

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
КИТАЙСКИЙ ПОРТ ВДАЛИ
ПРОСТЕРТ

стр. 2

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДВАЖДЫ В ОДНУ ВОРОНКУ
НЕ ПАДАЕТ

стр. 4

ИНДУСТРИЯ:
МОШНОСТИ ПРЕВЫШАЮТ
ПОТРЕБНОСТИ

стр. 6

LIFESTYLE:
ЕСТЬ ЛИ ЕЩЕ ШАНСЫ У DVD-ДИСКОВ?

стр. 8

[kursiv.media](#) [kursiv.media](#) [kursivmedia](#) [kursiv.media](#) [kzkursivmedia](#)

Куда пойти возглавить

«Курсив» выяснил, акционеров каких банков можно назвать самыми щедрыми с точки зрения того, как много они платят своему топ-менеджменту. Как показали расчеты, средняя зарплата члена правления в банковском секторе РК в 2023 году колебалась в диапазоне от 2,4 млн до 63 млн тенге в месяц.

Виктор АХРЁМУШКИН

«Курсив» на основе публичных данных подсчитал средние зарплаты топ-менеджмента 15 казахстанских банков, а также финтех-холдинга Kaspi.kz (материнского по отношению к одноименному БВУ). Для расчета среднего ежемесячного вознаграждения использовались такие источники, как неконсолидированная аудированная отчетность (где содержится информация о суммарном, в том числе неденежном вознаграждении ключевых управленцев), портал ДФО (где банки обязаны размещать общее вознаграждение членов правления) и неаудированные годовые отчеты (где банки по своей доброй воле могут делать какие-то дополнительные раскрытия относительно выплат высшему руководству). Неконсолидированная аудированная отчетность использована для того, чтобы вознаграждение топов материнского банка не смешивалось с выплатами руководителям дочерних организаций.

Средние зарплаты подсчитаны отдельно для членов правления и членов СД. Для банков, не раскрывающих суммарное вознаграждение СД (законодательство такого раскрытия не требует), оно было вычислено как разница между общими затратами на топов и затратами на исполнительных руководителей. Для корректного расчета среднего значения «Курсив» учел перестановки в составе топ-менеджмента и подсчитал количество месяцев, проработанных каждым членом правления и СД в отчетном году. Выплаты ранее уволенным или уволившимся топам были зачтены как выплаты действующему составу правления или СД, поскольку работодатель понес эти издержки в отчетном году. При расхождении данных банка в разных источниках была выбрана большая сумма, если только банк не разъяснил «Курсиву» причину расхождений. Средняя зарплата члена СД может содержать искажения, связанные с тем, что вознаграждение получают не все члены СД (банки данную информацию не раскрывают).

> стр. 5

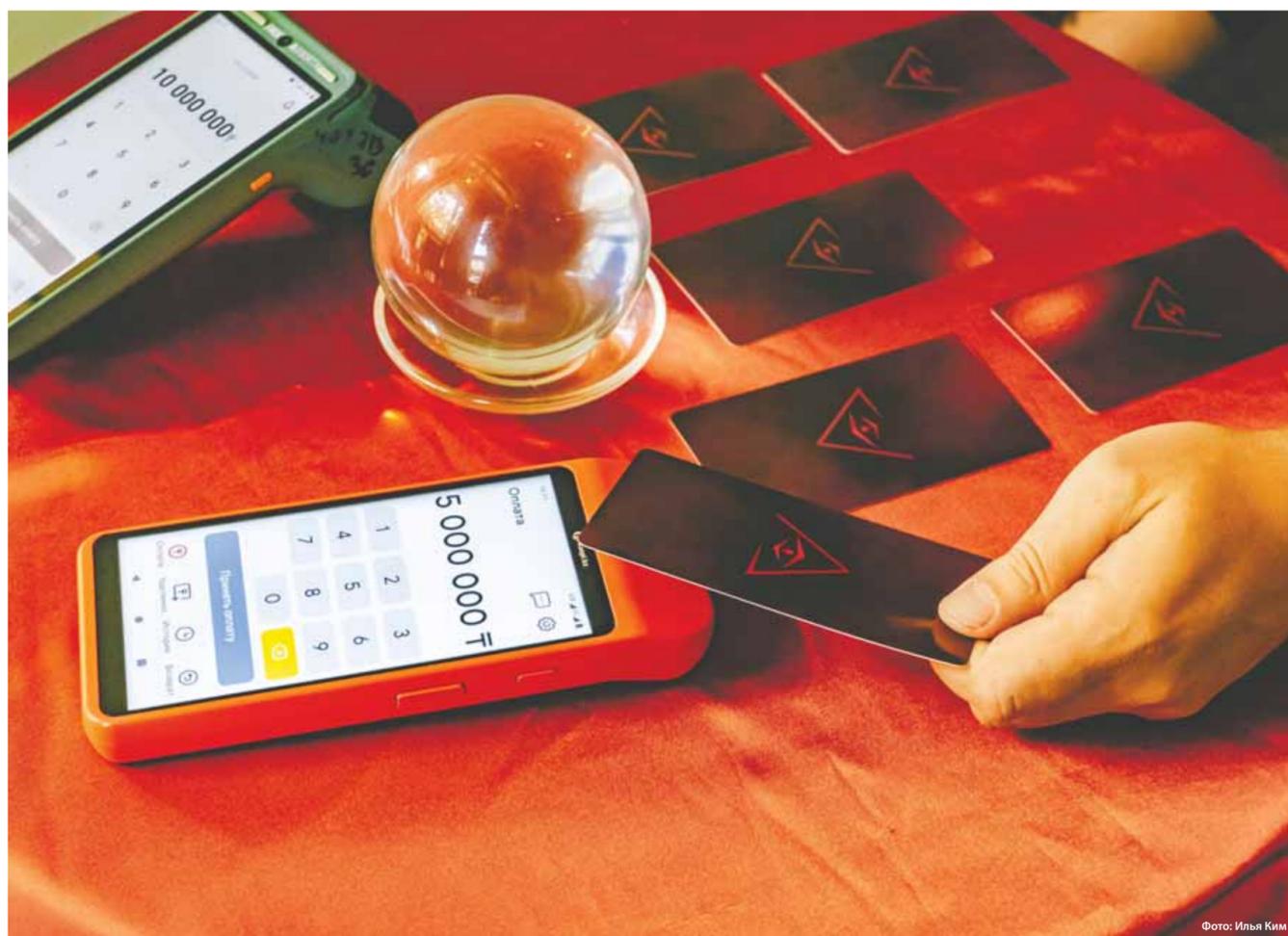


Фото: Илья Ким

Как карта ляжет

Кто и сколько зарабатывает на казахстанском рынке эзотерических услуг

Спрос на услуги гадалок, астрологов и экстрасенсов остается стабильно высоким, а рынок специалистов этих практик в Казахстане ежегодно растет. В числе клиентов – крупные предприниматели и политики. Почему нестандартные методы принятия решений востребованы как у простых казахстанцев, так и у богатейших бизнесменов из списка Forbes?

Анастасия МАРКОВА

Мистическая статистика

В августе 2024 года поисковый запрос казахстанцев в Google по теме «натальная карта» побил собственный рекорд за последние пять лет, впервые набрав 100 баллов (наивысший уровень популярности конкретного запроса). За этот же период, по данным Google Trends, популярность запроса «матрица судьбы» в Казахстане выросла с 0 баллов в 2019-м до 100 в июле 2024 года.

Оценить реальный рост рынка эзотерических услуг в республике проблематично, поскольку большая часть его находится в тени. Хотя по закону

всевозможные медиумы, тарологи, астрологи и другие представители «мистических» профессий обязаны зарегистрировать свою предпринимательскую деятельность (в виде ИП), если их гадания и прогнозы приносят им доход свыше 12 МЗП в год (1 млн 20 тыс.), на практике это выполняется крайне редко.

По тем данным, которые все-таки попадают в официальную статистику, можно отследить всплеск рынка в начале пандемии коронавируса.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: Shutterstock/vectort

Редкая Сарань

Повторят ли успешный опыт Сарани другие моногорода РК?

Последние три года Сарань демонстрирует впечатляющий экономический рост. Экономическое чудо обусловлено суммой факторов, главные из которых – кардинальное сокращение издержек бизнеса и удачное географическое расположение.

Аскар МАШАЕВ

В конце 2023 года Сарань была выведена из перечня моногородов по причине роста экономической диверсификации (приказ Министерства нацэкономики РК №248 от 21 ноября 2023

года). Теперь центральные власти ставят Сарань в пример, советуя акиматам других моногородов перенять ее опыт.

Но моногород моногороду рознь. И не всегда внедрение успешного опыта дает аналогичный результат в других случаях. Почему опыт Сарани может оказаться неуниверсальным, разобрался Kursiv Research.

Уголь и резина

Сарань, расположенная в 25 км от Караганды, была основана в 1939 году как поселение геологов и рабочих – собственно, как и другие современные города этого региона. Активное

освоение Саранского угольного региона началось в 1947 году с вводом в эксплуатацию первой угольной шахты в этом районе. Уголь местных пластов был коксующимся, значит, востребованным – его отправляли на нужды черной металлургии даже на Урал в Магнитогорск. На фоне развивающейся угольной промышленности разрастался поселок Сарань, который получил статус города в 1954 году.

Специализация города расширилась спустя два десятилетия. В 1974 году был запущен Карагандинский завод резинотехнических изделий.

> стр. 3

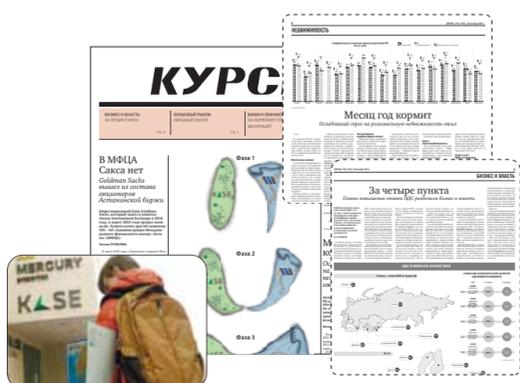
K Kursiv Research
Report

ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2024 года



Китайский порт вдали простёрт

Каковы итоги 10 лет проекта КТЖ в Ляньюньгане – ключевого объекта казахстанской экспортной инфраструктуры за рубежом?

В этом году казахстанско-китайское СП в порту Ляньюньган отмечает 10-летний юбилей.

«Курсив» рассказывает об этом проекте и оценивает его эффективность вместе с его инициатором – КТЖ – и Министерством транспорта РК.

Сергей ДОМНИН

В Желтом море, белой пене

Город Ляньюньган, расположенный на берегу Желтого моря в китайской провинции Цзянсу, был избран точкой приложения казахстанских инвестиций не случайно. Здесь, в портовой городской агломерации с населением в 4,7 млн человек, начинается Новый шелковый путь. Часто этот проект также называют «Новым евразийским сухопутным мостом» – именно такая надпись на английском и китайском языках красуется на мемориале в порту Ляньюньган. Финишная точка этого евразийского моста находится на 10,9 тыс. км западнее – в Роттердаме.

Ляньюньган входит в топ-10 китайских и топ-50 мировых портов по грузообороту: только по итогам девяти месяцев 2024-го через него прошло около 230 млн тонн грузов, что почти на 9% превосходит прошлогодний результат, в том числе 4,4 млн ДФЭ (+13% г/г). Среди иностранных компаний, которые обосновались на инфраструктуре порта, американская Dedola Global Logistics – логистическая компания из Калифорнии, а также Caltex Youqi Limited Company – структура Chevron, торгующая топливом (в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Ближнем Востоке и в Южной Африке Chevron работает под брендом Caltex).

Структура КТЖ, которая работает здесь, называется Lianyungang China-Kazakhstan International Logistics Co. (в казахстанских документах – ООО «Китайско-казахстанская международная логистическая компания г. Ляньюньган»). На 49% она принадлежит дочерней структуре КТЖ – KTZ Express, а контрольный пакет находится в собственности портового оператора Lianyungang Port Holding Group Co., Ltd (ООО «ГК Порт Ляньюньган»), подконтрольного городской народной администрации Ляньюньгана.

Первые упоминания проекта относятся к 1995 году, когда между Казахстаном и Китаем было заключено соглашение об использовании порта Ляньюньган для грузовых перевозок. Но инвестиционная фаза проекта была запущена в 2013-м, после визита Си Цзиньпина в Астану, в ходе которого достигнута договоренность о предоставлении РК территории в китайском порту. В том же году КТЖ и городская народная администрация Ляньюньгана подписали Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии по строительству и управлению логистическим терминалом в г. Ляньюньган.

Объем инвестиций казахстанской стороны в проект перевалки грузов тогда оценивался в \$100 млн (15 млрд тенге). Цель проекта с казахстанской стороны – получить подконтрольную инфраструктуру с выходом в Мировой океан, чтобы сократить сроки поставки товаров из региона АТР в РК и отгрузки в обратном направлении с 45 до 15 суток.

Площадь терминала составляет 220 тыс. кв. м, погрузочно-разгрузочная мощность по



Фото: Shutterstock/QQQQQ

состоянию на 2023 год – 410 тыс. ДФЭ в год. В мае 2014-го введена в эксплуатацию первая очередь проекта мощностью около 250 тыс. ДФЭ в год. Терминал обслуживает не только казахстанских грузоотправителей и грузополучателей, но и клиентов из других стран Центральной Азии, обеспечивая транзит через Китай широкой номенклатуры товаров – от экспортных металлов, муки и хлопчатобумажной пряжи до стройматериалов и автомобилей. В июне уходящего года был запущен пилотный маршрут грузового поезда Корея – Китай – Казахстан – Узбекистан.

СП с терминалом в китайском порту не единственный проект КТЖ и «ГК Порт Ляньюньган». В годовом отчете за 2017 год нацкомпания сообщила об участии «ГК Порт Ляньюньган» вместе с китайской COSCO Shipping и КТЖ в капитале сухого порта

ТОО «KTZE-Khorgos Gateway». В мае 2024-го казахстанские железнодорожники и китайские портовики объявили, что создают еще один контейнерный хаб – на этот раз в порту Актау. Совместный контейнерный хаб станет «центром для обеспечения контейнерного сервиса и парка для стран Каспийского региона и Центральной Азии».

В пересчете на 20 футов

Производственные итоги ляньюньганского проекта КТЖ пока достаточно скромны, если учесть его десятилетнюю историю. Ввоз и вывоз контейнера в или из терминала в 2023 году составляет 243 тыс. ДФЭ, сообщили «Курсиву» в Министерстве транспорта РК. Таким образом, загрузка терминала от полной мощности составила 59%.

Стал ли порт воротами в АТР для экспортеров Казахстана и

стран ЦА? Поданным Минтранса РК, из стран Центральной Азии в 2023 году терминал принял 21 тыс. ДФЭ, в том числе 14 тыс. ДФЭ из Казахстана. Из РК на китайское побережье Тихого океана везут в основном ферросплавы, пшеницу, асбест, отруби, золоторудный концентрат. По итогам семи месяцев 2024-го ситуация такая: на терминал из Центральной Азии прибыло 16 тыс. ДФЭ, из них из Казахстана 11 тыс. ДФЭ.

Импортное направление тоже загружено не предельно. В КТЖ отмечают, что «за 7 месяцев текущего года с терминала Ляньюньган было отправлено более 45 тыс. контейнеров в Центральную Азию, что на 22,4% больше аналогичного периода прошлого года».

Финансовые показатели СП – хорошее отражение производственных. Отчетность KTZ

Express за 2022 и 2023 годы на депозитарии финансовой отчетности Минфина РК была недоступна для просмотра и скачивания, поэтому ключевым источником о финансовом состоянии китайской инвестиции казахстанской железнодорожной национальной компании служит отчет KTZ Express за 2021 год. В финотчетности «дочка» НК отражает в том числе основные показатели своих дочерней структур, среди которых есть и ООО «Китайско-казахстанская международная логистическая компания г. Ляньюньган».

По итогам 2021 года общий объем активов СП составил 30,2 млрд тенге (\$71 млн по курсу 2021-го), объем чистых активов – 28,8 млрд (\$68 млн). Однако из-за обесценения активов на 10,9 млрд тенге, предпринятого в 2020-м, балансовую стоимость инвестиции признали в 3,2 млрд.

В 2021 году компания заработала 3,7 млрд тенге (+3% г/г), показав чистую прибыль в 183 млн тенге (увеличение в 10 раз за год).

Если сравнивать рентабельность продаж и активов у СП и всей нацкомпания по итогам 2021 года, то общий для КТЖ уровень намного выше того, что показывает СП: рентабельность продаж нацкомпания составила 9% против 5% у СП; рентабельность активов – 3% против 0,6% у СП.

В Минтранспорта считают, что проект удался: «Наблюдается положительная динамика роста перевалки грузов и, как следствие, увеличение доходности СП, что является показателем успешных инвестиционных вложений».

«За 10 лет работы терминал перерос в международную платформу для транзитных перевозок, складской логистики и торговли между странами Центральной Азии, Китаем и государствами Юго-Восточной Азии», – подчеркивают в КТЖ.

В КТЖ ожидают, что в ближайшие пять лет терминал планирует обрабатывать до 320 тыс. ДФЭ контейнеров и организовать отправку и прием около 1200 поездов. «В настоящее время мощность и инфраструктура терминала позволяют эффективно справляться с текущими объемами грузов. Проектная мощность составляет 410 тыс. ДФЭ, и терминал еще не достиг максимальной загрузки. В связи с этим на ближайшую перспективу не требуется дополнительных инвестиций для расширения его возможностей. Терминал осуществляет деятельность в режиме самокупаемости. Благодаря стабильному уровню доходов и устойчивой операционной модели дополнительные вложения в ближайшем будущем не потребуются», – следует из официального ответа нацкомпания.

Не только казахстанский подход

Наряду с Казахстаном намерения развивать экспортную инфраструктуру в последнее время все чаще транслирует Узбекистан – одно из двух государств мира (второй – Лихтенштейн), которые и сами не имеют выхода к морю, и не располагают приморскими соседями. В минувшем году «Узтекстильпром» – ассоциация, объединяющая предприятия легкой промышленности страны, заявляла о намерении создать логистический терминал в грузинском порту Потти для экспорта продукции узбекского легпрома в Северную Америку и Японию. Однако в дальнейшем новостей о проекте не поступало; СИЗ «Потти» не публикует списки участников.

В начале сентября этого года о проекте распределительного центра в катарском аэропорту Хамад вели переговоры глава ТПП Узбекистана Даврон Вахабов и член правления аналогичной структуры Катара Али бин Абдулатиф Аль-Миснед. Хаб будет

распределять узбекский товарный экспорт, прибывающий бортами Qatar Airways, по всем странам Персидского залива. В ТПП Узбекистана указывают, что «в распределительном центре в случае открытия будет храниться текстильная, кожанно-обувная, шелководческая, пищевая, электротехническая, фармацевтическая, ювелирная, мебельная, химическая, парфюмерная и косметическая, автомобильная, металлургическая продукция и строительные материалы».

Идея о том, что необходимо поддерживать экспортную инфраструктуру за пределами страны, приходит не только странам, лишенным выхода в Мировой океан. В августе этого года «Коммерсант» писал об обновленной версии нацпроекта РФ «Международная кооперация и экспорт», рассчитанного до 2030 года. Министр промышленности РФ Антон Алиханов отмечал, что новшеством нацпроекта станет федеральный проект

«Развитие международной экспортной инфраструктуры». В рамках этого подпроекта правительство РФ собираются поддерживать промышленные зоны развития, портовые проекты и логистические хабы за рубежом.

«Такие проекты уже реализуются, в частности, в Узбекистане и Казахстане – перестройка логистики и географии поставок, по его словам, требует новых инфраструктурных проектов. Как ранее сообщил Денис Мантуров, к 2030 году ожидается строительство 13 объектов зарубежной инфраструктуры, также планируется стимулировать использование приоритетных международных транспортно-логистических коридоров, например, Север – Юг, в направлении Южной Америки, Африки – в том числе для того, чтобы разгрузить наиболее популярные действующие маршруты», – отмечал «Коммерсант».

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г. Собственник: ТОО «Altco Partners» Адрес редакции: А0507М5, РК, г. Алматы, ул. Желтоқсан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46 E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Эльмар МУРТАЗАЕВ

Главный редактор:

Мира ХАЛИНА

Редакционный директор:

Максим КАЛАЧ

m.kalach@kursiv.media

Шеф-редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА

tnikolaeva@kursiv.media

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН

v.akhremushkin@kursiv.media

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА

n.kachalova@kursiv.media

Редактор Kursiv Research:

Аскар МАШАЕВ

a.mashaev@kursiv.media

Редактор отдела

«Потребительский рынок»:

Анастасия МАРКОВА

a.markova@kursiv.media

Обозреватель отдела

«Фондовый рынок»:

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

a.kulmukhamedova@kursiv.media

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Татьяна ТРОЦЕНКО

Елена КОРОЛЕВА

Бильд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Елена ТАРАСЕНКО

Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:

Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Ирина КУРБАНОВА

Тел.: +7 (777) 257 49 88

i.kurbanova@kursiv.media

Административный директор:

Ренат ГИМАДДИНОВ

Тел.: +7 (707) 186 99 99

g.renat@kursiv.media

Представительство

в Астане:

РК, 010000, г. Астана,

ул. Сейфуллина, 31,

Каб.: 203, 204.

Тел.: +7 (7172) 28 00 42

astana@kursiv.media

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и

коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет

№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии

ТОО РПЖ «Дәуір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 8 000 экз.

Информационная продукция данного

печатного издания предназначена

для лиц, достигших 18 лет и старше

Редкая Сарань

Повторят ли успешный опыт Сарани другие моногорода РК?

Он стал крупнейшим в стране производством, освоившим гуммирование большемерных валов для бумагоделательных машин, выпуск огнестойкой и теплостойкой транспортной ленты и особо прочной резинотросовой ленты. На огромное значение завода для города указывает количество занятых на нем – порядка 7 тыс. человек в 1985 году.

В открытом доступе можно найти детальную статистику по городу начиная с 2000 года. Из нее следует, что уже к началу второго десятилетия независимости Казахстана Сарань не специализировалась на добыче угля – из общего объема промышленного производства в 543 млн тенге доля горнодобывающей отрасли составила всего 1,5%. Дело в том, что крупные угольные шахты, заложенные в конце 40-х и в начале 50-х годов прошлого века, были закрыты или объединены еще в советский период. Оставшиеся две угольные шахты – Саранская и им. Кузембаева – в середине 1990-х перешли в собственность «Испат-Кармета», который в дальнейшем был переименован в «АрселорМиттал Темиртау» (ныне это Qazmet).

В 2000 году в экономике города преобладала обработка с долей 71,8% от всего производства промышленной продукции. Но к тому моменту масштабы «Карагандарезинотехники» (завод РТИ был переименован в 1986 году) значительно сжались, в первую очередь из-за разрыва прежних хозяйственных связей. В управлении экономики Карагандинской области предоставили информацию, согласно которой в 1999 году на этом предприятии было произведено меньше десятой части от объема 1991 года. Упадок градообразующего предприятия вынуждал людей покидать город, опустевшие многоквартирные дома свидетельствовали, что некогда индустриальный город превратился в депрессивный.

Клуб 27

В середине 2012-го кабмин утвердил Программу развития моногородов на 2012–2020 годы, чтобы вывести их на устойчивую траекторию социально-экономического роста. Для этого авторы документа предложили оптимизировать моногорода в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий, поддержать МСБ, стимулировать добровольный переезд в более благополучные города, а также улучшить социальную и инженерную инфраструктуру, но в расчете на оптимальную численность населения.

В список моногородов попали города с населением от 20 до 200 тыс. человек, если они соответствовали одному из трех критериев. Если у города выраженная моноспециализация – когда объем производства градообразующих предприятий (в основном добывающего сектора) составлял более 20% от общегородского показателя. Если на градообразующих предприятиях города занято более 20% населения. И в случае, если градообразующее предприятие закрылось или работает частично.

Таким образом, был сформирован перечень из 27 моногородов, среди которых по причине упадка градообразующего предприятия оказалась Сарань – в программу она вошла как город со средним потенциалом развития. По информации управления экономики Карагандинской

области, к тому времени «Карагандарезинотехника» функционировала частично, численность работающих там в 2011 году составляла не более 500 человек.

Наряду с Саранью в программу были включены еще семь городов Карагандинской области: Балхаш, Жезказган, Каражал, Сатпаев, Темиртау, Шахтинск и Абай. Из них только Темиртау значился как город с высоким экономическим потенциалом.

При всей депрессивности Сарани ее экономика на фоне Шахтинска и Абая выглядела чуть лучше. Эти три города похожи – были основаны как рабочие поселения для разработки угольных месторождений и расположены недалеко от Караганды, административного центра области. По итогам 2011 года производство промышленной продукции в расчете на одного жителя в Сарани было на уровне 440,3 тыс. тенге, тогда как в Шахтинске – 62,7 тыс., в Абее – 41,1 тыс. тенге.

Программа развития моногородов завершилась раньше запланированного. В 2015 году ее заменила госпрограмма «Развитие регионов до 2020 года», где моногорода вошли в условную группу городов третьего уровня, для которых были предусмотрены отдельные инициативы по развитию.

Программа развития моногородов на 2012–2020 годы не особо помогла Сарани. Объем производства промышленной продукции сократился с 22,5 млрд тенге в 2011 году до 18 млрд тенге по итогам 2015 года, хотя в Шахтинске и Абее он увеличился. Объем инвестиций остался на прежнем уровне, соответственно, в реальном выражении капиталовложения сократились. Если в городе Абее наблюдалась схожая ситуация, то в Шахтинске инвестиции в основной капитал за этот период выросли на 55% в номинале.

Госпрограмма «Развитие регионов до 2020 года» тоже оказала малозначительный эффект на Сарань. К завершению госпрограммы удельный вес Сарани в производстве промышленной продукции по области сократился до 1%, хотя в 2015 году этот показатель был на уровне 1,3%, а на старте Программы развития моногородов на 2012–2020 годы – на уровне 1,7%.

Резиновая индустриальная зона

Но последние три года экономика Сарани растет взрывными темпами. В 2023 году производство промышленной продукции достигло 186,1 млрд тенге, что больше уровня 2020-го на 531,6%. За счет опережающей динамики доля Сарани в производстве промышленной продукции по области выросла до 5,3%.

Экстремально растет инвестиционная активность в городе. Два года назад Сарань по объему капиталовложений обогнала Темиртау, который неизменно лидировал среди моногородов области, поскольку там располагается Qazmet, крупнейшая сталелитейная и горнодобывающая компания страны, которая для поддержания производительности затрачивает немалые деньги. В минувшем году объем инвестиций в экономику Сарани достиг 112,2 млрд тенге, что больше показателя Темиртау на 47%.

Этот успех местные власти связывают с индустриальной зоной

Saran, запущенной в 2021 году на месте промышленной площадки бывшего завода резинотехнических изделий. Экс-аким города **Ержан Темирханов**, при котором индустриальная зона и была создана, называл ее драйвером развития города и перспективной точкой роста.

В акимате Сарани сообщили «Курсиву», что на сегодня в индустриальной зоне пять производств общей стоимостью 279,7 млрд тенге: KamaTyresKZ (автомобильные шины), Казахстанский завод горячего цинкования, «ТЭМПО Казахстан» (стальные прямошовные электросварные трубы), КарЗТФ (полиэтиленовые трубы) и OptimTech (локализационный центр электрокомпонентов для бытовой техники). «На данных предприятиях будет создано более 2 тыс. рабочих мест», – добавили в местном акимате.

Согласно предоставленной информации, в Северную промышленную зону вошли еще несколько предприятий, сумма инвестиций которых превышает 117 млрд тенге: QazTehna (автотрубы), Silk Road Electronics (бытовая техника Artel), SaganTrucks (грузовые автомобили HOWO мексиканского СКД), «ТехноНИКОЛЬ-Караганда» (энергосберегающие теплоизоляционные материалы).

«Все производства обеспечат создание порядка 6 тыс. рабочих мест», – добавили в акимате.

Из перечисленных проектов в прошлом году были запущены Silk Road Electronics и KamaTyresKZ, а также производство санитарно-гигиенической продукции Supraper. В текущем году ожидается старт производства стальных прямошовных труб, завода по горячему цинкованию металлоизделий. На стадии реализации находятся проекты по производству грузовых авто, теплоизоляционных материалов, полиэтиленовых труб, локализационный центр электрокомпонентов для бытовой техники.

С запуском перечисленных проектов Сарань, по всей видимости, выйдет на четвертое место по объему производства промышленной продукции (по итогам 2023 года она находилась на шестой позиции). Впереди останутся Темиртау, Караганда и Балхаш.

Новые рабочие места увеличили потребность в дополнительных квадратных метрах жилья, отмечают в областном акимате. Поэтому восстанавливаются заброшенные многоквартирные дома. «Диверсификация экономики, создание индустриальной зоны позволили направить все средства на улучшение жилищных условий, комфорта прожи-

Основные показатели моногородов Карагандинской области

	Сарань (г. а.)*			Шахтинск (г. а.)*			Абай (город)		
	2011	2015	2020	2011	2015	2020	2011	2015	2020
Население (тыс. человек)	51,1	52,1	51,8	56,4	57,4	56,7	26,5	28,5	28,6
Среднемесячная зарплата (тыс. тенге)	56,4	83,0	227,8	58,0	79,4	258,1	57,6	73,6	198,1
ИОК (млрд тенге)	6,4	6,6	12,9	6,7	10,4	21,0	6,7	5,0	13,7
Объем производства промышленной продукции (млрд тенге)	22,5	18,0	29,5	3,5	8,7	19,1	1,1	32,6	51,2
Объем ПП на душу населения (тыс. тенге)	440,3	345,6	569,0	62,7	151,8	337,5	42,1	1 144,8	1 789,3

* Городская агломерация.

Источник: БНС АСПР РК

жителей города. Благоустроены все дворы, скверы, асфальтировано и освещено 90% дорог», – отметила в местной администрации.

Возросшая маятниковая миграция между городом и областным центром привела к росту межрайонного трафика. По информации акимата Карагандинской области, внедренная система электронной оплаты за проезд позволила снизить тарифы до стоимости внутригородского проезда.

В двух саранских колледжах открыты новые специальности – «производство шин» и «резинотехническое производство». Они должны стать востребованными на новых предприятиях, считают местные власти.

Снижаем издержки

Согласно законодательству резидентам индустриальной зоны (ИЗ) предоставляется готовая инженерно-коммуникационная инфраструктура, также они могут рассчитывать на налоговые преференции.

Но иногда участники индустриальных зон – к примеру, ИЗ «Sagan» – могут получить льготное финансирование. В 2021 году, в первый год функционирования этой индустриальной зоны, из казны было выделено 20 млрд тенге на проект «Организация производства шин в городе Сарани Карагандинской области».

Согласно заключению Высшей аудиторской палаты, «цель кредитования – лизинговое финансирование инвестиционно-го проекта по приобретению технологического оборудования для производства шин легкового, легкогрузового и грузового автотранспорта». В документе приводится схема финансирования: Фонду развития промышлен-

ности (ФРП) был предоставлен бюджетный кредит по ставке 0,15% через финансирование материнской структуры «Байтерек» по ставке 0,1%. За счет этого компания KamaTyresKZ получила лизинговое финансирование по ставке ниже инфляции – всего 3%.

Из заключения ВАП за 2022 год следует, что в отчетном периоде на лизинговое финансирование проекта «Организация производства шин в городе Сарани Карагандинской области» было направлено еще 46,4 млрд тенге.

Кроме того, из документа следует, что в 2022 году были освоены 132,7 млн из 177,4 млн тенге, направленных на строительство наружных сетей питьевого и технического водоснабжения, канализации для производства автобусов, спецтехники Yutong (собирается на мощностях QazTehna). Это, по всей видимости, тот случай, когда деньги пошли на обеспечение резидентов ИЗ обещанной инфраструктурой.

Наконец, в 2023 году из республиканского бюджета было направлено 5 млрд тенге. Из заключения ВАП: «Средства в полном объеме перечислены Карагандинской области целевыми трансфертами на развитие для увеличения уставного капитала АО «Социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка» для последующего увеличения уставного капитала ТОО «Silk Road Electronics».

При этом общая стоимость проекта составляет 24,9 млрд тенге. Кроме выделенных из республиканского бюджета 5 млрд тенге, это совмещенные инвестиции Artel Engineering and Management и Meridian Company в размере 4,4 млрд тенге и финансирование ФРП в сумме 15,5 млрд тенге.

Показательный пример

Экономическое чудо в Сарани случилось не только благодаря существенному снижению издержек бизнеса за счет готовой инфраструктуры и льготного финансирования. Бизнес идет в местную ИЗ по рациональным причинам: Сарань расположена в центре страны, отсюда недалеко до рынков Астаны и Караганды – двух крупнейших городов РК. К тому же налажена транспортная связь с еще двумя крупнейшими рынками страны – Алматы и Шымкентом.

Добавим, что Сарань находится недалеко от Караганды (полчаса на общественном транспорте) – города, где человеческий капитал по казахстанским меркам достаточно высок. То есть проблем с кадрами у Сарани меньше, чем у других моногородов страны.

Премьер-министр **Олжас Бектенов** на заседании правительства в апреле 2024 года оценил создание индустриальной зоны Sagan на месте бывшего Карагандинского завода резинотехнических изделий как «показательный пример правильного подхода».

«Министерству промышленности совместно с акиматами Актюбинской, Атырауской и Карагандинской областей необходимо до конца текущего года создать индустриальные зоны по примеру города Сарани в моногородах Хромтау, Сатпаеве, Балхаше и Кульсары. В дальнейшем этот опыт надо распространить и на другие моногорода», – посоветовал премьер.

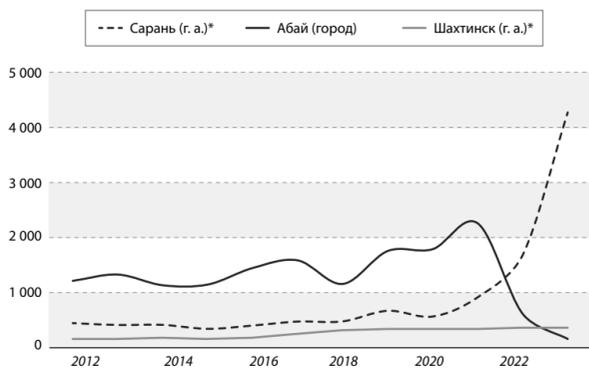
Согласно утвержденному в ноябре 2023-го перечню моногородов, сейчас их ровно два десятка. И не все моногорода могут перенять опыт Сарани. К примеру, в Кульсары, который специализируется на добыче нефти, зарплата выше средне-республиканского уровня на 32%, или на 110% больше, чем в Сарани. Вряд ли бизнес из обрабатывающего сектора может предложить конкурентную в глазах жителя Кульсары зарплату.

Сложно завлечь бизнес из обрабатывающего сектора в СЭЗы и ИЗы моногородов, если они удалены от основных рынков сбыта. Удобной логистикой и близостью к крупным городам не могут похвастаться, например, моногорода на востоке страны – Алтай и Риддер.

Другими словами, каждый моногород депрессивен по-своему. К этому можно добавить, что республиканский бюджет второй год подряд недобирает налогов. Дыры латают за счет новых вливаний из Нацфонда. Там же найдется средства на дополнительное финансирование моногородов для создания новых индустриальных зон, но экономическое чудо еще раз может и не случиться.

В 2022 году Сарань обогнала Абай и Шахтинск по объему промпродукции на одного жителя

Производство промышленной продукции в расчете на одного жителя, тыс. тенге



* Городская агломерация.

Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

С 2021 года наблюдаются рекордные объемы капиталовложений в экономику Сарани

Инвестиции в основной капитал и реальный прирост



Источник: БНС АСПР РК

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Дважды в одну воронку не падает Масштабные паводки в Казахстане не повысили спрос на имущественное страхование

После масштабных паводков весной 2024 года пострадавшие от большой воды более 30 тыс. казахстанских семей получили компенсации от государства (на восстановление и выплаты за имущество ушло более 70 млрд тенге). Тех, кто заранее застраховал свое имущество и получил выплаты от опрошенных «Курсивом» страховых компаний, пока меньше сотни (это и физлица, и предприниматели).

Айгерим КУЛЬМУХАМЕДОВА

Кто уже получил выплаты, а кто еще ждет

Самый большой объем выплат пострадавшим от паводков сделала страховая компания «Евразия» – 200 млн тенге, в основном деньги пошли на устранение повреждений, причиненных имуществу в Актюбинской области. Сумма «паводковых» выплат «Евразии» еще вырастет – из примерно двух десятков обращений по страховым случаям несколько еще находятся на стадии урегулирования. Это обращения от юрлиц. В пресс-службе СК поясняют: «Расчет ущерба, причиненного оборудованию, производственным площадям, может быть более длительным и сложным, чем по имуществу физических лиц». По данным СК «Евразия», клиенты-юрлица рассчитывают на суммы от 1 до 50 млн тенге страховых выплат.

В Jusan Garant поступило 18 заявлений от пострадавших из Актюбинской, Северо-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Атырауской областей, Усть-Каменогорска и Костаная, рассказывает первый заместитель председателя правления страховой компании Рамазан Асильов. По 14 уже осуществлены выплаты на сумму 41 млн тенге, средний размер компенсации составил примерно 3 млн. «В каких-то случаях мы выплатили страхователю больше 8 млн тенге, в других – чуть больше миллиона, все зависело от степени ущерба, который нанес паводок имуществу, и затрат на его восстановление», – комментирует Асильов. Еще два заявления находятся в работе, кроме того, по одному заявлению ущерб составил 639 тыс. тенге и оказался меньше размера франшизы (в таком случае страховка не выплачивается). И еще по одному заявлению клиент в итоге отказался от страховой выплаты и предпочел получить компенсацию из государственной казны (гражданин имел право только на одну из выплат – от страховой или от акимата, акимат предложил больше).

СК «Номад Иншуранс» выплатила 35 млн тенге по семи обращениям застрахованных, сообщает директор PR-отдела компании Шакир Иминов. Большая часть выплат пришлась на Костанайскую область (15 млн), 10 млн – на Атыраускую, по 5 млн – на

Карагандинскую область и ЗКО. Еще по 13 обращениям страховая ждет недостающих документов. Нехватка бумаг возникает из-за сложностей с доступом к месту происшествия и необходимости дополнительной экспертизы для точной оценки ущерба. «Мы стремимся ускорить процесс обработки заявлений, но не хотим нарушать установленные процедуры и порядок выплат, чтобы гарантировать прозрачность и справедливость», – говорит Иминов.

СК «Сентрас Иншуранс» осуществила выплаты 19 своим клиентам, два заявления пока находятся в работе. В компании говорят, что продолжают принимать заявления. На сегодняшний день они поступили преимущественно из Актюбинской области, были заявления и из Акмолинской области и СКО.

СК «Аманат» приняла три обращения из Уральска, по всем трем выплаты уже сделаны.

Заместитель председателя правления СК «Freedom Insurance» Александр Тулешов рассказывает, что в компанию поступило два заявления, оба от крупных юридических лиц. По первому случаю компания также была вынуждена отказать страхователю здания в Костанайской области, так как сумма ущерба не достигла уровня безусловной франшизы. У второго страхователя, крупной нефтяной компании, подтопленными оказались нефтяное оборудование, здания и сооружения в Актюбинской области. При этом 95% риска перестраховано зарубежными перестраховочными компаниями. «Зарубежный аджастер, который был назначен перестраховщиком, принявшим в перестрахование основную долю риска, провел осмотр пострадавшего объекта. В настоящий момент наша компания ожидает итогового отчета об оценке ущерба по данному клиенту. После этого совместно с перестраховочными компаниями мы будем принимать решение о страховой выплате», – объясняет Тулешов.

Объекты страхования

Клиенты, которые получили (или пока ждут) от страховых «паводковые» страховые выплаты, заключали договоры добровольного страхования имущества (правда, страховые

отмечают, что физлица добровольно страховали в основном залоговое имущество).

СК «Евразия» сделала больше выплат юрлицам, нежели физлицам. Как пояснили в компании, это связано с тем, что их клиенты-физлица в регионах обычно страхуют авто (в рамках требований банков, выдающих автокредиты), но во время паводков на этих машинах выезжали в безопасные зоны, потому застрахованные объекты не пострадали. По тем авто, которые все же остались в регионах подтопления, средняя выплата составила 400 тыс. тенге. Поврежденные авто физлиц нуждаются в глубокой химчистке и починке

Асильов отмечает, что большая часть имущества физлиц – это ипотечное жилье и страхуется оно по требованию банка.

Александр Тулешов добавляет, что в целом можно констатировать, что страхование имущества в регионах в основном связано с требованиями банков по страхованию залогового жилья, в других случаях люди свою недвижимость страхуют крайне редко.

В СК «Сентрас Иншуранс» и «Аманат» большинство заявлений тоже пришло от физлиц (15 из 19 и два из трех соответственно). В первой чаще всего страховали частные коттеджные дома и одноэтажные саманные постройки, они были затоплены

вода размывала фундамент зданий, что приводило к деформации стен и потребовало серьезного ремонта. К сожалению, в некоторых случаях клиентам пришлось полностью потерять свое имущество из-за затопления и разрушения зданий».

Особенности работы страховых при ЧС

Поскольку во время паводков в регионах объявлялся режим ЧС, людей эвакуировали, некоторые страховые пошли навстречу своим клиентам и принимали заявления на выплату позже установленного договором срока. Так, в Jusan Garant не рассматривали поздно поданные

заявления, говорит Александр Тулешов. Раньше этого нельзя было делать, потому что «для процедуры важно зафиксировать конечные последствия повреждений». Тулешов также отмечает, что если страхователь приложил усилия, чтобы уменьшить ущерб имуществу, например за свой счет нанял технику, закупил мешки песка, чтобы создать преграду для воды, то компания возмещала таким клиентам соответствующие расходы.

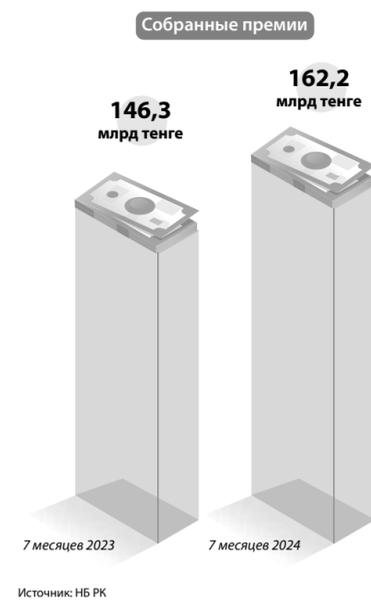
«Номад Иншуранс» и «Евразия» отработали оперативнее. Специалисты первой СК приступили к осмотру через две недели после начала паводков, а первая страховая выплата была осуществлена уже 30 апреля 2024 года. Осмотр, фиксация страхового случая во второй СК также произошли уже в конце апреля.

Интересно, что «Номад Иншуранс» в этом году фиксирует большие, чем обычно, суммы выплат на севере, западе и востоке страны. «В этом году суммы выплат действительно были выше обычного, так как паводки были более масштабными и причинили больший ущерб. Сумма выплат в этом году превысила средние годовые выплаты по имущественному страхованию в этих регионах на 74%», – рассказывает Шакир Иминов.

«Последние паводки продемонстрировали повсеместное отсутствие массового страхового покрытия как среди населения, так и среди МСБ. Из-за этого урегулированием ущерба занимались не страховые компании, а государство, волонтеры и крупный казахстанский бизнес. Казахстан остается недозастрахованным, и это большая проблема в случае реализации катастрофических рисков, таких как паводки или землетрясение», – рассуждают в пресс-службе «Евразии».

В страховых компаниях надеются, что клиенты, получившие выплаты после паводков, продлят договоры добровольного страхования имущества в конце года (пока у них договоры действующие, они не прекращали действие после страхового случая). Но в целом всплеска интереса к добровольному страхованию имущества после прошедших паводков не наблюдается.

Судя по статистике страхового сектора, объем собранных премий по добровольному страхованию имущества за семь месяцев 2024 оказался выше, чем за аналогичный период 2023 года, – 162,2 млрд против 146,3 млрд тенге в 2023-м. В прошлом году объем выплат по этому виду страхования за семь месяцев был больше (36,2 млрд тенге), чем в 2024-м (28,4 млрд тенге). В 2023 году крупным ЧС первого полугодия в Казахстане был лесной пожар в Абайской области.



Источник: НБ РК

блоков управления двигателем, электроники, проводки.

Юрлица по добровольным программам страхуют транспорт, спецтехнику, недвижимое имущество, промышленное оборудование, рассказывают в СК. Наибольший вред был нанесен как раз технологическому оборудованию – вода может привести его в полную негодность, что чревато длительным простоем производства.

Из 18 заявлений в Jusan Garant только одно от юрлица (компания застраховала гусеничную спецтехнику) и 17 – от физлиц. «Все имущество клиентов Jusan Garant, пострадавшее во время наводнения, выстояло и подлежит восстановлению. В Петропавловске дом нашего клиента в апреле затопило практически полностью, на поверхности осталась только крыша. Тем не менее он устоял, водой его не смыло. В нем пострадали стены, потолок, полы и двери», – рассказывает заместитель председателя правления Jusan Garant. Рамазан

частично или полностью. «Эти объекты оказались наиболее уязвимыми перед стихией, что подтверждает важность их страхования», – замечают в «Сентрас Иншуранс».

В Аманат делятся, что вода проникла в застрахованные страховой компанией дома, были испорчены стены, настенные покрытия, хозяйственные постройки, фундаменты домов дали осадку, а на стенах образовывались трещины. Одно юрлицо застраховало в компании банный комплекс.

Страхователи – физические лица страховали в «Номад Иншуранс» жилые дома, квартиры, а также имущество в них (мебель, бытовая техника, личные вещи). Корпоративный бизнес страховал свои здания и сооружения, склады, оборудование, товары на складах, транспортные средства. Шакир Иминов делится, что в некоторых случаях имущество было нанесено критический ущерб: «В некоторых случаях паводко-

Динамика премий и выплат по добровольному страхованию имущества



уведомления о страховом случае от клиентов как нарушения, а для застрахованных в «Евразии» и «Номад Иншуранс» эти сроки продлили, «учитывая сложности с эвакуацией и восстановлением после паводка», говорит Иминов. В «Номад Иншуранс» добавляют, что в связи с паводками постарались упростить и сделать более удобным сбор нужных документов, также страховая предоставляла бесплатные юридические консультации клиентам, чтобы те знали свои права и обязанности на время паводков.

Страховые компании говорят об относительно долгом ожидании аварийных комиссаров и оценщиков отступления воды. Рамазан Асильов напоминает о застрахованном жителе Петропавловска, дом которого затопило до уровня крыши, – осмотр по нему удалось провести только в мае, когда ушла вода и доступ открылся.

В СК «Freedom Insurance» к оценке имущества тоже присту-

Куда пойти возглавить

> стр. 1

Инфографика показывает, сколько в среднем, по расчетам «Курсива», зарабатывали (до вычета налогов) банковские топы в 2023 году и как изменились эти суммы по сравнению с 2022 годом. В подавляющем большинстве это частные институты с высокой (и иногда очень высокой) прибылью, владельцы которых могут (и имеют полное право) позволить себе щедро отблагодарить менеджмент (в том числе себя) за достигнутые успешные результаты. Другое дело, что сама информация банков о вознаграждениях руководству может быть противоречивой и постфактум изменчивой. Готовя данный материал, «Курсив» столкнулся с несколькими такими случаями и обратился в банки за разъяснениями.

Например, согласно аудированной отчетности Халык Банка, его ключевой персонал в 2023 году суммарно заработал 3,9 млрд тенге. Однако в годовом отчете за 2023 год сказано, что вознаграждение членов СД и правления АО «Народный банк Казахстана» составило 4,2 млрд тенге (+267 млн тенге к сумме из аудита). Как пояснили в банке, «для разной отчетности может применяться разный подход в зависимости от требований к сбору и раскрытию информации». В банке добавили, что «в Годовом отчете раскрывается вся информация о вознаграждении членов СД и исполнительного органа в течение отчетного периода, в том числе тех, чьи полномочия были прекращены на конец отчетного периода». Раскрыть информацию о вознаграждениях в разрезе СД и правления в банке отказались, подчеркнув, что закон РК об акционерных обществах не устанавливает такую обязанность.

Похожая ситуация обнаружилась в Jusan Bank: здесь расхождение между двумя источниками составило 411 млн тенге. Согласно годовому отчету, топам банка в 2023 году было выплачено 2,15 млрд тенге, однако в аудирован-



Фото: Shutterstock/vectorart

ной отчетности аналогичная сумма снижается до 1,74 млрд. По информации банка, 1,74 млрд тенге – это «начисленные расходы по ключевому управленческому персоналу за 2023 год», а 2,15 млрд тенге – это «выплаченная в 2023 году сумма, которая включает в себя приостановленное вознаграждение за предыдущий период». Действительно, постановление Нацбанка, регулирующее оплату труда руководителей финансовых организаций, предусматривает приостановление выплаты части нефиксированного вознаграждения, если, например, она превышает 7 500 МРП. Эта приостановленная часть должна выплачиваться равными долями в течение не менее трех лет, причем выплата не гарантируется финансовой организацией и не осуществляется в случае увольнения руководящего работника.

В Kaspi.kz главную часть заработка топов составляют не должностные оклады, а выплаты на основе акций. Например, согласно аудированной отчетности за 2022 год, деньгами «директора и прочие члены ключевого руководства» получили 377 млн тенге, а акциями – 13,1 млрд тенге.

Однако в аудированной отчетности за 2023 год сумма выплат на основе акций за 2022 год была снижена почти вдвое (до 7,3 млрд тенге). В компании не ответили на вопрос, какая из двух этих сумм (13,1 млрд или 7,3 млрд) является достоверной, а также не стали прояснять, кого именно (только членов СД и правления либо кого-то еще) Kaspi.kz относит к «директорам и прочим членам ключевого руководства». Зато в Kaspi.kz сообщили, что «для определения фактически выплаченного вознаграждения необходимо смотреть суммы, отраженные в аудированной консолидированной отчетности за 2023 год, то есть 535 млн тенге за 2023 год и 800 млн тенге за 2022 год». Подсчитывая среднее вознаграждение топов Kaspi.kz, «Курсив» использовал данные из аудированной отчетности за соответствующий год, в том числе выплаты на основе акций в тех объемах, в каких они были указаны в аудированной отчетности (4,8 млрд тенге в 2023 году, 13,1 млрд тенге в 2022 году и 11,4 млрд тенге в 2021 году).

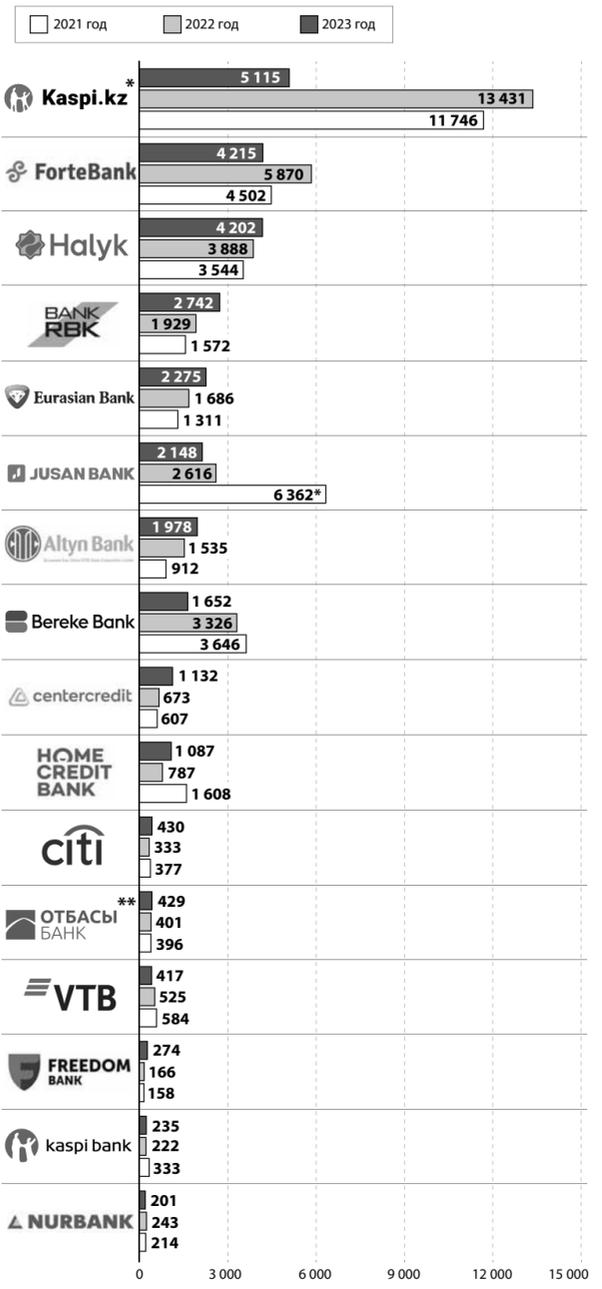
У Нурбанка обнаружили расхождение в аудированной отчетности за 2022 и 2023 год. В 2022

году банк сообщил, что члены СД и правления получили общее вознаграждение в размере 243 млн тенге. Однако в 2023 году ранее заявленная сумма вознаграждения за 2022 год была увеличена до 292 млн тенге. Отвечая на запрос «Курсива», в банке честно признали, что в более свежей отчетности была допущена ошибка. «В отдельной отчетности за 2023 год размер вознаграждения за 2022 год ошибочно указан из консолидированной отчетности: 292 млн тенге вместо 243 млн тенге», – сообщили в Нурбанке.

У Хоум Кредита не совпали данные аудированной отчетности и годового отчета за 2023 год. Согласно первому документу, общее вознаграждение членов СД и правления банка в 2023 году составило 849 млн тенге. Второй документ утверждает, что те же самые люди в том же самом году получили 1,1 млрд тенге (+238 млн тенге к сумме из аудита). Возможно, здесь, как и в случае с Jusan, имел место факт выплаты приостановленного вознаграждения, хотя предыдущие три года информация в годовом и аудированном отчетах совпадала. На запрос «Курсива» в Хоум Кредите не ответили.

Во сколько обходится казахстанским банкам содержание топ-менеджмента

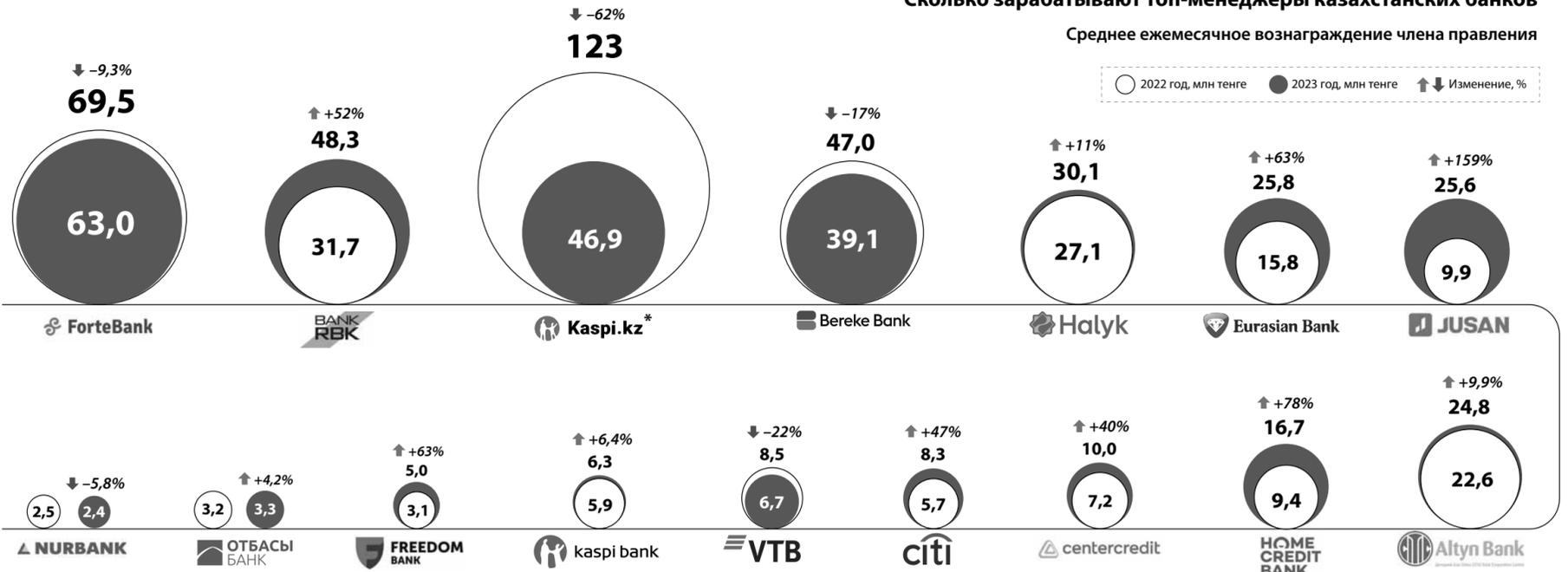
Суммарное вознаграждение ключевого управленческого персонала, млн тенге



* Включая выплаты на основе акций.
** Включая расходы на содержание совета директоров.
Источник: неконсолидированная аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков; расчеты «Курсива»

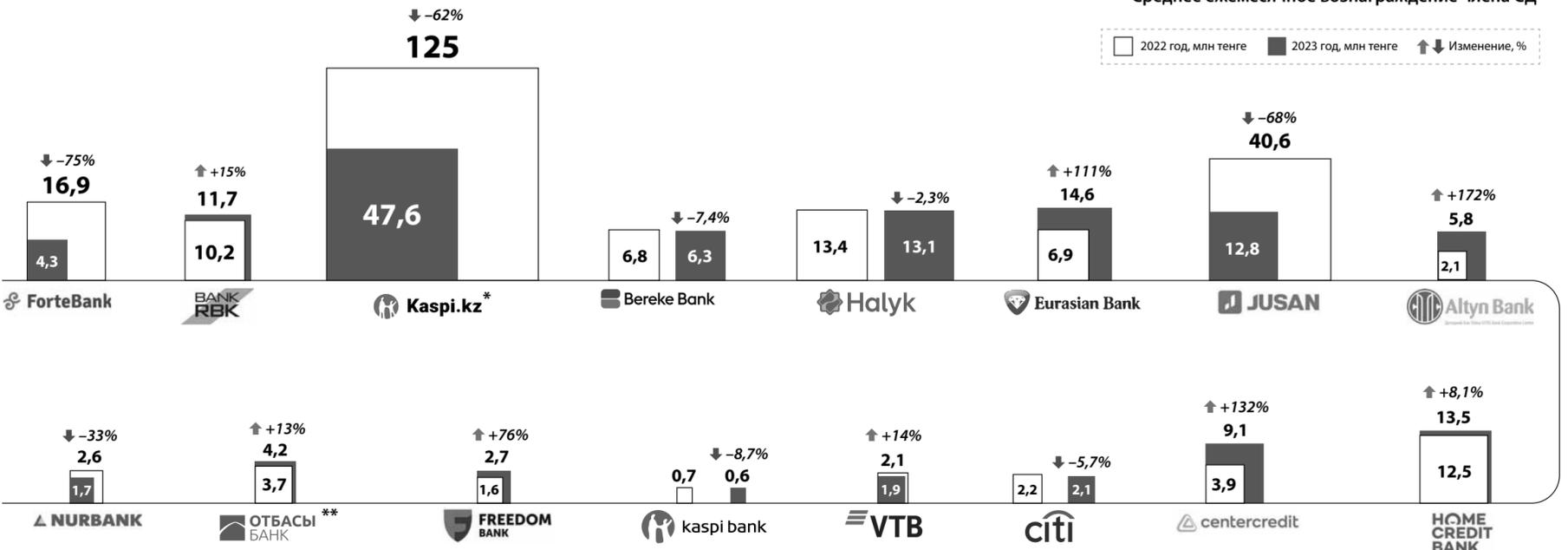
Сколько зарабатывают топ-менеджеры казахстанских банков

Среднее ежемесячное вознаграждение члена правления



* Включая выплаты на основе акций.

Среднее ежемесячное вознаграждение члена СД



** Включая расходы банка на содержание совета директоров.

Источник: неконсолидированная аудированная отчетность и неаудированные годовые отчеты банков, Депозитарий финансовой отчетности Минфина, KASE; расчеты «Курсива»

Мощности превышают потребности

Новые производства усиливают конкуренцию на рынке отечественных стройматериалов

Запуск новых предприятий по производству стройматериалов, которые и так уже делают в Казахстане в достаточных объемах, приводит к перераспределению долей на рынке. Для старых игроков это означает снижение загрузки и рентабельности, новичкам тоже не всегда удается развернуться на полную производственную мощность. Как участники рынка предлагают бороться с избытком мощностей – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

«Казахстан обладает значительными ресурсами и потенциалом для производства широкого спектра строительных материалов», – ответил на запрос «Курсива» вице-министр промышленности и строительства Олжас Сапарбеков.

Но статистика показывает, что в Казахстане открываются предприятия одного и того же профиля. По данным Минпрома, за последние три года в стране начали работать еще три завода – производителя арматуры: Fu Zhou Metall, Sin Yuan Steel и Арматурный Таразский завод. Шесть новых предприятий по производству керамического кирпича появилось в 2022–2023 годах. В этом году запланирован запуск цементного завода «КордайЦем», а в планах строительства еще двух заводов – «АктобеЦем» и «АлатауЦем».

Производства же «сложных товаров», таких как мягкие кровельные покрытия, композитные материалы для стен и кровли, травертин, лаймстоун и тому подобное, «остаются менее развитыми», огорченно констатировал тогда же Сапарбеков.

Производственный каннибализм

Запуск новых предприятий в тех сегментах стройматериалов, где отечественных производителей и так хватает, создает на рынке избыточные мощности. В результате снижаются средняя загрузка давно действующих предприятий и их рентабельность. А новые игроки отвоевывают свою долю рынка за счет более близкого расположения производств к конечным рынкам сбыта.

Например, мощность существующих в Казахстане 15 цементных заводов составляет 16,5 млн тонн в год, а потребность внутреннего рынка почти на треть ниже – 11,7 млн тонн в 2023 году. В результате загрузка предприятий тогда составила 70%. Три новых завода, один из которых должен открыться уже в этом году, еще сильнее снизят среднюю загрузку предприятий. «Цементная отрасль находится в кризисе излишка мощностей. Как следствие кризиса, в 2018 году закрылся цементный завод АО «АСИГ» в Хантауском районе Жамбылской области и до сих пор находится в консервации. С вводом строящихся новых заводов мощность отрасли достигнет 20 млн тонн, что приведет к средней загрузке 60% и усугубит кризис в отрасли. Это может привести к закрытию предприятий и росту социально-экономического напряжения в регионах», – оценивает риски исполнительный директор ОЮЛ «Казахстанская ассоциация производителей цемента и бетона QazCem» Ербол Акымбаев.

На отечественном рынке строительных растворов схожая ситуация. Почти 120 действующих предприятий в среднем загружены лишь на 65%.

Несмотря на это, в ближайшие два-три года в стране планируется запуск еще семи предприятий общей мощностью около 700 тыс. тонн строительных растворов в год.

Массовый запуск заводов по выпуску керамического кирпича влияет на загрузку производства не только коллег-керамистов, но и предприятий, выпускающих силикатный кирпич. За минувший год, по данным Министерства промышленности и строительства, средняя загрузка предприятий по выпуску керамического кирпича составила 85%, в текущем – 74%. Средняя загрузка заводов по выпуску силикатного кирпича снизилась с 64% в 2023 году до 57% в текущем.

Крупнейший казахстанский завод «Силикат» в Семей, по словам

трех лет правительство регулярно вводит запреты на экспорт лома черных и цветных металлов. Однако ситуация не меняется – отечественные предприятия загружены лишь наполовину.

Поставщики лома в свою очередь заявляют, что готовы поставлять продукцию отечественным предприятиям, и уверены, что недостатка в сырье нет. А проблему видят в «однобокой политике государственного стимулирования промышленности», только усугубляющей ситуацию с поставками сырья металлургам.

«Путь ограничительных мер и запретов ведет к массовому закрытию предприятий малого и среднего бизнеса, работающих на рынке РК по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов черных и цветных металлов», – уверен президент Республиканской отраслевой ассоциации вторичной металлургии (РОАВМ) Владимир Лик.

Контракты с металлургическими заводами – темиртауским «Карметом» и павлодарской KSP Steel – в РОАВМ называют кабальными, так как закупочная цена на заводах не покрывает расходы по сбору, заготовке, переработке и поставке лома.

«Ломосбор в РК (после введения запрета на экспорт лома) упал на 60–80%, а в городах Уральске, Актобе, Атырау, Актау – на 90%. Ломозаготовительные предприятия закрывают свои филиалы и ломозаготовительные участки, спецтехнику и оборудование останавливают и ставят на консервацию, а некоторые предприятия выставляют на продажу», – говорит Лик.

Другой фактор, который влияет на работу казахстанских производителей арматуры, – строительная отрасль предпочитает покупать арматуру зарубежного производства (Россия, Китай). В

минувшем году доля отечественной продукции на внутреннем рынке составила лишь 46%, а 54% пришлось на импорт.

Тяжелый груз

Дополнительное давление на производителей тяжеловесных стройматериалов оказывает повышение тарифов на ж/д перевозки, а именно по «железке» в основном идет транспортировка строительных материалов. «Железнодорожные тарифы для нас очень больной вопрос. Стоимость тарифа на ж/д перевозку от Семей до Алматы-2 практически равна стоимости кирпича, который едет в этом вагоне, – сетует Ахметзянов. – За последние два-три года стоимость ж/д перевозки (ж/д тариф плюс аренда вагонов) выросла на 35–40%. Из-за этого многие клиенты из других регионов отказываются от нашей продукции».

«Повышение ж/д тарифов увеличивает себестоимость продукции и снижает ее конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках, что особенно важно для отрасли, где маржинальность производства уже находится под давлением», – соглашается Ербол Акымбаев. По словам спикера, в отрасли уже наметилась тенденция уменьшения доли перевозок цемента ж/д транспортом и рост объема автомобильных перевозок.

Начальник отдела исследований и анализа Alina Group Иван Кутлуниев называет тарифы на ж/д перевозку в 2024 году «одним из главных факторов повышения цен на сухие строительные смеси, который сложно нивелировать внутренними механизмами ценообразования». Другой важный фактор повышения цен на стройматериалы, по словам Кутлуниева, сокращение углеродных квот.



Фото: Shutterstock/truckdriver

Кому воздух дороже

Говоря о влиянии углеродных квот на себестоимость, участники рынка подразумевают Парижское соглашение, в рамках которого Казахстан взял на себя обязательства по сокращению выбросов углерода на 15% к 2030 году (от уровня 1990 года) и для этого ежегодно сокращает бесплатные углеродные квоты. Те предприятия, которые не уложатся в выделенные квоты, должны приобрести углеродные единицы на рынке или заплатить штраф.

Так, для «Силиката», по словам Ахметзянова, сокращение квот «резает возможности для производства» и «сильно бьет по карману». «За последние два-три года мы очень много денег вложили в фильтрацию дыма. Для этого покупаем антрацит, КПД которого больше (чем у угля. – «Курсив»), а дымность (выход CO₂) почти нулевая», – говорит спикер.

Однако не всегда нужный результат достигается деньгами. «Сегодня технологии для контроля выбросов CO₂ в цементном и известковом секторах находятся в стадии разработки», – писал Международный центр зеленых технологий и инвестиционных

проектов (МЦЗТИП, «дочка» Министерства экологии и природных ресурсов РК) в своем справочнике по наилучшим доступным техникам «Производство цемента и известки». Получается, что в цементной отрасли, где диоксид углерода является естественным продуктом при производстве (CO₂ выделяется при обжиге известняка – основного сырья), сократить выбросы пока возможно лишь за счет сокращения энергии, необходимой для производства продукции, и частично за счет замены клинкера другими добавками.

«В результате сложилась парадоксальная ситуация: отрасль лимитируется на выбросы CO₂, но при этом не существует технологий по снижению CO₂. В то время как цементные заводы из соседних стран (импорт), не сталкиваются с такими жесткими экологическими требованиями (там отсутствует лимитирование эмиссий CO₂) и имеют ценовое преимущество», – говорит Акымбаев.

Поддержка бывает разная

«Производство строительных материалов в Казахстане играет ключевую роль в поддержании устойчивого развития строительной отрасли и обеспечении потребностей строительного рынка страны», – говорит вице-министр промышленности и строительства Олжас Сапарбеков.

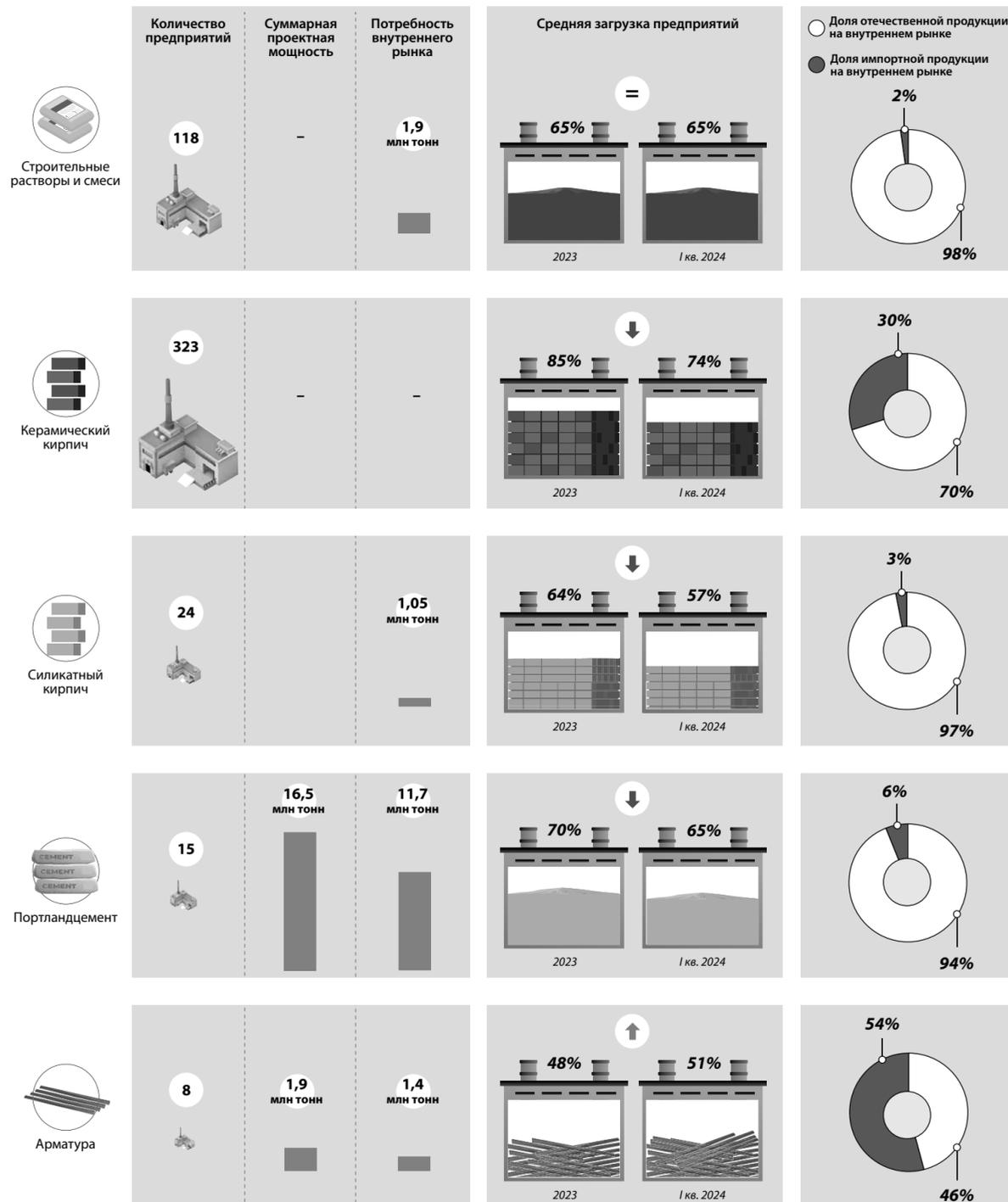
Минпром для повышения загрузки отечественных предприятий прорабатывает изменения в законодательстве. Предполагается, что крупные заказчики должны будут заключать с внутренними производителями долгосрочные договоры и офтейк-контракты. Применение отечественных стройматериалов должно стать обязательным при строительстве новых производств и объектов за госсредства.

Все это, по словам министра промышленности и строительства Каната Шарлапаева, делается для «полноценной загрузки отечественных предприятий».

Сами отечественные производители полагают, что самой действенной мерой повышения спроса на казахстанские строительные материалы станет поддержка девелоперов льготными госпрограммами. «Сокращение жилищного строительства после завершения льготных ипотечных программ и паводковых восстановительных проектов может привести к снижению внутреннего спроса на цемент», – прогнозируют в QazCem. «Для нас главное, чтобы государство давало возможность реализовывать нашу продукцию в проектах хотя бы на местном рынке, то нам придется туго», – говорит Роман Ахметзянов.

«Мы видим два ключевых фактора, которые могут оказать существенную поддержку рынку недвижимости и, соответственно, рынку строительных материалов: увеличение суммы финансирования льготной ипотеки и снижение порога достаточности накоплений из ЕНПФ до уровня 2021 года (50%). Мы ожидаем, что без поддержки со стороны государства рынок недвижимости и строительных материалов в ближайшие один-три года при положительном росте экономики РК (рост ВВП 4,5–5%) будет ежегодно расти на 2–5%. А в случае замедления роста экономики РК допустим нулевой рост на рынке строительных материалов», – резюмирует Иван Кутлуниев.

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

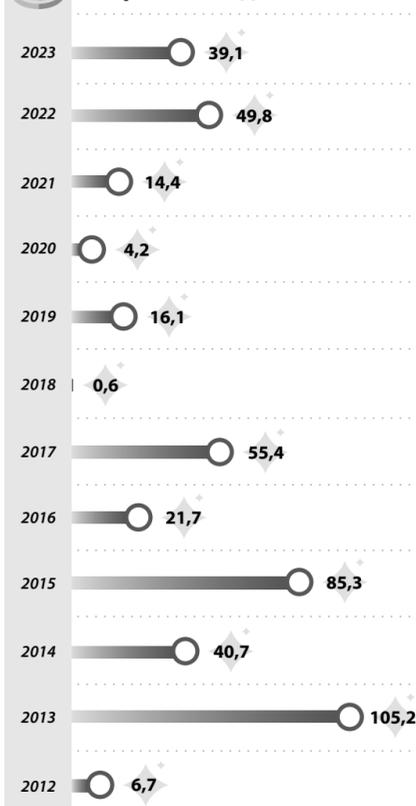


Источник: данные Министерства промышленности и строительства РК, БНС АСП РК



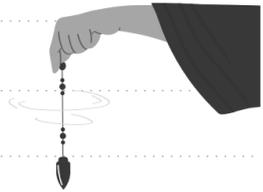
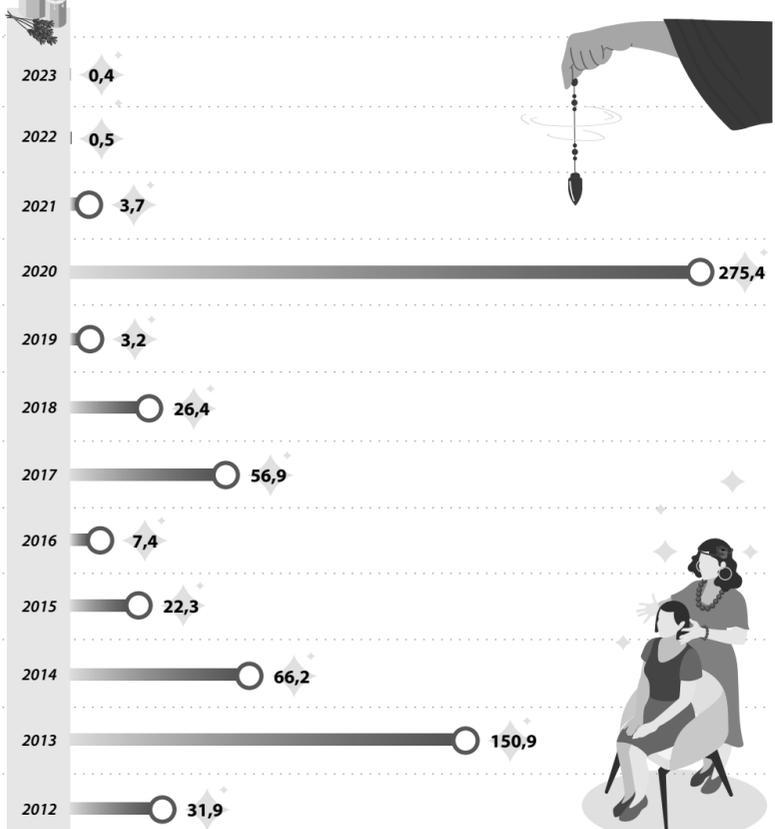
Фото: Илья Ким

Объем услуг астрологов, спиритов и гадалок, млн тенге



Источник: БНС АСПР РК

Объем услуг экстрасенсов, млн тенге



Как карта ляжет

Кто и сколько зарабатывает на казахстанском рынке эзотерических услуг

> стр. 1

Объем услуг экстрасенсов в 2020 году вырос в 86 раз по сравнению с 2019-м. А услуги астрологов, спиритов и гадалок заметно прибавили в 2022 году, когда началась война России с Украиной и геополитическая обстановка в регионе стала нестабильной.

Судя по Google Trends, в течение последних пяти лет интерес к поиску астрологов, раскладов Таро, гаданий со стороны казахстанцев остается стабильно высоким с ярко выраженными всплесками в начале и в конце года.

Данными по поиску эзотерических услуг с «Курсивом» поделился крупный сервис объявлений Olx.kz. Оказалось, что снижается как число гадалок, тарологов, нумерологов и рунологов, предлагающих свои услуги на площадке, так и количество клиентов, которые ищут такие услуги на Olx.kz. Однако сами эзотерики уверенно утверждают, что рынок не сжимается, просто специалисты уходят с классифайдов в соцсети.

«Интерес к эзотерике, психологии, астрологии у людей был всегда. Это в природе человека –

желание узнать свое будущее», – говорит Ляззат Жунисова. Около семи лет она консультирует людей по китайской метафизике Ба Цзы, Ци Мень Дун Цзя, Фэншуй. По мнению Жунисовой, с развитием соцсетей эзотерические практики просто стали более заметны.

«Людей помогающих профессий или специалистов из мягкой ниши становится больше. Связано это с тем, что раньше эзотерика сильнее порицалась, к тому же считалась чем-то недоступным. Но сейчас отношение к этому меняется – каждый желающий может обучиться и развивать в себе эти способности», – считает таролог Диана Балаян. Поначалу она раскладывала карты своим друзьям и знакомым, а несколько лет назад решила уволиться со своей основной работы и открыла эзотерический магазин Ba Di. По ее словам, масштаб ее небольшого бизнеса растет год к году. «Сначала у меня была маленькая полочка, где я продавала программные свечи, буквально три-четыре свечи стояло, потом свечей стало десять, затем еще больше. Сейчас, спустя четыре года, у меня уже целый этаж эзотерическими товарами, где продаются обереги, амулеты,

натуральные камни и разные аксессуары, которые можно использовать в эзотерике», – рассказывает Балаян.

Заговор на бизнес

Топ самых частых запросов, с которыми люди обращаются к эзотерикам, – это любовь, деньги, передвижения (как переезды, так и смена работы) и поиск своего предназначения.

«Ко мне стало больше людей обращаться в последнее время. Причем поменялся контингент. Если раньше люди приходили с несерьезными вопросами, то сейчас уровень вопросов стал более интересным и глубоким. И клиенты стали более платежеспособными», – отмечает Диана Балаян.

Отдельная каста клиентов – бизнесмены и политики. «Люди бизнеса довольно часто приходят к тарологам. Это такая постоянная клиентура. Они приходят за раскладами, за очистками – чтобы очистить себя, свой бизнес от негативного влияния конкурентов, за защитами приходят», – добавляет она.

«Ко мне обращаются бизнесмены по вопросам открытия бизнеса, советуются, стоит заключать определенную сделку или нет, чего ожидать от

партнеров», – рассказывает рунолог Яна (имя изменено. – «Курсив»). Она поделилась, что среди ее клиентов есть человек, работающий в правительстве соседнего государства. «Это большое заблуждение, что к нам обращаются только необразованные люди, которые верят рунам. Вера не зависит от уровня образования. Среди моих клиентов были и профессора с медицинским образованием», – говорит рунолог.

«У меня есть клиенты из списка Forbes, есть и люди, которые работают наемными сотрудниками среднего звена», – делится Ляззат Жунисова. – Несколько лет назад ко мне обратилась клиентка за советом. Ее мужа приглашали на ответственную руководящую должность в один успешный на тот момент банк. Я посоветовала не соглашаться, потому что новое место сулило ему проблемы и дополнительные финансовые издержки. Они прислушались. Прошло несколько месяцев, и из новостей мы узнали, что у этого банка начались проблемы, позже его лишили лицензии, а в отношении топ-менеджеров начались проверки».

«Среди моих клиентов есть люди, которые занимаются политикой и принимают важные

решения. И это не только казахстанские госслужащие, это и клиенты из близлежащих стран. Особенно сейчас, в такое нестабильное время, они приходят за прогнозами», – делится с «Курсивом» нумеролог Ирина Кальницкая.

Чем выше у человека тревога, тем он более открыт для поиска быстрого и сверхъестественного избавления от переживаний, считает психолог, групп-аналитик Наталья Имтосими. По ее словам, в период кризисов, войн и неопределенности растет запрос на эзотерические практики.

«Это нормально, потому что в ситуации сильнейшего стресса у нас включаются ранние детские психологические защиты, магическое мышление. В детстве, когда очень страшно, хотелось закрыть глаза и сказать: «Я в домике», а родители наделялись магической силой и властью, способной вершить чудеса и избавлять от всех бед на свете. Так и в состоянии стресса взрослому человеку по привычке хочется бежать к «маме» (тарологу, нумерологу, экстрасенсу и т. д.), чтобы она объяснила, что происходит, утешила и по возможности освободила от необходимости думать, брать на себя ответственность в сложных ситуациях, ну или хотя бы на время облегчить свое состояние», – объясняет Наталья.

По ее словам, иногда в состоянии паники или неопределенности даже самый заядлый атеист может обратиться за помощью к высшим силам. «Главное – не застрять в этом состоянии. Ведь взрослый человек может опираться в таких случаях не только на то, что может включиться автоматически, но и развивать в себе способность понимать происходящее, выдерживать свои переживания, осмысливать их и принимать на себя ответственность что-то с этим делать».

Безграничная энергия

К услугам казахстанских эзотериков обращаются не только жители РК. У многих специалистов из Казахстана прайс сразу указан как в национальной валюте, так и в рублях, долларах или евро.

«У меня обширная база клиентов по всему миру. Я делаю расклады для людей, которые живут в Швейцарии, Испании, Италии, США, Корее. Это действительно круто, потому что это та профессия, которая не привязывает нас к конкретной точке, это очень удобно. Ну и владение языком здесь тоже немаловажную роль играет. Я свободно говорю на английском языке и могу проводить консультации на нем. Конечно, сеансы на английском бывают не так часто, как на русском, но и с такими запросами обращаются», – говорит Диана

Балаян. Она не только делает расклады иностранцам, но также отправляет свечи и другую продукцию из своего магазина в другие страны.

Ирина Кальницкая отмечает, что примерно 40 процентов ее клиентов из России. Также много запросов поступает из Германии и США.

«Соотношение местных клиентов и зарубежных в моей практике примерно равно. У меня достаточно широкая география клиентов, потому что я веду группу в Facebook, где сидят участники со всего мира», – говорит Ляззат Жунисова. Популярность казахстанских специалистов она объясняет не только тем, что их услуги могут стоить дешевле, чем мастеров из России или Украины, но и тем, что в стране есть специалисты с наработанной репутацией.

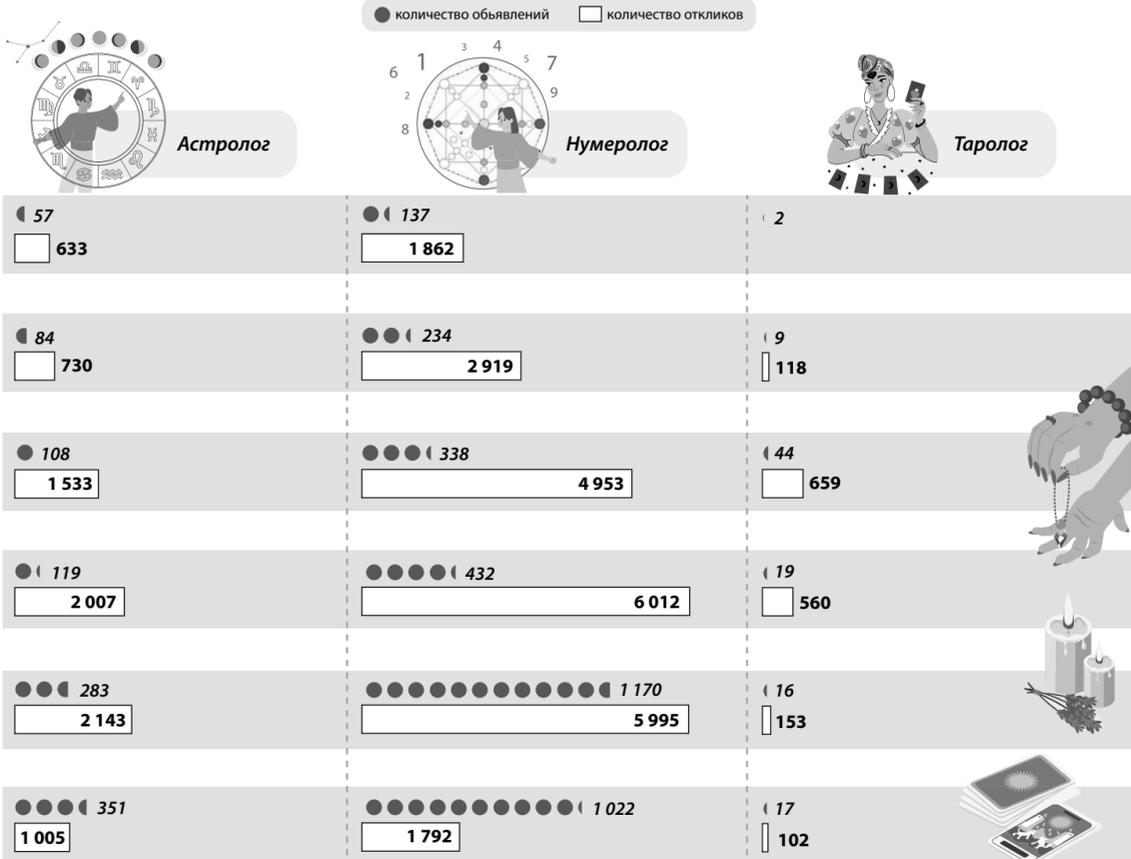
Стоимость одной консультации Ба Цзы и других эзотерических практик на казахстанском рынке очень сильно варьируется в зависимости от мастера и вида услуги. Например, задать один вопрос тарологу в среднем может стоить от 500 до 5 тыс. тенге. Сессия может обойтись в среднем от 20 до 50 тыс. тенге за час, чистка энергетического поля – 20–25 тыс. тенге.

В обучении вилка еще больше. Например, обучение на того же таролога может стоить от 15 тыс. тенге (стоимость за базовый онлайн-курс) до 600 тыс. (за авторскую методику).

«Свое обучение я отбила в первый же день», – признается рунолог Яна. Она отдала около 200 евро за групповой онлайн-курс, где ей объяснили техники и рассказали, какая руна что значит. Сейчас руны служат ей в качестве подработки. Яна отмечает, что на этом рынке большую роль играет личный бренд, который влияет на ценник.

«По сути, все сертификаты (тарологов, нумерологов и т. д.) – это филькина грамота. Потому что в нашей сфере твоя компетенция подтверждается не сертификатами, а твоим именем и тем, есть ли у тебя клиенты», – добавляет Жунисова.

Нумеролог Ирина Кальницкая сетует, что вместе с ростом популярности нумерологии и других эзотерических направлений в последние годы растет и число мошенников, желающих на этом заработать. «Очень многие сегодня идут в эзотерику за легкими деньгами. Это большая проблема, потому что в сфере собралось много некомпетентных специалистов, чья помощь не является квалифицированной. К сожалению, не все несут ответственность за каждое их слово. И для меня на сегодняшний день это большая боль», – признается нумеролог.



Источник: Olx.kz

LIFESTYLE

Новый сериал из вселенной «Звездных войн» «Аколит» оказался провальным для студии Disney и был закрыт после первого сезона в конце лета. После этого (вероятно, из-за технического сбоя) на официальном сайте Disney Store на некоторое время пропала коллекция мерчендайза по сериалу, и часть зрителей, связавших это с отменой продолжения, испугалась, что сам «Аколит» тоже исчезнет из библиотеки стриминга Disney+. Такое уже случилось – фэнтезийное шоу «Уиллоу» продержалось там всего полгода, а затем было полностью удалено в рамках оптимизации расходов компании в 2023 году. Эта история может служить одним из аргументов защитников физических носителей, несмотря на то что DVD-диски уже практически ушли из нашей жизни. О том, как появился этот формат, что с ним происходит сейчас и какие режиссеры готовы за него вступить, – в материале «Курсива».

Матвей ШАЕВ



Жизнь после смерти

Несколько дней назад закончился Венецианский кинофестиваль. В этом году он открылся черной комедией Тима Бертона «Битлджус Битлджус», сиквелом одного из его ранних фильмов, который вышел в 1988 году. Между первой и второй частями прошло 36 лет – без преувеличения, целая эпоха.

В марте 1998 года оригинальный «Битлджус» тоже вошел в историю – ему повезло дать старт деятельности Netflix, тогда только онлайн-сервису по продаже и прокату видеодисков, которые компания, основанная в 1997 году, отправляла на дом по почте в конвертах (сначала белых, затем желтых и наконец – фирменных красных). DVD с копией фильма стал ее первой посылкой.

Десятилетний рубеж был преодолен корпорацией с впечатляющими результатами: в 2007 году она не только отправила свой миллиардный диск (это была драма «Вавилон» Алехандро Гонсалеса Иньярриту), но и запустила стриминговый сервис, определивший вектор развития кино и сериалов и в итоге вытеснивший DVD-прокат. 29 сентября 2023 года Netflix окончательно прекратил его обслуживание и разослал последние заказы. Клиенты могли не возвращать диски и оставить их себе на память, а «прощальным» фильмом стал вестерн братьев Коэн «Железная хватка».

«С первого дня мы знали, что DVD не вечны и что эта стадия будет промежуточной», – сказал Марк Рэндольф, основатель компании и ее первый CEO. В конце 1990-х годов концепция Netflix была новаторской: перебрал разные идеи для стартапа, Рэндольф пришел к мысли о доставке фильмов на дом, но, изучив особенности тогдашних кассет VHS, которые использовались для домашнего просмотра, понял, что из-за их размеров посылка будет обходиться слишком дорого (к тому же хрупкий пластик мог легко повредиться по пути). Однако после этого он и его бизнес-партнер, сооснователь Рид Хастингс, возглавлявший Netflix до 2023 года, обратили внимание на новинку – куда более удобные и компактные DVD-диски. Не сумев даже раздобыть DVD, они купили обычный CD и отправили посылку по адресу Хастингса, чтобы убедиться – такая идея сработает.

Дискотека двадцатых: есть ли еще шансы у DVD-дисков?

Цифра в цифрах

Причина, по которой этот эксперимент прошел без участия самого DVD, проста – первые диски только начали появляться в США в это время, весной 1997 года. В Японии, стране их происхождения, они поступили в продажу осенью 1996 года и изначально использовались для записи музыкальных клипов. В число же первых фильмов, выпущенных на DVD и доступных покупателям, вошли «Бегущий по лезвию», «Беглец», боевики «Возврата нет» и «Стиратель». В США же подобная «пальма первенства», как традиционно считается, ушла эко-блокбастеру «Смерч», сиквел которого прошел этим летом в кинотеатрах.

При этом крупные голливудские студии и компании относились к изобретению довольно настороженно. Уоррен Либерфарб, бывший президент Warner Home Video (подразделение Warner Bros., сосредоточенное на выпуске и дистрибуции копий для домашнего просмотра), прозванный многими изданиями «отцом DVD» из-за его вклада в разработку и популяризацию носителя, вспоминал, что представители киноиндустрии опасались роста пиратства из-за недостаточной, по их мнению, надежности за-

щиты диска, а переход с уже закрепившегося на рынке формата VHS-кассет казался бессмысленным. Ведь при затратах на новое оборудование зритель в итоге получал то же самое – возможность смотреть кино дома.

Была свежа память и о неоднозначном предшественнике DVD – носителе LaserDisc, выпущенном в 1978 году, спустя два года после появления VHS. Каждая сторона диска, сопоставимого по размерам с виниловой пластинкой, вмещала от 30 до 60 минут материала, а его главным преимуществом было качество изображения и звука, превосходящее VHS, а также его конкурента Betamax.

Правда, это отразилось и на его стоимости, поэтому LaserDisc не получил широкого распространения и считался своеобразным предметом коллекционирования киноманами, которые были готовы переплачивать за улучшенную копию фильма. К тому же эти диски нельзя было перезаписывать, что, например, лишило возможности сохранять записи телеэфира. Этот формат был больше распространен в Азии (в частности, Гонконге и Японии, где цены были ниже, чем в США), и к

началу XXI века LaserDisc стал исчезать с полок магазинов. В Америке одними из последних фильмов, выпущенных на подобных дисках, были «Воскрешение мертвецов» Мартина Скорсезе и «Сонная Лощина» Тима Бертона (преьера обоих состоялась в 1999 году).

Тем не менее, во многом благодаря усилиям Либерфарба, убедившего скептиков (а среди них была, например, и корпорация Disney) в перспективности новых носителей, DVD-диски начали путь к своему триумфу. Уже в 1999 году был продан первый миллион – это заслуга «Титаника». Вышедшая следом «Матрица» укрепила позиции – к 2000 году было продано около 3 млн копий с фильмом.

Наконец, в 2003 году мультфильм студии Pixar «В поисках Немо» поставил до сих пор не побитый рекорд: почти 40 млн

Что осталось за кадром

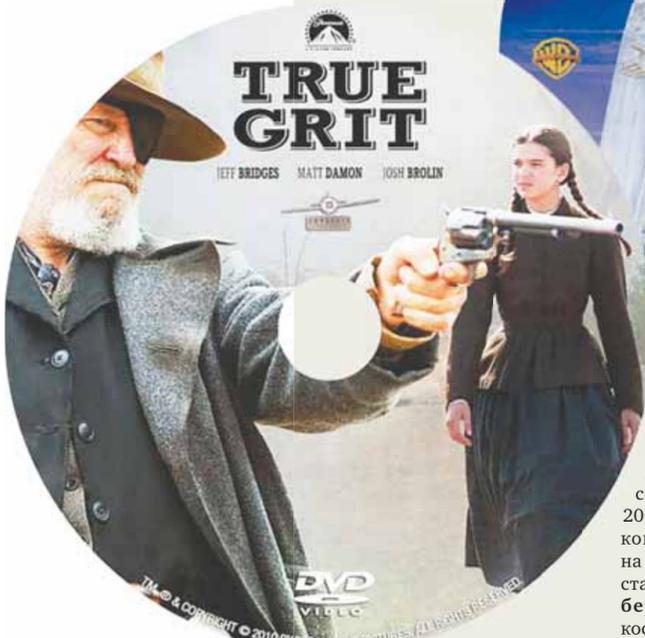
Интересно, что преодолеть отметку в миллион копий «Титанику» не помешало даже то, что диск фактически получился «пустым». Уже LaserDisc зародил традицию включения дополнительных материалов, во многом оправдывающих покупку. Будучи его своеобразным преемником, DVD подхватил это, и ожидать подобных бонусов было в порядке вещей. Даже в год выхода корреспондент издания Variety отмечал, что быстро ставших привычными удаленных сцен, закадровых комментариев и прочих рассказов о создании кино у диска с «Титаником» просто не было.

Одним из тех, кто задал стандарт качества, был Дэвид Финчер. «Бойцовский клуб» провалился в прокате и получил смешанные отзывы критиков, зато стал настоящим хитом домашнего просмотра – вероятно, не последним фактором было то, с каким вниманием подошел режиссер к релизу на DVD. Он лично курировал трансфер изображения и звука, чтобы добиться технического идеала.

Однако главной фишкой этого двухдискового издания было художественное оформление. Финчер хотел, чтобы оно стало продолжением фильма в реальности. Сюрпризы начинались уже с коробки, стилизованной под картонную упаковку, переманную бечевкой. Внутри же зрителей ждало несколько часов дополнительных материалов, комментарии, артбук и прочие прелести для коллекционеров, например фальшивый каталог сувенирной продукции в духе сюжета – экипировка, которой гордился бы Тайлер Дерден. В 2001 году журнал Entertainment Weekly поставил это издание на первое место в списке лучших DVD-релизов, а домашнее видео в итоге помогло фильму заработать «лишние» \$55 млн.

Видеть больше, платить меньше?

Продажи DVD (а также Blu-ray – этот формат появился в 2006



проданных дисков – колоссальная прибыль продемонстрировала, что Disney зря сомневался в будущем DVD. В этом же году доля дисков превысила долю кассет в видеопрокате, а уже в 2006 году состоялся последний коммерческий релиз фильма на VHS (им, как утверждает, стал триллер Дэвида Кроненберга «Оправданная жестокость»).

году, а в 2016 году обзавелся суперверсией Ultra HD Blu-ray с разрешением видео 4K) падают с конца 2000-х – начала 2010-х годов. Так, в США в период с 2006 по 2019 год количество продаж DVD сократилось на 86%. К 2024 году эта тенденция лишь продолжилась.

Однако не все так просто. Когда Netflix прощлся со своим сервисом по прокату DVD, он разместил огромные билборды в Лос-Анджелесе и Нью-Йорке – это была инсталляция, где надпись «DVD всегда будет в нашем ДНК» была выложена из дисков и фирменных красных конвертов. Возможно, в этом действительно есть доля правды.

В конце 2023 года состоялся релиз «Оппенгеймера» на домашних носителях и, словно по инерции после кинопрокатного бума, фильм произвел фурор и тогда. Оснащенное трехчасовыми допматериалами издание было сразу сметено с полок магазинов – солдаут версий Ultra HD Blu-ray случился всего за неделю.

Режиссер Кристофер Нолан публично поддержал покупателей и предостерег их «от злых стриминговых платформ, способных украсть у вас фильм». В этом чувствуется личная обида – в 2021 году он поругался со студией Warner Bros. из-за решения руководства выпустить «Довод» на стриминге HBO Max одновременно с кинотеатральным прокатом. Укороченный сейчас до простого Max вполне подходит под описание такого «злого стриминга» – в 2022 году он убрал из онлайн-библиотеки собственный сериал «Мир Дикого Запада», над которым работал брат Нолана, в рамках оптимизации расходов.

Такие режиссеры, как Гильермо дель Торо и Майк Флэнаган, тоже выступают как своеобразные неолуддисты, говоря о важности физических носителей в современности. «Стриминги отказывают зрителю в возможности увидеть некоторые фильмы. Я думаю, у людей появляется естественная реакция: «Я пойду куплю это [на диске. – прим. авт.], и я буду смотреть это когда угодно», – заявил Джеймс Кэмерон.

Ситуация хорошо иллюстрирует случай с зомби-хоррором «28 дней спустя», триквел которого выходит в следующем году. Из-за передачи прав студией Disney студии Sony фильм (вероятно, временно) нельзя официально посмотреть на стриминговых площадках, а его выпуск на DVD и Blu-ray давно прекратился. В интернете пользователи отмечают, что те, у кого сохранились физические копии, – обладатели настоящего раритета.

Общая «стриминговая усталость» (рост цен на подписки, особенно после прошедших в Голливуде забастовок; трудности с поиском или выбором контента – некоторые люди жалуются, что при всем его разнообразии смотреть нечего; ограничения со стороны компаний) заставила делать осторожные прогнозы о позитивном будущем дисков для домашнего просмотра.

Так, согласно данным The Hollywood Reporter, в мире наблюдается рост продаж CD, причем происходит это во многом благодаря представителям Gen Z. Дело в том, что в ностальгическом эффекте – стиль нулевых Y2K все еще в моде, и молодежь готова платить за «эстетику». В июле 2024 года представитель британского ретейлера HMV Фил Хэллидей заявил, что с начала года в компании наблюдали пятипроцентный рост продаж DVD и Blu-ray.

Если формат и умирает, то точно не тихо – разговоров о его состоянии в последние годы было немало. Так, на YouTube можно найти множество видео, где авторы убеждают в необходимости возврата к DVD-коллекциям. Да что там YouTube – в 2024 году этому даже была посвящена дискуссия на престижном кинофестивале в Локарно, а большие режиссеры все еще готовы встать на его защиту.

08.12
НАЧАЛО 20:00
ALMATY ARENA

ALLSTARS MUSIC FEST

BLUE / K.MARO / JAY SEAN

Центральноазиатский форум «BE WOMAN» в Алматы

Дворец Республики, 17 октября

New Format Gala в Алматы

Almaty Theatre, 28–29 сентября, 19:00

IL Divo в рамках мирового тура 20th Anniversary Tour в Алматы

Дворец Республики, 1 октября, 19:00

Леонид Агутин в Алматы

Дворец Республики, 17 ноября, 20:00

«ОРКЕСТР МЕЧТЫ. МЕДЬ» в Алматы

Almaty Theatre, 3–4 ноября, 19:00

FREEDOM TICKETON

Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу