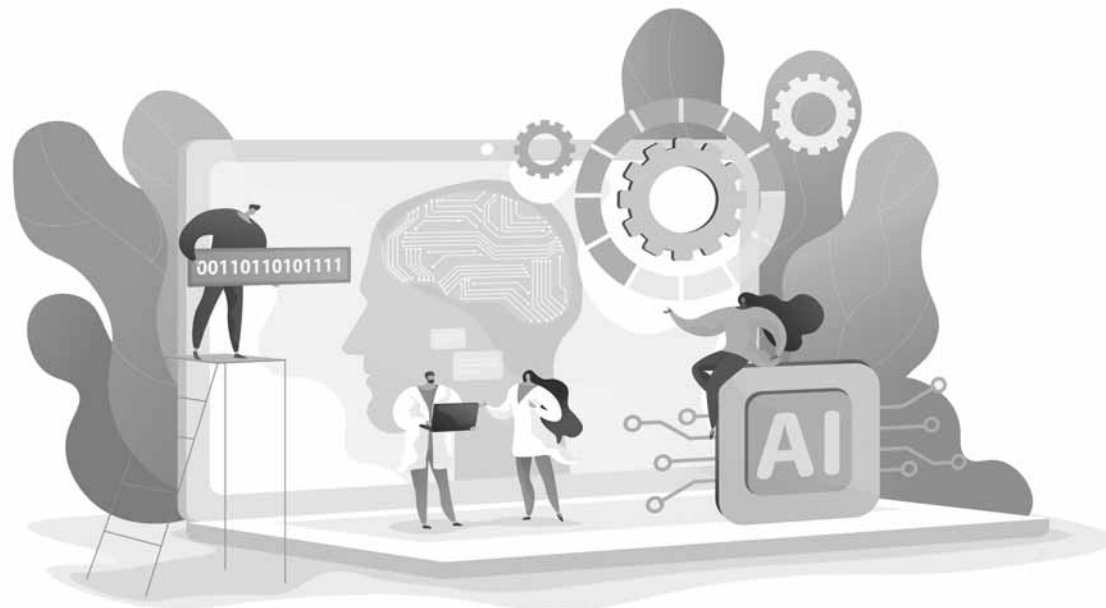


Фото: Shutterstock/vectoratr

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

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

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

> стр. 1

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

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

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

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



Фото: Татьяна Николаева

Быстро и без понтов

Сетевой сегмент общепита в Казахстане растет за счет фастфуда

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

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

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

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

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

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

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

Кофе с маржой

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

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

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

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

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

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

Сложный формат

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

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

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

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

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

Неубиваемый сектор

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

Практически все заведения из первой десятки работают в моноформате. Это упрощает работу бизнеса, так как для такого формата кухни достаточно небольшого набора продуктов. Во время как рестораны с фьюжн-кухней имеют гораздо больший список продуктов, что тоже усложняет процессы масштабирования таких заведений.

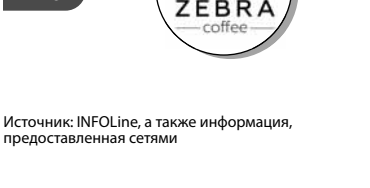
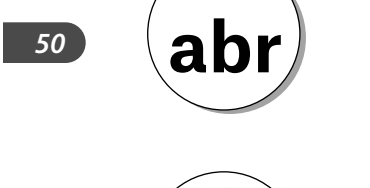
«В заведениях более высокого ценового формата важную роль играют качество подачи блюда и обслуживание. Очень сложно содержать и обучать персонал. В фастфуде же важна скорость, там нет официантов. Ты пришел, взял и ушел. Это проще», – дополняет Вероника Нурпеисова.

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



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

Количество точек



Источник: INFOline, а также информация, предоставленная сетями

принимателю. Таким образом сейчас происходит удержание гостей», – делится наблюдениями Нурпеисова.

Заведения с низкими ценниками тоже страдают от инфляции, но на фоне всеобщего подорожания все же могут сохранить ценовую привлекательность. Во время открытия Salam Bro их бургеры стоили от 390 тенге, сейчас самый дешевый бургер в сети можно купить за 950 тенге. И даже при росте в 2,5 раза цена все равно ниже средней по рынку общепита.

«Сектор фастфуда не очень подвержен кризисам. Это не тот сегмент рынка, где люди начинают сильно экономить. Люди все равно всегда будут хотеть есть. Но на фоне удорожания ценника на рынке люди переходят из более дорогих сегментов к нам», – заключает Константин Тарасов.

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



Фото: Илья Ким

Количество сетей общественного питания в странах ЦА, Беларуси и Армении



Источник: INFOline

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

Сеть сейчас не продает франшизу. В единой справочной сети

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

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

В ОТЕЧЕСТВЕННОМ КИНЕМАТОГРАФЕ СМЕНА ПОКОЛЕНИЙ

> стр. 1

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

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

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

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

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

Откуда взялось такое количество дебютантов?

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



Кадр из фильма «От»



Кадр из фильма «Зере»

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

Но главных фактора, поспособствовавших рождению новых кинематографистов, два. Первый – это вдохновляющие успехи старших коллег. Авторское кино из Казахстана знаменито еще со времен «новой казахской волны», появившейся в конце 90-х (сейчас на больших фестивалях представлен только один из этой плеяды – это наш корифей **Даржан Омирбаев** со своим «Акыном»). Спустя годы у нас появилась другая волна авторов – фильмы **Адилхана Ержанова** («Голиаф»), «Черный-черный человек», «Желтая кошка», «Штурм» и др.), **Фархата Шарипова** («Схема»), «Тренинг личностного роста»), **Аскара Узабаева** («Бақыт»), **Эмира Байгазина** («Река»), **Шарипы Уразбаевой** («Марьям»), «Красный гранат»), **Ерлана Нурмухамбетова** («Ореховое дерево»), «Конокрады. Дороги времени»)

гремят на самых больших кинофорумах – от Канн, Венеции, Берлина и Торонто до Локарно, Сан-Себастьяна, Токио и Пусана. Практически не осталось фестивалей класса А, где бы не побывали наши молодые режиссеры. Благодаря им казахстанское кино вызывает интерес у отборщиков, байеров и международных продюсеров. Призы казахстанцев на таких престижных инвентях, их участие в основных конкурсах этих фестивалей мотивируют

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

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



Кадр из фильма «Дос-Мукан»

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

Появился ли в Казахстане свой Qazaqwood?

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

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

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

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

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



Кадр из фильма «Паралимпиец»

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

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

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

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

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

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

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