



Министерство туризма и спорта  
Республики Казахстан

# **Республиканское социологическое исследование о причинах и масштабах увлечения азартными играми среди различных демографических групп в Казахстане**

Общеобразовательный инновационный фонд «Qalam», 2025 г.

Настоящее исследование и отчеты по его результатам являются объектом авторского права, принадлежащим Учреждению "Образовательный инновационный фонд "Qalam".

Исследование является целостным произведением, никакая его часть не может воспроизводиться или использоваться в отрыве от остальной части исследования.

Любое использование или цитирование данного исследования должно полностью воспроизводить его содержание.

# Содержание:

**ГЛАВА 1. Введение**

**ГЛАВА 2. Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр**

**ГЛАВА 3. Распространенность азартных игр, спортивных пари и лотерей, и перетоки между различными видами досуга**

**ГЛАВА 4. Каналы первичного вовлечения в досуг, связанный с азартом. Актуальное информирование об азартном досуге.**

**ГЛАВА 5. Финансовое и кредитное поведение казахстанцев, практикующих азартные виды досуга**

**ГЛАВА 6. Профилактика и лечение зависимости от азартных игр**

**ГЛАВА 7. Возможные направления государственной политики в сфере лечения и профилактики лудомании на основе международного опыта**

**Приложения**

**Источники цитирования**

# Цели исследования

## **Цель исследования:**

Определение причин и масштабов увлечения азартными играми, лотереями и спортивными пари среди различных демографических групп в Казахстане.

## **Объект исследования:**

Граждане Республики Казахстан старше 18 лет, выбранные по параметрам, репрезентирующим социально- демографические и территориальные характеристики.

## **Методика исследования:**

### **1. Массовый опрос посредством личного интервью с респондентом**

(6000 респондентов, отобранных на основе выборки, и отражающих в своей совокупности структуру социальной группы).

### **2. Качественное исследование (экспертное интервью): сбор и анализ информации**

(20 экспертов в области игорного бизнеса, спортивных пари и лотерей, а также смежных отраслей, включая экспертов медицинского и психологического профиля в области профилактики и лечения зависимостей).

### **3. Кабинетное аналитическое исследование**

(сбор, анализ и интерпретация данных, полученных из открытых источников: включает в себя изучение отчетов, статистики, научных публикаций в рецензируемых научных журналах, аналитических обзоров или других материалов, которые уже существуют в публичном или частном доступе).



# Азартные игры: мифы и реальность

В последние два года тема азартных игр обсуждалась в СМИ, а также в Парламенте и Правительстве Республики Казахстан. Однако далеко не вся информация, даже произнесенная с “высоких парламентских трибун”, соответствует реальности. Для эффективной регуляции необходимо мифы и пропаганду от реальности для того чтоб в основу регуляции были положены факты и лучшие международные практики. Исследование выявило, что, как минимум, пять повторяющихся тезисов не соответствуют фактам. Сравнительный анализ с ранее проводимыми исследованиями другими социологическими службами подтверждают эти выводы. Также проведен анализ происхождения мифов и целей, ради которых эти мифы создавались и распространялись.

## 1. **“Проблема азартных игр и лудомании волнует жителей Казахстана” – это миф.**

По данным исследования, “лудомания” и проблема азартных игр не входит даже в топ-10 проблем, волнующих граждан. Это подтверждается социологическими опросами, проведенными в 2022 и 2023 году разными агентствами, например, в опросе на ресурсе zakon.kz проблема “азартных игр и лудомании” заняла 18-е место из 18-ти. (Подробнее в Главе №2).

## 2. **“Проблема закредитованности населения связана с азартными играми” – это миф.**

Настоящее исследование показало обратную картину – клиенты банков, а также держатели ипотеки не входят в группу риска. (Подробнее о финансовом поведении и поведенческой сегментации финансового поведения в Главе №5).

## 3. **“Ужесточение регуляции приведет к уменьшению количества играющих” – это миф.**

Опрос показал, что при отсутствии доступа к предпочитаемым видам азартного досуга, казахстанцы переключатся на доступные заменители из сферы азарта или на международные интернет-площадки. Ужесточение регуляции последних двух лет уже привело к тому, что доля казахстанцев, ищущих азарта на зарубежных/офшорных игровых онлайн-площадках, впервые превысила долю клиентов легальных игорных заведений, лотерей и букмекеров. (Подробнее – в Главе №3).

## 4. **“Реклама в СМИ является способом вовлечения в азартные игры” – это миф.**

Социологический опрос показал, что реклама в СМИ не является важным вовлекающим фактором, и даже не входит в топ-3 источников информации, из которых граждане впервые узнают о таком способе досуга или получают актуальную информацию. (Подробнее о каналах первичного вовлечения досуга, связанного с азартом, а также об источниках информирования о текущих событиях в Главе №4).

## 5. **“Запреты и ограничения являются эффективным инструментом регуляции” – это миф.**

Запретительные и ограничительные списки “не работают”, они лишь “вытолкнули” самую уязвимую категорию граждан из группы риска за пределы регулируемых законом отношений к иностранным офшорным игровым онлайн-площадкам. (Подробнее в Главе №3).

# Описание респондентов

|                        |                                                | Кол-во       | доля, %       |
|------------------------|------------------------------------------------|--------------|---------------|
| Возраст                | Всего                                          | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                        | 18-23                                          | 1 205        | 20.1%         |
|                        | 24-29                                          | 1 232        | 20.5%         |
|                        | 30-39                                          | 1 613        | 26.9%         |
|                        | 40-49                                          | 739          | 12.3%         |
|                        | 50-59                                          | 621          | 10.3%         |
|                        | 60+                                            | 588          | 9.8%          |
| Тип населенного пункта | Всего                                          | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                        | Город                                          | 3 548        | 59.1%         |
|                        | Село                                           | 2 450        | 40.9%         |
| Язык                   | Всего                                          | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                        | Казахский                                      | 2 016        | 33.6%         |
|                        | Русский                                        | 3 982        | 66.4%         |
| Род деятельности       | Всего                                          | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                        | Предприниматель/Бизнесмен                      | 612          | 10.2%         |
|                        | Государственный служащий                       | 909          | 15.2%         |
|                        | Фрилансер/Самозанятый                          | 970          | 16.2%         |
|                        | Наемный сотрудник в частной компании           | 1 396        | 23.3%         |
|                        | Наемный сотрудник в некоммерческой организации | 533          | 8.9%          |
|                        | Студент                                        | 749          | 12.5%         |
|                        | Пенсионер                                      | 449          | 7.5%          |
|                        | Временно безработный                           | 379          | 6.3%          |

|                    |                                 | Кол-во       | доля, %       |
|--------------------|---------------------------------|--------------|---------------|
| Образование        | Всего                           | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                    | Неполное среднее                | 151          | 2.5%          |
|                    | Среднее                         | 725          | 12.1%         |
|                    | Средне-специальное              | 1 658        | 27.6%         |
|                    | Неполное высшее                 | 696          | 11.6%         |
|                    | Высшее                          | 2 673        | 44.6%         |
|                    | Ученая степень                  | 94           | 1.6%          |
| Семейное положение | Всего                           | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                    | Живу с родителями               | 1 536        | 25.6%         |
|                    | Живу один                       | 738          | 12.3%         |
|                    | Замужем/женат, живу с супругом  | 2 492        | 41.5%         |
|                    | Замужем/женат, живем порознь    | 390          | 6.5%          |
|                    | В гражданском браке             | 285          | 4.7%          |
|                    | В разводе, живем вместе         | 125          | 2.1%          |
|                    | В разводе, живем отдельно       | 266          | 4.4%          |
| Наличие детей      | Вдовец/вдова                    | 167          | 2.8%          |
|                    | Всего                           | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                    | Детей нет                       | 2 457        | 41.0%         |
|                    | Дети есть, живут вместе со мной | 2 363        | 39.4%         |
|                    | Дети есть, живут отдельно       | 1 179        | 19.7%         |

## Описание респондентов

|              |                                   | Кол-во       | доля, %       |
|--------------|-----------------------------------|--------------|---------------|
| Личный доход | <b>Всего</b>                      | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|              | до 50 тыс.тенге                   | 210          | 3.5%          |
|              | от 51 до 100 тыс.тенге            | 766          | 12.8%         |
|              | от 101 до 200 тыс.тенге           | 1 802        | 30.1%         |
|              | от 201 до 300 тыс.тенге           | 1 465        | 24.4%         |
|              | от 301 до 400 тыс.тенге           | 671          | 11.2%         |
|              | от 401 до 500 тыс.тенге           | 314          | 5.2%          |
|              | от 501 до 1 млн.тенге             | 221          | 3.7%          |
|              | от 1 до 2 млн.тенге               | 61           | 1.0%          |
|              | свыше 2 млн.тенге                 | 31           | 0.5%          |
|              | нестабильные, случайные заработки | 259          | 4.3%          |
|              | затрудняюсь ответить              | 195          | 3.3%          |

|                 |                | Кол-во       | доля, %       |
|-----------------|----------------|--------------|---------------|
| Регион, область | <b>Всего</b>   | <b>5 998</b> | <b>100.0%</b> |
|                 | Абайская       | 198          | 3.3%          |
|                 | Акмолинская    | 214          | 3.6%          |
|                 | Актюбинская    | 269          | 4.5%          |
|                 | Алматинская    | 425          | 7.1%          |
|                 | Атырауская     | 205          | 3.4%          |
|                 | ЗКО            | 196          | 3.3%          |
|                 | Жамбылская     | 379          | 6.3%          |
|                 | Жетысуйская    | 206          | 3.4%          |
|                 | Карагандинская | 312          | 5.2%          |
|                 | Костанайская   | 239          | 4.0%          |
|                 | Кызылординская | 280          | 4.7%          |
|                 | Мангистауская  | 252          | 4.2%          |
|                 | Павлодарская   | 205          | 3.4%          |
|                 | СКО            | 199          | 3.3%          |
|                 | Туркестанская  | 678          | 11.3%         |
|                 | ВКО            | 262          | 4.4%          |
|                 | Улытау         | 144          | 2.4%          |
|                 | Астана         | 371          | 6.2%          |
|                 | Алматы         | 585          | 9.8%          |
|                 | Шымкент        | 379          | 6.3%          |

# Модели и инструменты, применяемые для анализа данных

## **1. Сегментация по степени вовлеченности в азартные игры, спортивные пари, лотереи.**

Для целей исследования все опрошенные были поделены на группы по степени вовлеченности:

- «никогда не играл в азартные игры, спортивные пари и лотереи» - группа с нулевым риском;
- «играл редко» и «играл время от времени» - группа с низким риском (чтобы представители этой группы оказались в зоне риска, необходимы несколько дополнительных факторов, которые послужат триггерами, например, локдаун или потеря значимого близкого);
- «играю регулярно» - только в этой группе существует риск перехода в зону «проблемного гемблинга».

## **2. Сегментация по паттернам финансового поведения.**

В целях выявления уровня взаимосвязи между степенью увлеченности азартными играми и финансового и кредитного поведения игрока.

## **3. Сегментация по предпочтительным сценариям социально-экономического развития страны.**

## **4. Модель перетоков для выявления паттернов перехода из предпочитаемого азартного вида досуга к альтернативам.**

Модель перетоков используется для обнаружения альтернативных предпочтений в случае, если предпочитаемый вид азартного досуга станет недоступным по тем или иным причинам.

## **5. Корреляционный анализ для модели перетоков между видами досуга, и, в дополнение к нему, факторный и кластерный анализ для создания «портретов сегментов».**

# Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр

# Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр

Результаты исследования показывают, что «лудомания» и проблема азартных игр не входит в топ-10 проблем, волнующих граждан Казахстана.

## Три наиболее значимые проблемы казахстанцев:

- рост цен на жизненно необходимые товары и услуги – **44%**;
- доходы граждан – **35,5%**;
- закредитованность населения – **23,3%**.

Следующая группа из пяти значимых для казахстанцев проблем идет с некоторым отрывом от самых актуальных:

- качество и доступность медицины - 20,2%;
- бытовое и семейное насилие - 17,7%;
- коррупция - 17,2%;
- качество и доступность образования - 13,5%;
- наркомания - 12,9%;

Закрывают топ-10 самых значимых проблем экология с 11,9%, безработица и алкоголизм - по 11,2% каждая.

**Проблема лудомании (зависимости от азартных игр) волнует 6,3% жителей Казахстана и занимает 15-е место в списке актуальных проблем граждан. Иными словами, проблема лудомании не является актуальной для граждан Казахстана. И встает вопрос происхождения темы «лудомания» в общественном дискурсе.**

|                                                                                                                     | Проблема                                          | % отметивших |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------|
| Проблемы, которые волнуют больше всего (сумма не равна 100% т.к. граждане могли выбрать несколько вариантов ответа) | рост цен на жизненно необходимые товары и услуги  | 44,2         |
|                                                                                                                     | доходы граждан                                    | 35,5         |
|                                                                                                                     | закредитованность населения                       | 23,3         |
|                                                                                                                     | качество и доступность медицины                   | 20,2         |
|                                                                                                                     | бытовое и семейное насилие                        | 17,7         |
|                                                                                                                     | коррупция                                         | 17,2         |
|                                                                                                                     | качество и доступность образования                | 13,8         |
|                                                                                                                     | наркомания                                        | 12,9         |
|                                                                                                                     | экология                                          | 11,9         |
|                                                                                                                     | алкоголизм                                        | 11,2         |
|                                                                                                                     | безработица                                       | 11,2         |
|                                                                                                                     | низкие налоги                                     | 7,0          |
|                                                                                                                     | дефицит государственного бюджета                  | 6,9          |
|                                                                                                                     | чрезмерное увлечение компьютерными играми         | 6,6          |
|                                                                                                                     | высокие налоги                                    | 6,6          |
|                                                                                                                     | лудомания (зависимость от азартных игр)           | 6,3          |
|                                                                                                                     | отопление, водоснабжение, канализация             | 6,2          |
|                                                                                                                     | свобода СМИ                                       | 5,0          |
|                                                                                                                     | развитие технологий и науки                       | 4,7          |
|                                                                                                                     | развитие в сфере производства и промышленности    | 4,4          |
|                                                                                                                     | преступность                                      | 4,3          |
|                                                                                                                     | религиозный экстремизм                            | 3,5          |
|                                                                                                                     | развитие туристической инфраструктуры             | 3,4          |
|                                                                                                                     | развитие в сфере сельского хозяйства              | 3,1          |
|                                                                                                                     | Диверсификация экономики                          | 3,0          |
|                                                                                                                     | финансирование спорта со стороны государства      | 2,7          |
|                                                                                                                     | контроль за частной жизнью со стороны государства | 1,7          |
|                                                                                                                     | гендерное неравенство                             | 1,3          |
|                                                                                                                     | нет ответа                                        | 1,3          |

## Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр и природа искусственной актуализации проблем, которые не волнуют казахстанцев

Поскольку привлечение общественного внимания к проблеме лудомании как со стороны органов власти, так со стороны СМИ, по данным настоящего исследования не привело к актуализации проблемы в восприятии казахстанцев, необходимо выявить возможные источники такого несоответствия.

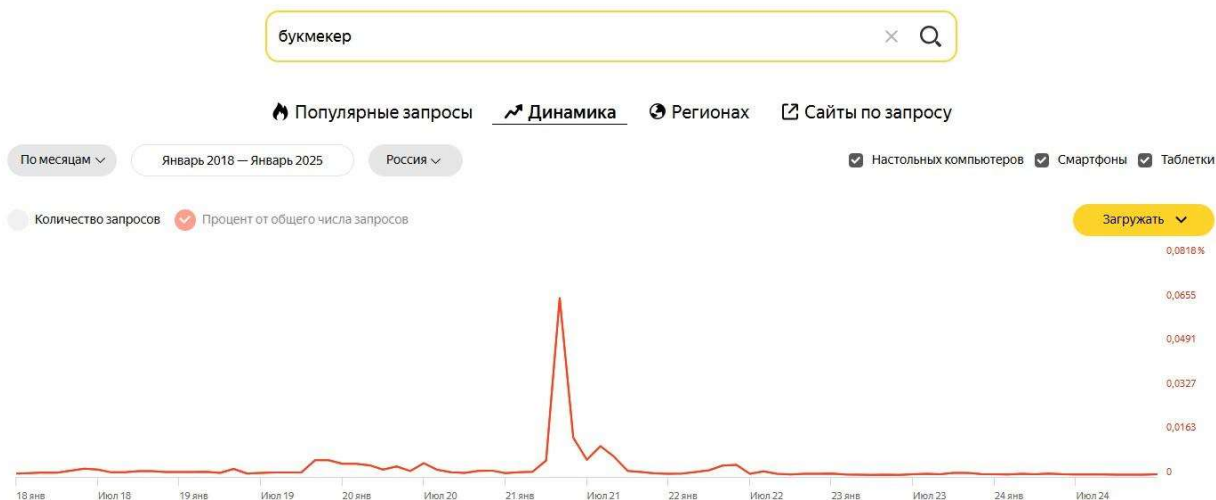
Причин может быть две. Первая – методика могла привести к занижению процента казахстанцев, которых волнует проблема лудомании. Вторая – искусственный характер фокусирования общественной дискуссии вокруг темы лудомании. Сравним с опросами последних лет.

- **Закон.kz (2023 год, пик информационной кампании по “борьбе с лудоманией”):** Лудомания заняла последнее, 18-е место из 18-ти в списке актуальных проблем, которые волнуют казахстанцев.
- **По данным DEMOSCOPE (2023 год):** лудомания не была упомянута гражданами РК, как актуальная проблема.
- **НИЦ “Молодежь” (2024 год):** лудомания не упоминается среди проблем, беспокоящих молодежь.
- **DEMOSCOPE (2024 год):** лудомания вообще не волнует казахстанцев, больше всего граждан беспокоят низкие доходы и уровень оплаты труда (37,6%), рост цен на товары первой необходимости (28,3%), коррупция (26,8%). Наиболее критично казахстанцы оценивают ситуацию с экологией (54%), экономикой (46,5%), уровнем жизни граждан (43,3%), занятостью и трудоустройством (32,9%), здравоохранением (31,4%), правопорядком и безопасностью (26,6%), образованием (26,3%), политическими и гражданскими свободами (20%).

Иными словами, если в любом исследовании в опроснике не было “лудомании” в явном виде, граждане ни разу не вспоминали о существовании такой проблемы, и это несмотря на информационную “накачку” через СМИ и трибуны органов власти. Если же в анкете опроса “лудомания” стояла отдельным пунктом, то она при выборе вариантов занимала одно из последних мест по актуальности проблем, волнующих казахстанцев (у Закон.kz – последнее).



## Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр и природа искусственной актуализации проблем, которые не волнуют казахстанцев



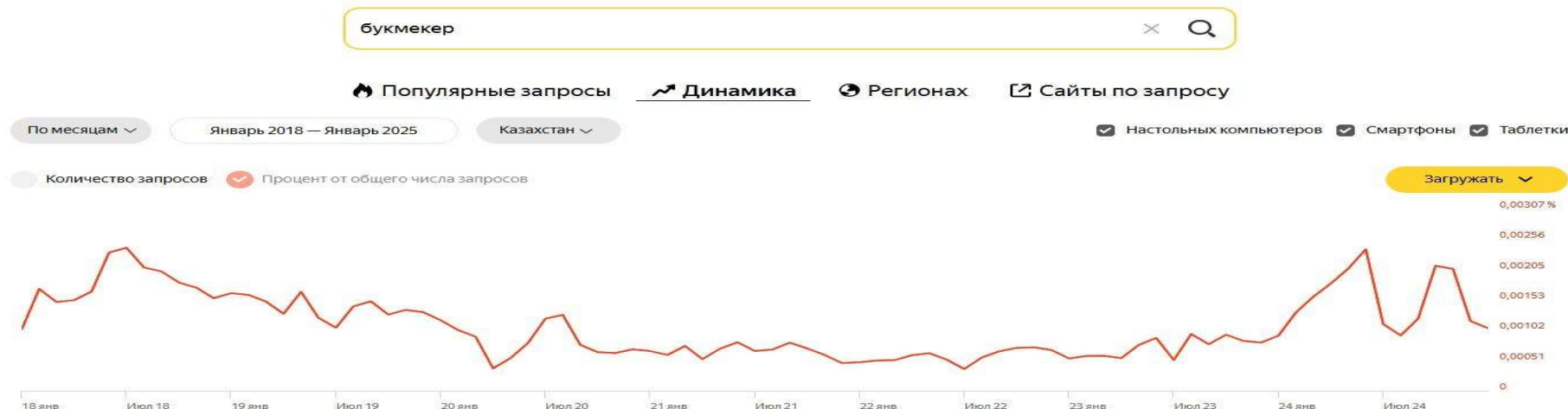
### Иллюстрация №1.

Относительная частота упоминания слова “букмекер” в интернет-запросах в Российской Федерации. Соответствует информационной кампании “у букмекеров неучтенные доходы, надо отслеживать все их платежи”. Информ кампания проходила в первой половине 2021 года, а в июле 2021 был внедрен ЦУПИС (организация, собирающая частный налог с букмекеров и осуществляющая монопольную деятельность на рынке платежей между букмекерами и гражданами).

Поскольку степень (НЕ)актуальности проблемы лудомании по результатам массового опроса в настоящем исследовании соответствует другим казахстанским исследованиям, следует искать искусственный характер несоответствия накала дискуссии вокруг лудомании в органах власти и СМИ с одной стороны и отсутствия актуальности проблемы для граждан. Для этого используем частотный анализ запросов в интернете, соотнеся полученную картину всплесков упоминаний с событиями на рынке и регуляции. Так, запросы по слову “букмекер” в России имели ярко выраженный и при этом короткий всплеск в первой половине 2021 года. Ни до, ни после этого тема не была актуальной в запросах граждан. Актуальность темы в упомянутые несколько месяцев нагнеталась искусственно, что явно видно на графике. Всплеск запросов в интернет-поиске совпал с информационной кампанией, которая предшествовала внедрению ЦУПИС в июле 2021 года и информационной кампании по обоснованию ЦУПИС с темой “у букмекеров неучтенные доходы, надо отслеживать все их платежи”. **Иными словами, тема «букмекеры» искусственно актуализовывалась в российских СМИ для обоснования внедрения ЦУПИС, и не имела отношения к актуальности проблемы для граждан.**



## Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр и природа искусственной актуализации проблем, которые не волнуют казахстанцев



### Иллюстрация №2.

*Относительная частота интернет-запросов по слову “букмекер” в Казахстане.*

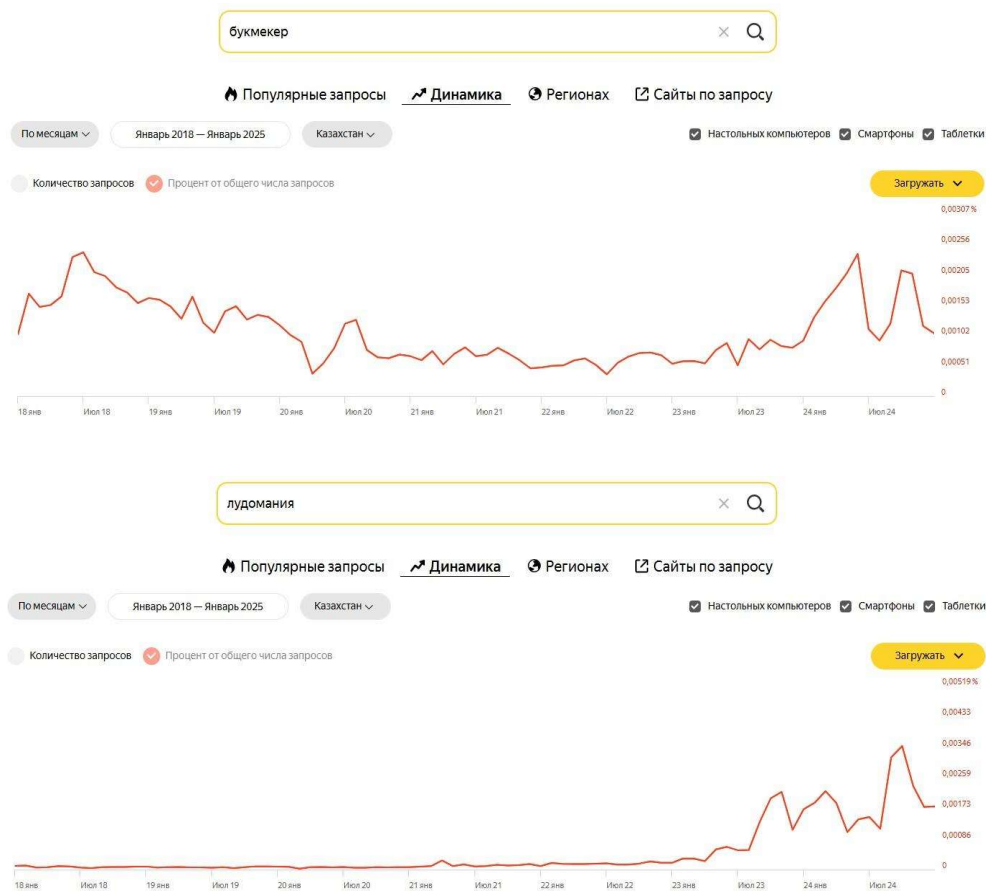
Первый всплеск запросов по слову «букмекер», как и в России, соответствует информационной кампании, которая должна была обосновать внедрение ЦУС 4 января 2021 года (частная организация, собирающая внебюджетный налог в пользу избранных юридических и физических лиц под предлогом регуляции). На графике информационная кампания (велась в течение полутора лет, предшествующего внедрению ЦУС).

Второй всплеск относительной частоты запросов по слову “букмекер” длился с лета 2023 и до конца 2024 года.

С лета 2021 года и по лето 2023 года тема ЦУС стала токсичной (за коррупцию был осужден вице-министр, лоббирующий внедрение ЦУС), и поэтому к теме букмекеров в Казахстане искусственно не привлекалось общественное внимание. Соответственно, внимание к букмекерам в этот период искусственно не привлекалось, и частота запросов снизилась в 4-5 раз.

**Поскольку частота запросов снова стала повышаться с лета 2023 года, логично выдвинуть гипотезу, что актуализация темы «букмекеры» совпадает с очередной попыткой внедрения ЦУС. Далее проверим эту гипотезу.**

# Отношение граждан Казахстана к проблеме азартных игр и природа искусственной актуализации проблем, которые не волнуют казахстанцев



## Иллюстрация №3.

*Сравнение двух графиков: относительной частоты интернет-запросов в Казахстане по словам “букмекер” и “лудомания”.*

“Лудомании” нет в первом периоде лоббирования ЦУС (всплеск слева вверх на графике «букмекеры» соответствует первому этапу лоббирования ЦУС, но слева внизу запросов по слову «лудомания» нет). Справа на обоих графиках искусственные увеличения частоты запросов в период второго лоббирования ЦУС - пики на графиках по «лудомания» и «букмекеры» совпадают. Объяснение очевидно: в 2020-2021 году искусственный всплеск темы букмекерства в СМИ обосновывал внедрение ЦУС «обеспечением финансовой прозрачности». В 2023 году принято решение о интеграции информсистем букмекеров и налоговых органов, после чего для обоснования ЦУС нужна была другая тема (задача финансовой прозрачности была решена КГД без ЦУС). Так стала актуализовываться тема «лудомания», которая даже во время самого массированного информационного нагнетания не интересовала граждан.

**Анализ выявил искусственное происхождение темы “лудомания” в общественном дискурсе. Как в настоящем исследовании “лудомания” не относится к сколько-нибудь значимым проблемам в восприятии граждан Казахстана, так и в других опросах по разным методикам (DEMOSCOPE, НИЦ “Молодежь”, Zakon.kz). Искусственная актуализация темы “лудомании” совпадает с кампанией лоббирования ЦУС (ЕСУ) заинтересованными лицами.**

## Проблема зависимости от азартных игр в восприятии казахстанцев: ВЫВОДЫ

### **1. Проблема азартных игр и лудомании не является сколько-нибудь значимой в восприятии казахстанцев.**

По данным настоящего исследования, “лудомания” и проблема азартных игр не входят даже в топ-10 проблем, волнующих граждан. Это подтверждается социологическими опросами, проведенными в 2023 и 2024 году разными агентствами, например, в опросе на ресурсе zakon.kz проблема “азартных игр и лудомании” заняла 18 место из 18.

### **2. Проблема азартных игр и лудомании – искусственно внедряется через кампанию в СМИ и органах власти.**

“Актуальность” темы «лудомании» появилась в качестве обоснования внедрения ЦУС/ЕСУ, когда стала очевидна бессмысленность обоснования темой “у букмекеров неучтённые деньги”. Искусственный характер появления темы лудомании четко виден на сравнении графиков частоты запросов в казахстанском сегменте интернет. Темы “лудомания” совершенно нет одновременно с всплеском темы “букмекер” накануне первой попытки внедрения ЦУС в 2019-2021 годах, и появляется она только во время информационной кампании второй попытки внедрить ЦУС (ЕСУ) в 2023-24 г.г., когда предыдущее обоснование ЦУС потеряло актуальность.

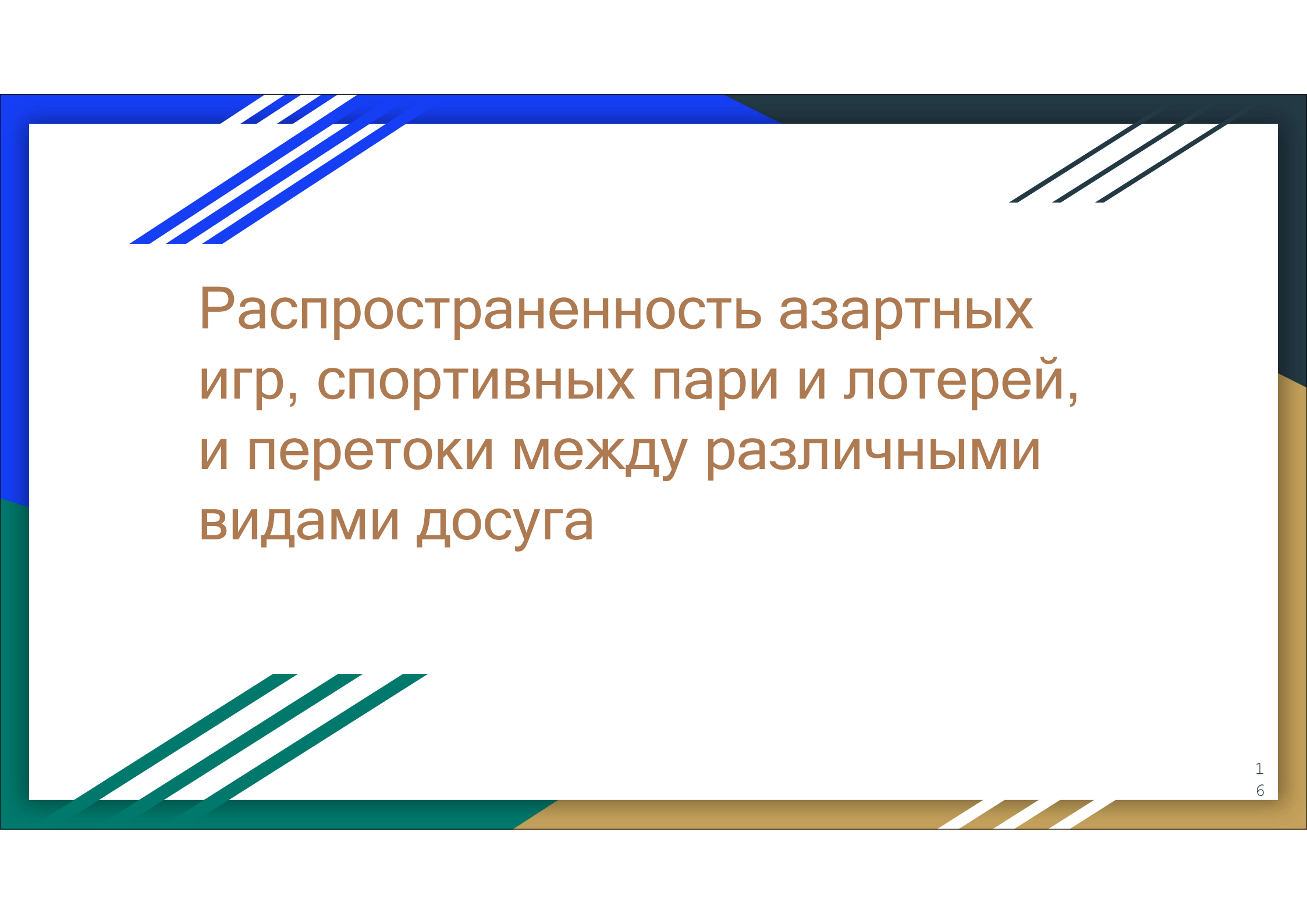
### **3. Готовиться к решению проблем лудомании необходимо, т.к. Казахстан вскоре догонит сопредельные страны по уровню вовлеченности в азартные виды досуга (сейчас вовлеченность существенно ниже).**

Когда Казахстан догонит Россию или страны Европы по уровню вовлеченности в виды досуга, связанные с азартом, тема лудомании станет реально актуальной. Целесообразно провести подготовительные мероприятия заранее, без спешки и “кампанейщины”. Подробнее - в Главе №3.

### **4. Запретительные меры и стигматизация азартных видов досуга ухудшают прогноз по лудомании.**

Опыт стран, которые уже столкнулись с проблемой зависимости от азартных игр, показывает, что запретительные и ограничительные меры дают обратный результат - количество страдающих зависимостями становится выше, также растут финансовые потери граждан и государства (в том числе за счет перетока клиентов в оффшоры).

Казахстанские эксперты согласны с выводами и рекомендациями международных экспертов.



Распространенность азартных  
игр, спортивных пари и лотерей,  
и перетоки между различными  
видами досуга

## Сегментация по степени вовлеченности в азартные виды досуга

На вопрос «как часто они практикуют различные виды досуга, в том числе азартные?» представлены различные варианты ответа, в том числе представлены 5 видов азартного досуга:

- играете в онлайн казино /рулетку/ покер/ слоты.
- посещаете казино или залы игровых автоматов (НЕ интернет-казино).
- покупаете лотерейные билеты, участвуете в онлайн-лотереях, играете в лотоклубе.
- делаете ставки в казахстанских букмекерских конторах.
- делаете ставки в иностранных букмекерских конторах на их сайтах.

На которые предложены 4 варианта ответа по каждому виду досуга.

На основании ответов респондентов, результаты были сгруппированы в 3 сегмента в зависимости от степени их вовлеченности в азартные виды досуга:

- **Регулярно** - респонденты, которые отметили, что регулярно вовлечены хотя бы в **один из перечисленных** выше видов азартного досуга.
- **Время от времени** - респонденты, которые отметили что они практикуют хотя бы один из перечисленных выше видов азартного досуга редко или время от времени, но при этом ни один из них не практикует регулярно.
- **Никогда** - все, кто отметили, что никогда не практикуют ни один из азартных видов досуга.

## Распространенность азартных видов досуга, %

|                  | Казино и залы игровых автоматов наземные | Онлайн-казино (запрещены законом) | Букмекеры казахстанские | Букмекеры иностранные (запрещены законом) | Лотереи и лотоклубы |
|------------------|------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|---------------------|
| Никогда          | 77.2                                     | 70.7                              | 72.3                    | 76.3                                      | 68.2                |
| Редко            | 9.8                                      | 15.2                              | 14.3                    | 10.7                                      | 17.0                |
| Время от времени | 7.2                                      | 8.5                               | 7.4                     | 6.9                                       | 8.7                 |
| Регулярно        | 3.5                                      | 3.7                               | 3.5                     | 3.7                                       | 3.7                 |

*\* доля вовлеченных суммарно во все виды досуга, связанных с азартом не равна сумме долей по каждому отдельному виду, т.к. одно и то же лицо часто вовлечено сразу в несколько видов досуга, связанных с азартом. Иногда одно и то же лицо вовлечено во все виды азартного досуга сразу.*

## Оценка количества регулярно практикующих азартный досуг (отдельно по каждому виду\*)

|                                            | Казино и залы игровых автоматов наземные | Онлайн- казино (запрещены на территории РК) | Букмекеры казахстанские | Букмекеры иностранные (запрещены законом) | Лотереи и лото-клубы |
|--------------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|----------------------|
| Регулярно (в тыс. чел.)                    | 459 444                                  | 484 055                                     | 456 276                 | 494 019                                   | 491 710              |
| Интервал погрешности (+/-0,85%), тыс. чел. | 455,5 – 463,3                            | 479,9 – 488,2                               | 452,4 – 460,1           | 489,8 – 498,2                             | 487,5 – 495,9        |
| Регулярно (в %)                            | 3.5                                      | 3.7                                         | 3.5                     | 3.7                                       | 3.7                  |

Оценка производилась на основании долей регулярно играющих в каждом возрастном сегменте.

*\* доля вовлеченных суммарно во все виды досуга, связанных с азартом не равна сумме долей по каждому отдельному виду, т.к. одно и то же лицо часто вовлечено сразу в несколько видов досуга, связанных с азартом. Иногда одно и то же лицо вовлечено сразу во все виды азартного досуга.*



## Профиль граждан никогда не практикующих азартный досуг

1. Образование: высшее (49,9%).
2. Доход: 101-200 тысяч тенге (34,3%).
3. Семейное положение:  
замужем/женат, живу с супругом (47,8%).
4. Удовлетворенность собственной жизнью:  
скорее удовлетворены (39,8%);  
полностью удовлетворены (22%).
5. Удовлетворенность собственными доходами,  
текущими и в ближайшей перспективе:  
скорее удовлетворены (30,5%);  
полностью удовлетворены (13,7%).
6. Удовлетворенность эмоциональным и  
психологическим состоянием:  
скорее удовлетворены (34,6%), полностью  
удовлетворены (19,7%).
7. Удовлетворенность возможностью  
реализоваться в Казахстане: скорее  
удовлетворены (31,8%), полностью  
удовлетворены (13,8%).
8. Употребляли за последний год  
запрещенные вещества: ничего не  
употреблял (45,7%).
9. Перспективы благосостояния связаны с:  
- образованием (33,8%);  
- опытом, полученным на текущей или  
предыдущей работе, обучением на рабочем  
месте (28,6%);  
- готовностью развиваться и работать над  
собой (25,7%);  
- повышением пенсии и социальных пособий  
(5,5%).
10. Хватает ли вам ваших доходов на текущую  
жизнь, регулярные расходы и накопления?:  
хватает в целом, но иногда приходится  
экономить (28,7%).
11. У кого брали в кредит, займы:  
банк (42,8%), не брал кредит (26,8%).
12. Из каких доходов предполагали отдавать  
кредит/рассрочку/долг в момент взятия  
кредита:  
я рассчитывал на свою зарплату (50%).
13. Способы, чтобы резервные деньги работали:  
- банковские депозиты (58,9%);  
- инвестиции в недвижимость (20,6%);  
- я бы вложил деньги в свои проекты (16,9%).
14. Психические состояния, которые  
чувствовал:  
- бессонница (32,1%);  
- тревога (21,3%);  
- стресс (17,1%);  
- апатия (отсутствие желания что-  
либо делать) (13,4%);  
- гнев, агрессия, раздражение (6,6%).
15. Обращение за помощью:  
ни к кому не обращался за помощью  
справлялся самостоятельно (45,2%).
16. Инициативы, вызывающие надежды  
на развитие региона:  
- сельхоз-животноводство (32,2%);  
- сфера образования и науки (22,9%);  
- сельхоз-растениеводство (21,4%);  
- сельхоз-садоводство (19,4%);  
- логистические хабы (14,7%).
17. Проекты развития которые НЕ  
поддержал бы лично:  
- мусоросжигающие заводы (18,1%);  
- химические предприятия (21,3%).

*\* признаки, которые значимо выше в этой группе респондентов, по сравнению с другими группами*



# Профиль граждан, регулярно практикующих азартный досуг (часть 1)

1. Образование:
  - неполное высшее (21,1%);
  - неполное (6,2%).
2. Доход:
  - 301-400 тыс. тенге (18,1%);
  - 201-300 тыс. тенге (27,3%);
  - 101-200 тыс. тенге (21%).
3. Семейное положение:
  - живу один (18,7%);
  - замужем/женат, живут порознь (17,5%);
  - гражданский брак (11,7%);
  - в разводе, живут вместе (7,4%).
4. Наличие детей: дети есть, живут отдельно (26,5%).
5. Удовлетворенность собственной жизнью:
  - совсем не удовлетворены (19,6%);
  - скорее не удовлетворены (26,9%).
6. Скорее удовлетворены жизнью в Казахстане (27,8%).
7. Удовлетворенность эмоциональным и психологическим состоянием:
  - скорее не удовлетворены (24%);
  - нейтральны (33,9%).
8. Удовлетворенность возможностью реализоваться в Казахстане:
  - скорее не удовлетворены (31,9%).
9. Страны, привлекательные для эмиграции: Россия (11,1%), постсоветское пространство (15,5%), Латинская Америка (7%).
10. Перспективы по повышению благосостояния связаны с:
  - возможностью выйти замуж/жениться на человеке «со связями» (12,1%);
  - готовностью компании, в которой работаете, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников (15,7%);
  - выигрышем в лотерею (5,3%);
  - инвестициями в акции компании (8,3%).
11. Лично употребляли за последний год:
  - кальян (32,2%);
  - вейпы/электронные сигареты (27,1%);
  - марихуана (16,9%);
  - синтетические вещества (20%);
  - галлюциногены (20,2%);
  - кокаин, опиаты, героин, дезоморфин (21,9%).
12. Хватает ли вам ваших доходов на текущую жизнь, регулярные расходы и накопления:
  - едва-едва хватает на текущую жизнь и регулярные расходы откладывать (копить) не удается (30%).
13. У кого брали в кредит, займы:
  - лизинговая компания (7,8%);
  - родственники (15,7%);
  - рассрочка у застройщика (19%).
14. Лично употребляли за последний год:
  - кальян (32,2%);
  - вейпы/электронные сигареты (27,1%);
  - марихуана (16,9%);
  - синтетические вещества (20%);
  - галлюциногены (20,2%);
  - кокаин, опиаты, героин, дезоморфин (21,9%).
15. Хватает ли вам ваших доходов на текущую жизнь, регулярные расходы и накопления?:
  - едва-едва хватает на текущую жизнь и регулярные расходы откладывать (копить) не удается (30%).
16. У кого брали в кредит, займы:
  - лизинговая компания (7,8%);
  - родственники (15,7%);
  - рассрочка у застройщика (19%).

*\* признаки, которые значимо выше в этой группе респондентов, по сравнению с другими группами*

## Профиль граждан, регулярно практикующих азартный досуг (часть 2)

17. Из каких доходов предполагали отдавать долг в момент взятия кредита?:

- доходы с торговли акциями облигациями, валютой, форекс или на криптобирже (11,3%);
- помощь близких в выплате кредита (13,2%);
- выигрыш в онлайн-казино (8,4%);
- на выигрыш в ставках на спорт у казахстанских букмекеров (5,5%);
- на советы финансовых и экономических экспертов в интернете и социальных сетях (8,8%).

18. Способы, работы резервных денег:

- вложил бы деньги по советам экспертов (22,1%);
- лотереи, розыгрыши, лото клубы (8,8%);
- акции/облигации предприятий (13,3%);
- ставки на спорт у казахстанских букмекеров (5,9%);
- ставки на спорт у иностранных букмекеров (5,9%).

19. Личные привычки:

- курю вейпы (26,3%);
- часто употребляю слабоалкогольные напитки (39,8%);
- часто употребляю крепкие алкогольные напитки (21,3%).

20. Психические состояния, которые чувствовал:

- навязчивое желание «отвлечься от реальности в социальных сетях или мессенджерах» (26%);
- устойчивое навязчивое желание «отвлечься от реальности с помощью онлайн-казино, рулетки, слотов или покера» (22,7%);
- устойчивое навязчивое желание «отвлечься ставками на спорт» (7,2%);
- устойчивое навязчивое желание употребить психоактивные вещества (5,3%);
- устойчивое навязчивое желание сыграть в лотерею, купить лотерейный билет, посетить лотерею онлайн или посетить лото клуб (6,5%).

21. Сам обращался за помощью:

- в медицинское учреждение к терапевту, неврологу (невропатологу) или психиатру (28,2%);
- звонил на «горячие линии» помощи по телефону или через интернет (13,8%);
- в социальные службы (4,8%);
- некоммерческие организации, фонды и т.д. (6,8%);
- к преподавателям (4,1%);
- к коллегам по работе или руководству (6%).

*\* признаки, которые значимо выше в этой группе респондентов, по сравнению с другими группами*

## Сравнение сегментов, практикующих азарт регулярно, иногда и никогда

|              | <b>Регулярно</b><br>практикующие азартный досуг                                                  | <b>Время от времени</b><br>практикующие азартный досуг | <b>Никогда</b><br>не практикующие азартный досуг |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Пол          | Нет значимых отличий                                                                             | <b>Мужчины</b>                                         | Нет значимых отличий                             |
| Возраст      | <b>24-29</b>                                                                                     | <b>30-39</b>                                           | <b>60+</b>                                       |
| Город / село | <b>Город</b>                                                                                     | Нет значимых отличий                                   | Нет значимых отличий                             |
| Образование  | <b>Неполное среднее,<br/>неполное высшее</b>                                                     | Нет значимых отличий                                   | Нет значимых отличий                             |
| Семья        | <b>Живу один; в браке живем<br/>порознь; в разводе живем<br/>вместе;<br/>в гражданском браке</b> | Нет значимых отличий                                   | <b>В браке, живу с супругом</b>                  |
| Дети         | <b>Дети есть, живут отдельно</b>                                                                 | Нет значимых отличий                                   | Нет значимых отличий                             |
| Доход        | <b>301-400 тыс.тенге</b>                                                                         | <b>51-100 тыс.тенге</b>                                | <b>101-200 тыс.тенге</b>                         |

\* Социально-демографические признаки, которые значимо выше в этой группе респондентов по сравнению с другими группами:

## Сравнение сегментов по удовлетворенности разными аспектами жизни

|                                                           | <b>Регулярно</b><br>практикующие азартный досуг                         | <b>Время от времени</b><br>практикующие азартный досуг | <b>Никогда</b><br>не практикующие азартный досуг        |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Собственным эмоциональным и психологическим состоянием    | <b>Скорее, не удовлетворен;<br/>Не уверен в своем выборе, нейтрален</b> | Нет значимых отличий                                   | <b>Скорее, удовлетворен;<br/>Полностью удовлетворен</b> |
| Собственной жизнью                                        | <b>Скорее, не удовлетворен</b>                                          | Нет значимых отличий                                   | <b>Скорее, удовлетворен;<br/>Полностью удовлетворен</b> |
| Жизнью в Казахстане в целом                               | <b>Скорее, не удовлетворен</b>                                          | Нет значимых отличий                                   | <b>Скорее, удовлетворен;<br/>Полностью удовлетворен</b> |
| Собственными доходами, текущими и в ближайшей перспективе | Нет значимых отличий                                                    | Нет значимых отличий                                   | <b>Скорее, удовлетворен;<br/>Полностью удовлетворен</b> |
| Возможностью реализоваться в Казахстане                   | <b>Скорее, не удовлетворен</b>                                          | Нет значимых отличий                                   | <b>Скорее, удовлетворен;<br/>Полностью удовлетворен</b> |

\* Признаки (не)удовлетворенности, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

## Сравнение ценностных и социально-экономических предпочтений сегментов

|                                                     | Регулярно практикующие азартный досуг                                                                                          | Время от времени практикующие азартный досуг | Никогда не практикующие азартный досуг                                                                            |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ценности личные                                     | возможность творческой реализации;<br>помощь людям/ социальная работа;<br>развитие науки, технологий;<br>затрудняюсь ответить. | Нет значимых отличий                         | семья;<br>здоровье;<br>доходы/материальная обеспеченность.                                                        |
| Проблемы Казахстана, которые волнуют больше всего   | свобода сми;<br>зависимость госбюджета от нефтегазовых доходов и сырья.                                                        | Нет значимых отличий                         | экология;<br>коррупция;<br>религиозный экстремизм;<br>высокие налоги;<br>отсутствие туристической инфраструктуры. |
| Страны, привлекательные для эмиграции               | Россия;<br>постсоветское пространство;<br>Латинская Америка.                                                                   | Нет значимых отличий                         | Западная Европа;<br>США.                                                                                          |
| Чью инициативу развития территорий вы бы поддержали | частные иностранные инвесторы;<br>иностранное государство.                                                                     | Нет значимых отличий                         | государство;<br>госорганы.                                                                                        |

## Портрет регулярно практикующего азартные виды досуга (часть 1)

В данном сегменте значимо больше, по сравнению с другими сегментами, жителей городов, казахскоговорящих, более молодых (24-29 лет). В основном, это наемные сотрудники. В данной группе больше обладателей неполного высшего образования, чем в других. Уровень дохода варьируется от 100 до 400 тыс. тг, *(подавляющее большинство с доходом 300-400 тыс. тенге по сравнению с другими)*.

Среди регулярных игроков больше холостых (незамужних), а также тех, у кого не очень благополучная семейная ситуация *(замужних /женатых, но живущих отдельно, состоящих в гражданском браке, разведенных, но живущих вместе)*. При этом преобладают те, чьи дети живут отдельно от них.

От других сегментов их отличают такие личные ценности, как возможность творческой реализации, помощь людям, социальная работа, развитие науки, технологий.

Представители этого сегмента значимо больше недовольны различными аспектами жизни, в частности, собственным эмоциональным и психологическим состоянием, своей жизнью, жизнью в Казахстане в целом, возможностью реализовать в Казахстане.

Проблемы Казахстана, которые волнуют их больше, чем представителей других сегментов: свобода средств массовой информации, диверсификация экономики.

## Портрет регулярно практикующего азартные виды досуга *(часть 2)*

Для регулярных игроков в большей степени, чем для других, привлекательны для эмиграции Россия (не важно какой город), другие страны постсоветского пространства и Латинская Америка.

Регулярные игроки в большей степени, чем другие группы, поддерживают инициативу развития территорий частными иностранными инвесторами и иностранными государствами.

Регулярные игроки больше других курят вейпы, потребляют алкоголь, употребляют наркотические (органические и синтетические) средства, галлюциногены и успокаивающие вещества.

Таким образом, сегмент регулярно практикующих азартные виды досуга можно описать словами:

**Молодой казахоязычный горожанин, который не может себя найти в образовании, карьере и личной жизни, неудовлетворенный своей личной жизнью, здоровьем и перспективами, государством и обществом. Скептически или с подозрением относится к инициативам государства, но при этом доверяет интернет-гуру из социальных сетей.**

## Портрет редко практикующего азартные виды досуга

Необходимо отметить, что именно группа практикующих азартный досуг изредка мало чем отличается от общей выборки по Казахстану. Про людей этой группы можно сказать - это «среднестатистический казахстанец».

Однако есть несколько признаков, которые в этой группе проявляются чаще, чем у других.

1. Доход: 50-100 тысяч тенге (15,6%).
2. Повышение благосостояния связывают с предпринимательскими проектами (7,3%).
3. Употребляют крепко-алкогольные напитки. (40,9%).
4. Имеют кредиты и займы в микрокредитных или микрофинансовых организациях (21,9%).
5. Часто едят «Fastfood» (*фастфуд*) (24,7%), и более 4 часов в день проводят в соцсетях (16,6%).

Любопытной особенностью представителей этой группы является то, что они чаще употребляют алкоголь, и при этом в 2-3 раза реже группы регулярно играющих употребляют различные виды наркотиков (к вопросу о легализации рекламы слабоалкогольных напитков).

Группа редко практикующих азартные виды досуга зарабатывает меньше среднего, но сохраняет **личный оптимизм** (вера в свои предпринимательские проекты), и **социальный оптимизм** (вера в государство и государственно-частное партнерство как источники развития).



## Портрет никогда не практикующего азартные виды досуга (часть 1)

В данном сегменте преобладают люди с высшим образованием, доходом 101-200 тысяч тенге, замужние/женатые. По сравнению с другими сегментами, эти люди больше всех удовлетворены собственной жизнью, жизнью в Казахстане, собственными доходами (текущими и в ближайшей перспективе), собственным эмоциональным и психологическим состоянием, возможностью реализоваться в Казахстане.

Что касается перспектив повышения благосостояния, эти люди в большей степени рассчитывают на себя, то есть свое образование, опыт работы, готовность развиваться и работать над собой. Кроме того, в данном сегменте больше тех, которые рассчитывают на повышение пенсии и социальных пособий.

Представители данного сегмента с меньшей вероятностью употребляют какие-либо запрещенные вещества или алкоголь.

Если они берут кредит, то - в банке. В данном сегменте также больше тех, кто никогда не брали кредит/рассрочку. Долг они планируют возвращать из своей зарплаты. Резервные деньги они бы предпочли вложить в банковские депозиты, инвестировать в недвижимость, в собственные предпринимательские проекты.

## Портрет никогда не практикующего азартные виды досуга (часть 2)

В данном сегменте значимо больше тех, у кого вызывают надежды на развитие региона следующие инициативы: сельскохозяйственное животноводство, сфера образования и науки, сельскохозяйственное растениеводство, сельскохозяйственное садоводство, международные транспортные грузоперевозки и пути, а также логистические хабы.

При этом проекты развития, которые они бы НЕ поддержали лично - мусоросжигающие заводы, химические предприятия.

Если описать группу в одной фразе: зрелые (по возрасту и субъектному отношению к жизни) социально-адаптированные оптимисты, которые верят в себя и в государство, укоренены в реальности, ищут опору в себе и ориентируются на западные ценности.

## Перетоки практикующих азартные виды досуга в другие виды досуга

Многие регуляторные инициативы исходят из убеждения, что запрет или ограничение уменьшит долю практикующих азартный досуг. Опыт зарубежных стран показывает обратную тенденцию: от запретов или ограничений не уменьшается доля азартных практик, а лишь перемещается в нелегальную сферу. Для целей осознанной регуляции и для того, чтобы понимать, как та или иная регуляторная норма будут воздействовать на практикующих азартные виды досуга, необходимо смоделировать потоки «приходящих» в сферу азартных видов досуга и «уходящих» из нее.

Целесообразно проанализировать потоки в двух разрезах: для сегментов по вовлеченности (часто, иногда, никогда) и отдельно по каждому виду азартного досуга.

*В какие альтернативные виды досуга переместятся практикующие азартные виды досуга. Показаны значимые отличия.*

|                  | <b>Регулярно</b><br>практикующие азартный досуг                                    | <b>Время от времени</b><br>практикующие азартный досуг | <b>Никогда</b><br>не практикующие азарт |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Азартные игры    | <b>Другие варианты азартного досуга (в т.ч. офшорные)</b>                          | Нет значимых отличий                                   | -                                       |
| Не азартные игры | <b>Кинотеатры;</b><br><b>Бары и рестораны;</b><br><b>Просмотр кинофильмов дома</b> | Нет значимых отличий                                   | -                                       |

## Перетоки практикующих азартные виды досуга в другие виды досуга в разрезе каждого вида азартного досуга отдельно

*Какие альтернативные виды досуга выберут регулярно практикующие различные виды азартного досуга (при недоступности предпочитаемого на данный момент вида досуга). Показаны значимые отличия каждой группы по сравнению с другими группами (выше 4% по азартному досугу и выше 10% по не азартному).*

| Предпочитаемый азартный досуг                      | В какие азартные виды досуга перейдут                           | В какие не азартные виды досуга перейдут                                       |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Клиенты онлайн-казино (запрещены законом)          | Наземные казино и залы игровых автоматов.                       | Просмотр художественных фильмов/сериалов дома в интернете; Общение в соцсетях. |
| Клиенты наземных казино и залов игровых автоматов  | Онлайн-казино;<br>Лотерейные билеты и лотоклубы.                | Просмотр художественных фильмов/сериалов дома в интернете.                     |
| Клиенты иностранных букмекеров (запрещены законом) | Наземные казино и залы игровых автоматов; Онлайн-казино.        | Просмотр художественных фильмов/сериалов дома в интернете.                     |
| Клиенты казахстанских букмекеров                   | Онлайн-казино;<br>Наземные казино и залы игровых автоматов.     | Просмотр художественных фильмов/сериалов дома в интернете.                     |
| Клиенты лотерей и лото-клубов                      | Наземные казино и залы игровых автоматов;<br><br>Онлайн-казино. | Просмотр художественных фильмов/сериалов дома в интернете.                     |

## Оценка количества регулярно практикующих азартные игры, оценка количества граждан с риском развития зависимости от азартных игр

|                                                                                  | Казино и залы<br>игровых<br>автоматов<br>наземные | Онлайн-казино<br>(запрещены в<br>Казахстане) | Букмекеры<br>казахстанские | Букмекеры<br>иностранные<br>(запрещены в<br>Казахстане) | Лотереи<br>и лото-клубы                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Регулярно (в %)                                                                  | 3.5                                               | 3.7                                          | 3.5                        | 3.7                                                     | 3.7                                                                                              |
| Регулярно, чел.                                                                  | 459 444                                           | 484 055                                      | 456 276                    | 494 019                                                 | 491 710                                                                                          |
| Интервал при погрешности<br>(+/-0,85%), тыс. чел.                                | 455,5 - 463,3                                     | 479,9 - 488,2                                | 452,4 - 460,2              | 489,8 - 498,2                                           | 487,5 - 495,9                                                                                    |
| Минимальная оценка кол-ва<br>проблемных игроков (0,6%)                           | 2 756                                             | 2 904                                        | 2 737                      | 2 964                                                   | 2 950                                                                                            |
| Доля риска лудомании среди<br>регулярно практикующих по<br>типу азартного досуга | 3,23%                                             | 3,23%                                        | 0,78%                      | 0,78%                                                   | с отложенным по<br>времени тиражом<br>(коэф. 0,62%);<br><br>мгновенные выигрыши<br>(коэф. 3,23%) |
| РИСК ЛУДОМАНИИ с<br>поправкой на вид досуга,<br>количество человек               | 14 840                                            | 15 634                                       | 3 559                      | 3 854                                                   | <b>9 465*</b> =<br>7 941 + 1 524                                                                 |

\* из предположения, что среди клиентов лотерей и лото-клубов половина участвует в тиражных лотереях с отложенным выигрышем (типа «Спортлото»), а половина - в мгновенных лотереях; если пропорция другая, то итоговая цифра риска лудомании изменится

# Методика оценки и расчетов (1)

## Чтобы оценить количество регулярных игроков:

1. Сначала было построено распределение регулярных игроков по возрастным группам согласно результатам опроса.
2. Для каждой возрастной подгруппы по каждому досугу был рассчитан процент данной подгруппы от общей выборки.
3. Согласно данным Бюро по статистике было определено общее количество населения в каждой возрастной группе.
4. Процентное распределение, полученное в пункте 2 было применено к количеству населения из пункта 3.

## Учет разного вклада в “проблемную игру” различных видов азартного досуга:

1. Оценка количества и долей “проблемной игры” производилась с использованием британских данных, полученных в ходе масштабного национального исследования, в котором проводился национальный скрининг на степень “проблемности игры”. Кроме коэффициента “доля проблемного гемблинга”, исследование выявило также разницу в риске для практикующих разный азарт в зависимости от вида азартного развлечения.
2. В группу низкорисковых азартных практик, представленных в Казахстане, входят лотереи, тираж которых отложен и не происходит в момент покупки (0,62%), а также онлайн-ставки на спорт (0,78%). В этих двух видах азартных практик вообще не выявлены крайние степени “проблемной игры”.
3. К практикам высокого риска относится “мгновенный азарт” (3,23%) – любые мгновенные лотереи (напр., в виде скретч-карт и другие), игровые автоматы и т.д. Любопытно, что ставки на спорт с присутствием на соревновании переводят активность из низкорисковой зоны в зону риска («мгновенный азарт»).

## Методика оценки и расчетов (2)

4. С точки зрения борьбы с лудоманией, целесообразно сконцентрировать внимание на видах азартного досуга, которые дают максимальный вклад в риск развития болезни (3,23%). К таким практикам относятся все “мгновенные лотереи”, игровые автоматы и другие виды азартного досуга с разницей по времени между ставкой и выигрышем менее получаса-часа (время действия “коктейля” гормонов и нейромедиаторов, выброс которых сопровождает ставку с ожиданием выигрыша).

Разница в риске проблемной игры, по-видимому, связана со скоростью прохождения процесса “возбуждение - награда” - наибольший риск проблемного гемблинга наблюдается в тех видах досуга, где результат мгновенный (игровые автоматы, мгновенные лотереи). Различие обусловлено нейробиологически - “коктейль нейромедиаторов и гормонов” держится в крови до нескольких десятков минут. Если за это время получен второй стимул или положительное подкрепление в виде выигрыша (или ожидания выигрыша), то практика закрепляется в виде привычки. Коэффициенты “риска проблемной игры” отражают эту особенность. От 0,62% - для тиражных лотерей с отложенным результатом, 0,78% - для онлайн букмекеров и 3,23% - для азарта с мгновенным результатом (любые мгновенные лотереи, игровые автоматы, рулетка и т.д.), часто выпадает из поля внимания значительный вклад в риск лудомании биржевой внутридневной торговли любыми финансовыми инструментами или активами (внутридневная торговля акциями, производными инструментами, валютами на Форекс и т.д.).

Соответствующее исследование о различном вкладе разных азартных игр в риски возникновения “проблемной игры” провел и опубликовал британский регулятор. [С полной версией исследования можно ознакомиться по ссылке.](#)(1)\*. К сожалению, в данном исследовании не проводились исследования или сравнения с риском лудомании в сфере внутридневной (краткосрочной) биржевой торговли, этому посвящены отдельные исследования, но их невозможно сравнивать данные по причине разных методик.

\*) в конце настоящего документа - список ссылок



## Прогноз по вовлеченности в азартные виды досуга для постановки задач регуляции на базе прогноза (1):

1. Вовлеченность казахстанцев в виды досуга, связанные с азартом, находится на более низком уровне, чем мировые показатели. Так, в Казахстане вовлеченных в азартные виды досуга - **42%** взрослых жителей, в то время как опрос в 44 странах показал долю вовлеченных в **56%**. При этом Казахстан держит курс на интеграцию в мировое экономическое пространство и не планирует в ближайшие годы поощрять информационную или экономическую изоляцию от мирового сообщества, следовательно стоит ожидать увеличения доли вовлеченности в азартные виды досуга среди казахстанцев.

*“A recent study carried out across 44 countries revealed that 56% of those surveyed have gambled at least once in the past 12 months ”* (\*3)

Сравнить уровень распространенности азартных игр в Казахстане с Россией не представляется возможным т.к. в силу особенностей политического момента социология в российских условиях попросту не работает. Так, по данным российских источников, “лудоманов в России около 12% от всего населения. (\*4). Однако мировая статистика говорит, что лудоманами могут в среднем стать от 1 до 3% регулярно играющих, таким образом простая экстраполяция дает цифры порядка 120% играющих в стране, что, очевидно, является абсурдом.

Однако, если предположить, что указанные 12% - это регулярно играющие (которых некоторые некомпетентные журналисты называют “лудоманами”), то эта цифра может соответствовать действительности, и тогда регулярно играющих в Казахстане на 30% меньше, чем в России (9% в РК vs 12% в РФ). Тем не менее, нельзя исключать, что цифры носят пропагандистский характер и опубликованы с целями, которые далеки от реального решения проблемы лудомании (с высокой вероятностью чтобы замкнуть денежные потоки ставок на “нужных людей”).

**Прогноз: уровень вовлеченности казахстанцев в виды досуга, связанные с азартом, будет расти в ближайшие годы (при сохранении тренда на интеграцию в мировое информационное и экономическое пространство).**



## Прогноз по вовлеченности в азартные виды досуга для постановки задач регуляции на базе прогноза (2):

2. Мировой опыт показывает, что жесткая регуляция или запреты не приводят к уменьшению доли вовлеченных в азартные виды досуга, но приводят к миграции их в нелегальную сферу. “Цена” такой миграции - проблемы и расходы на их решение остаются в государстве, при этом доходы и налоги уходят из страны в другие юрисдикции и офшоры. Кроме повышенных рисков для здоровья за счет миграции в офшоры, граждане теряют деньги, т.к. клиенты нерегулируемой офшорной зоны не могут обращаться за защитой своих прав к регуляторам или в суды. Надежда остановить миграцию в офшоры не обоснована: страны с существенно большими бюджетами, выделяемыми на ограничения, столкнулись с невозможностью поставить барьер и меняют политику в сторону легализации и регуляции (например, США). Динамика миграции в Казахстане неблагоприятная: доля играющих в онлайн-казино за два года увеличилась и стала выше играющих в легальных казино, доля заключающих спортивные пари с иностранными букмекерами превысила долю заключающих пари с лицензированными казахстанскими букмекерами.

Сравнение с долей казахстанцев, играющих в оффшорах в 2023 и 2025 показывает рост играющих в оффшорах на 22%. Предположительно это связано с ужесточением регуляции в 2024 году, в рамках которой добросовестные граждане, практикующие азартные развлечения, были поражены в правах (снижение кредитного рейтинга, отказ в кредитах и рассрочках по факту участия в азартных видах досуга). (\*2)

**Прогноз: среди вовлеченных в азартные виды досуга миграция в иностранные и офшорные юрисдикции будет расти при сохранении тенденции запретительных и ограничительных мер как инструмента регуляции.**

3. Если некоторые виды не азартного досуга станут менее доступными для граждан (путешествия за рубеж, творческая реализация, просмотр порно), следует ожидать приток поклонников этого вида досуга в сферу азартных развлечений.

**Прогноз: уровень вовлеченности казахстанцев в азартные виды досуга будет расти при уменьшении доступности для граждан зарубежных поездок, творческих видов досуга или порно (триггером может послужить снижение доходов или повышение цен на зарубежные поездки и творческие виды досуга).**

# Прогноз по вовлеченности в азартный досуг и постановка задачи регуляции

ИЗ ВЫШЕОПИСАННЫХ ВЫВОДОВ И ПРОГНОЗОВ СЛЕДУЮТ ОБЩИЕ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ:

**1. Сделать отрасль азартного досуга конкурентоспособной на фоне иностранных юрисдикций и офшоров.**

Поскольку прогнозы показывают неизбежный рост доли вовлеченных в азартные виды досуга, необходимо методами регуляции добиться, чтобы группа новых игроков, которая появится в ближайшие годы, практиковала азартный досуг в пределах казахстанской юрисдикции.

Если не удастся регуляторными мерами добиться конкурентоспособности, то, согласно прогноза, следует ожидать неконтролируемой миграции в офшоры, которая уже увеличилась после регуляторных ужесточений 2024 года.

**2. Добиться, чтобы вновь вовлеченные в азартные виды досуга оставались в группе практикующих “время от времени” или “редко”, и не переходили в группу риска (риск «лудомании» и финансовых потерь присутствует только в сфере регулярно играющих).**

Если в регуляции будут преобладать запреты и ограничения, то значительная доля существующих игроков мигрирует в офшоры (как в 2024 году групповые ограничения сделали долю играющих в офшорах больше доли играющих на лицензированных казахстанских площадках), а среди новых игроков офшорные площадки будут зоной приоритетного выбора. В этом случае в Казахстане повторится сценарий Китая - расходы на решение проблем - в стране, доходы и игроки - в офшорах.

**3. Ограничить доступ к азартным видам досуга уязвимых групп.**

Безусловно, основные и самые жесткие ограничения должны касаться уязвимых групп: несовершеннолетних, недееспособных (при этом недееспособность должна быть установлена судом) или страдающих зависимостями.

В следующих главах будут рассмотрены **информационные предпочтения, финансовое поведение и информированность о профилактике и лечении**. Это позволит разрабатывать меры регулирования, основанные на реальных данных, а не на предубеждениях (или информкампаниях со стороны заинтересованных лиц).

Каналы первичного вовлечения в досуг,  
связанный с азартом (азартные игры,  
спортивные пари, лотереи). Актуальное  
информирование об азартном досуге.

Политика управления каналами вовлечения в азартные виды досуга и информирования  
для целей и задач регуляции

## Задачи регуляции, каналы вовлечения и информирования

НА СЛАЙДЕ 36 ОПИСАНЫ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ КАРТИНЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ КАЗАХСТАНЦЕВ В АЗАРТНЫЕ ВИДЫ ДОСУГА И ПРОГНОЗОВ ДИНАМИКИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ:

1. Сделать отрасль азартного досуга конкурентоспособной на фоне иностранных юрисдикций и офшоров.
2. Добиться, чтобы вновь вовлеченные в азартные виды досуга оставались в группе практикующих «время от времени» или «редко», и не переходили в группу риска (риск присутствует только в сфере регулярно играющих).
3. Ограничить доступ к азартным видам досуга уязвимых групп.

ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЮТ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ В ЧАСТИ КАНАЛОВ ВОВЛЕЧЕНИЯ И ИНФОРМИРОВАНИЯ:

1. Сделать отрасль легального лицензированного азартного досуга конкурентоспособной на фоне иностранных и офшорных, используя регуляторные инструменты воздействия на каналы первичного вовлечения и актуального информирования. (Задача - выиграть конкуренцию у офшоров, иначе проблемы и расходы остаются в государстве, а налоги, доходы и клиенты перетекают в иностранные юрисдикции и офшорные зоны).
2. Регулировать каналы вовлечения и информирования так, чтобы новые участники азартных игр воспринимали их как развлечение, практиковали время от времени и не переходили в состояние «навязчивой необходимости». По сути, это просветительская задача.
3. Для минимизации вовлечения уязвимых групп (несовершеннолетних, самоограниченных) в азартный досуг, необходимо внедрить эффективную регуляцию каналов вовлечения и информационных потоков.

## Каналы первичного вовлечения\* по сегментам частоты азартных практик

|                                                | Регулярно (А)<br>практикующие азартный<br>досуг | Время от времени (В)<br>практикующие азартный<br>досуг | Никогда (С)<br>не практикующие азартный<br>досуг |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| друзья и знакомые                              | 13.1                                            | 28.7<br>А                                              | 41.6<br>А В                                      |
| реклама в социальных<br>сетях или мессенджерах | 11.9                                            | 19.9<br>А                                              | 21.7<br>А                                        |
| члены семьи                                    | 13.4                                            | 10.2                                                   | 11.8                                             |
| реклама в СМИ                                  | 12.2<br>С                                       | 9.1<br>С                                               | 6.1                                              |
| работа                                         | 5.7                                             | 5.2                                                    | 5.0                                              |
| наружная «уличная»<br>реклама                  | 10.7<br>В С                                     | 6.7<br>С                                               | 2.4                                              |
| в школе, институте                             | 11.6<br>В С                                     | 4.4<br>С                                               | 2.9                                              |
| из рассказов тех, кто этим<br>увлечен          | 4.7<br>С                                        | 3.0                                                    | 2.0                                              |

*Как Вы узнали изначально о предпочитаемых (выбранных вами) видах досуга, отдыха или развлечения, или кто вас вовлек в этот вид досуга или отдыха впервые?*

*\* структура анкеты и формулировка вопроса предполагали информирование о любых видах досуга, не только азартных*

## Каналы актуального информирования о текущих событиях в сфере предпочитаемого досуга\* по сегментам частоты азартных практик

|                                                | Регулярно<br>практикующие азартный досуг | Время от времени<br>практикующие азартный досуг | Никогда<br>не практикующие азартный досуг |
|------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| реклама в социальных сетях<br>или мессенджерах | 21.3                                     | 41.4<br>А                                       | 46.1<br>А В                               |
| от друзей и знакомых                           | 16.3                                     | 36.9<br>А                                       | 46.0<br>А В                               |
| из рассказов тех, кто этим<br>увлечен          | 6.3                                      | 19.7<br>А                                       | 27.4<br>А В                               |
| от членов семьи                                | 16.4                                     | 14.5                                            | 20.6<br>В                                 |
| сослуживцы                                     | 4.2                                      | 17.8<br>А С                                     | 14.7<br>А                                 |
| реклама в СМИ                                  | 16.6<br>В С                              | 11.9                                            | 12.5                                      |
| в школе, институте                             | 18.4<br>В С                              | 11.0<br>С                                       | 6.1                                       |
| наружная «уличная»<br>реклама                  | 12.9<br>С                                | 9.8<br>С                                        | 4.4                                       |

*Какими способами вы получаете актуальную информацию о текущих новостях или событиях, которые происходят в местах или заведениях, в которых вы отдыхаете, развлекаетесь, проводите досуг (которые вы ранее назвали/выбрали)?*

*\* структура анкеты и формулировка вопроса предполагали информирование о любых видах досуга, не только азартных*

## Каналы информирования и вовлечения для регулярно практикующих азартный досуг в разрезе видов азартного досуга

| Предпочитаемый азартный досуг                         | Три канала первичного вовлечения                                                                                                                                            | Три канала актуального информирования                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Клиенты онлайн-казино<br>(запрещены законом)          | <ul style="list-style-type: none"> <li>от друзей и знакомых</li> <li>в школе, институте</li> <li>наружная «уличная» реклама</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>от друзей и знакомых</li> <li>реклама в СМИ</li> </ul>      |
| Клиенты наземных казино и залов игровых автоматов     | <ul style="list-style-type: none"> <li>в школе, институте</li> <li>от членов семьи</li> <li>наружная «уличная» реклама</li> </ul>                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>в школе, институте</li> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>реклама в СМИ</li> </ul>        |
| Клиенты иностранных букмекеров<br>(запрещены законом) | <ul style="list-style-type: none"> <li>от друзей и знакомых</li> <li>от членов семьи</li> <li>в школе, институте</li> </ul>                                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>реклама в СМИ</li> <li>в школе, институте</li> </ul>        |
| Клиенты казахстанских букмекеров                      | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>реклама в СМИ</b></li> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>от друзей и знакомых / от членов семьи</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>в школе, институте</li> <li>от друзей и знакомых</li> </ul> |
| Клиенты лотерей и лото-клубов                         | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>реклама в СМИ</b></li> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>от членов семьи</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>реклама в социальных сетях или мессенджерах</li> <li>реклама в СМИ</li> <li>в школе, институте</li> </ul>        |



## Выводы о каналах первичного вовлечения в азартные виды досуга

Друзья и знакомые являются основным источником первичного вовлечения в различные виды досуга в целом.

Похоже, все стороны ранее переоценивали влияние СМИ. Операторы азартных видов досуга выделяли значительные бюджеты на рекламу в СМИ, а регуляторы и законодатели боролись именно с рекламой в СМИ, в то время как соцсети и мессенджеры являются значимым каналом вовлечения и актуального информирования, причем на этих площадках неразличимы добросовестные лицензированные участники рынка и оффшорные операторы, выдающие себя за добросовестный законный бизнес.

Следует отметить, что регулярные игроки черпают информацию из большого количества источников. Помимо друзей и знакомых (13,1%), на них оказали влияние члены семьи (13,4%) и реклама в СМИ (12,2%). Похоже, что они больше других подвержены влиянию рекламы. По сравнению с другими сегментами, среди регулярных игроков значимо больше тех, для кого первичным источником информации о каких-либо видах досуга являлась наружная реклама (10,7%), а также учебное заведение (11,6%).

Те, кто играют время от времени, помимо друзей и знакомых (28,7%), также узнают первичную информацию о различных видах досуга из рекламы в социальных сетях или мессенджерах (19,9%) и от членов семьи (10,2%).

Люди, не вовлеченные в азартные виды досуга, в большей степени полагаются на информацию от друзей и знакомых (41,6%), чем два других сегмента. Для них это основной источник информации о разных видах досуга.

Следует обратить внимание, что **реклама в СМИ – единственный канал первичной информации и актуального информирования, который различается между незаконными иностранными игорными площадками и легальными лицензированными в Казахстане.** С учетом задачи регуляции “сделать отечественные легальные площадки конкурентоспособными на фоне офшоров” – **СМИ, похоже, единственный инструмент не только регуляции со стороны государства, но и способ отличать для казахстанцев легальный азартный досуг от нелегального** (других позитивных для потребителей отличий у казахстанского бизнеса на фоне офшоров нет, т.к. все условия на казахстанских площадках хуже для клиентов ввиду того, что офшоры не платят налоги). Этот вывод социологии совпадает с рекомендациями международных экспертов, основаны на опыте и анализе.



## Выводы о каналах актуального информирования

Что касается получения актуальной информации о новостях и событиях, происходящих в местах или заведениях, где респонденты проводят время, то основными источниками являются реклама **в социальных сетях и мессенджерах**, а также рекомендации от **друзей и знакомых**.

Среди **регулярных** игроков значимо больше, чем среди других сегментов, тех, для кого актуальными источниками дохода являются **реклама в СМИ** (16,6%) и их окружение в **учебных заведениях** (18,4%).

Те, кто играют **время от времени**, больше всего полагаются на информацию из **социальных сетей или мессенджеров** (41,4%), а также на **друзей и знакомых** (36,9%). В их числе значимо выше, чем в других сегментах, процент тех, кто также узнает актуальную информацию **от сослуживцев** (17,8%).

Среди тех, кто **никогда** не практикуют азартный досуг, значимо больше тех, кто получает актуальную информацию из рекламы в **социальных сетях или мессенджерах** (46,1%), от **друзей и знакомых** (46%) и из **рассказов тех, кто этим увлечен** (27,4%).

Исходя из каналов актуального информирования, целесообразно использовать СМИ для нескольких целей:

1. Информировать граждан о рисках для здоровья и финансов в случае использования нерегулируемых офшорных площадок для азартного досуга (с упором на то, что в случае возникновения конфликтов, казахстанские регуляторы и правовая система не способны их защитить).
2. Просвещать граждан о способах безопасного (или с ограниченными рисками) практикования азартного досуга.
3. Информировать граждан о законных лицензированных и регулируемых на территории Казахстана юрилицах/брендах.

# Казахстанские эксперты о влиянии рекламы в процесс вовлечения в азартные виды досуга (1)

## Влияние рекламы на развитие лудомании среди большей части населения.

По мнению экспертов, непосредственно работающих с зависимыми людьми (психологи, психиатры-наркологи), реклама игорного бизнеса отрицательно влияет на определенную часть населения - прежде всего, людей, склонных к любой форме зависимости, независимо от социального статуса.

*«Люди получают через рекламу больше чем информацию, они получают социальные стереотипы массовой культуры. Тем более игорный бизнес, как правило, ассоциируется с красивой жизнью: женщины в красивых платьях-декольте, мужчины в смокинге. Привлекательные персонажи, которые сидят в казино, пьют шампанское. Это все очень будоражит. Но человек со здоровой психикой может видеть и понимать реальность – что это всего лишь картинка, а человек с зависимостью, любой – для него такая реклама может стать спусковым крючком для того, чтобы прочувствовать, пусть ненадолго, эту «успешную жизнь»».*

*«Реклама, ну, как минимум, провоцирует людей с зависимостью, это, знаете, тоже самое в отношении наркотиков – не все люди, которые пробуют употреблять наркотики и даже какое-то время эпизодически употребляли, становятся зависимы. И здесь тоже самое – постоянная реклама будет привлекать внимание большинства, но цеплять она будет именно тех, у кого уже сложились “пазлы” биохимической или психологической одержимости, они – в зоне риска».*

Признавая воздействие рекламы на определенную часть населения, эксперты убеждены, что от Закона о запрете рекламы легальных игорных компаний в выигрыше остались только незаконные онлайн-площадки:

1. Эксперты наблюдают за последние несколько лет рост в интернет-пространстве рекламы запрещенных в стране онлайн-казино, в том числе в доступных для несовершеннолетних интернет-ресурсах, что увеличивает риски развития зависимости у подростков и детей.
2. Законодательные и правоохранительные органы бессильны контролировать рекламу нелегальных онлайн-казино и наказывать их распространителей. Как показывает практика, борьба с такой рекламой не эффективна.

## Казахстанские эксперты о влиянии рекламы в процесс вовлечения в азартные виды досуга (2)

*«Я не в восторге в целом от рекламы, тем более, игровой, но что мы видим – рекламу легального, законного, контролируемого игорного бизнеса запретили, а реклама нелегальных онлайн-казино «кишмя кишит» на просторах казахстанского Интернета. Более того, она стала не просто доступной, а преступно доступной – эта реклама транслируется даже на самых, казалось бы, безобидных сайтах, к которым есть доступ у детей. Причем, такой рекламы в нашем информационном пространстве очень много. А люди не понимают – что легальное, а что нет. И тут мы опять приходим к тому, что надо просвещать население, а не запрещать. Это единственный, эффективный способ на сегодняшний день».*

3. Рекламодатели и СМИ теряют ежегодную прибыль, в среднем от 40 до 60% от бюджета рекламы легальных казино и букмекерских компаний, а государство теряет налоговые отчисления. В данном случае нелегальные онлайн-казино находятся в лучшем положении, по сравнению с законопослушными СМИ и рекламными компаниями, так как имеют колоссальные возможности и средства (не облагаемые налогами) для дальнейшего агрессивного продвижения своего незаконного бизнеса среди психологически уязвимых групп населения.

Дополнительно СМИ также теряют возможность получать спонсорские пакеты для создания творческих проектов, в том числе, направленных на пропаганду здорового образа жизни.

*«Вот пример сценарного плана на неделю: понедельник – советы спортивных врачей по укреплению мужского и женского здоровья. Вторник – ключевые события дня, горячие вести со спортивных полей, анонсы предстоящих событий. Среда – советы мировых диетологов по правильному питанию под определенные виды нагрузок. Передача выходила на русском и казахском языках. В планах было приглашать наших казахстанских врачей на передачу. Но, после 9 сентября нам пришлось закрыть программу, так как единственным спонсором была букмекерская компания».*

## Казахстанские эксперты о влиянии рекламы в процесс вовлечения в азартные виды досуга (3)

По мнению экспертов, запретив рекламу легального игорного бизнеса, государство фактически создало правовой и социальный вакуум, который на данный момент активно осваивают нелегальные операторы игорного бизнеса:

1. Нелегальные игорные заведения не ограничены правовыми нормами о рекламе, что дает им возможность использовать агрессивные и манипулятивные рекламные стратегии, ориентированные на уязвимые группы населения, в том числе, на несовершеннолетних. Формирование у этой группы населения нездоровой зависимости впоследствии будет сложно контролировать.
2. Запрещая рекламу легальных игорных заведений, государство фактически способствует росту теневого рынка. Нелегальные операторы используют несанкционированные каналы распространения информации (соц. сети, телеграмм-чаты, интернет-платформы и мобильные приложения), которые в силу офшорной недоступности слабо контролируются правоохрнительными и законодательными органами
3. Запрет на рекламу легальных казино и букмекерских контор привело к ситуации, в которой потенциальные и действующие клиенты ищут (и найдут) игорные заведения вне правового поля, у нелегальных операторов. Это увеличило риски для игроков, а также привело к росту мошенничества в нелегальной сфере.

*«Когда государство запретило рекламу легальных казино и букмекерских компаний в любых СМИ, кроме спортивных, это объяснялось тем, что реклама породила 350 тысяч игроманов по всей стране... Я, честно, не понимаю откуда столько лудоманов нашли, ну, ок. Но что мы видим – рекламы официальных казино нет, но стоит открыть какой-либо сайт, типа [Rezka.com](http://Rezka.com) или [Sefon.pro](http://Sefon.pro), да там просто засилие рекламы таких нелегальных в нашей стране мошенников, как [NomadGames](http://NomadGames), [SultanGames](http://SultanGames) и так далее. Это те онлайн-казино, которые не имеют лицензии в Казахстане. И большое число аудитории на этих сайтах – дети! И тут вопрос – кто же на самом деле распространитель лудомании в Казахстане?»*

# Международный опыт в сфере регуляции каналов информирования и вовлечения

Казахстан только начинает сталкиваться с задачами, которые давно решаются в развитых странах, часто методом проб и ошибок, в рамках легального регулируемого рынка азартных развлечений. Европейские и американские государства уже столкнулись с тем, что ужесточение регуляций или введение запретов не приводит к снижению числа игроков и не снижает риски зависимости. В этих странах "маятник качнулся в противоположную сторону" – осознав, что запреты и резкие ограничения только увеличивают риски, а не уменьшают их, эти страны начали смягчать регулирование.

Казахстан находится на начальном этапе этого пути как по уровню вовлеченности, так и по регуляторным инициативам, многие из которых носят популистский характер (и это не особенность Казахстана, а характерная черта или обратная сторона демократии - для избираемых голосованием представителей власти иногда проще «громко бороться» с несуществующей проблемой, чем решать реальные проблемы населения и страны). Результаты регуляции на основании популизма уже видны: впервые количество казахстанцев, практикующих азартные развлечения в офшорах, превысило количество тех, кто играет в рамках национальной регуляции. При этом налоги и доходы уходят из страны, а проблемы и риски остаются в Казахстане.

Два критических фактора — популизм законодателей в части регулирования (ужесточение требований и повышение налогов) и некорректно поставленные задачи регулирования, лишённые глубокой научной базы и учета международного опыта. Например, была поставлена задача "уменьшить количество вовлеченных", и она, по сути, была решена: количество клиентов легального игорного бизнеса сократилось, а азартные развлечения в офшорах возросли. Вместо этого, задачу следовало бы формулировать так: "обеспечить конкурентоспособность казахстанских организаторов бизнеса и при этом защитить уязвимые слои населения от вовлечения в азартные практики".

Анализ данных массового опроса показал, что СМИ – фактически единственный канал централизованной коммуникации с практикующими азартные виды досуга, причем этот канал подходит как для коммуникации со стороны регуляторов, так и со стороны добросовестных лицензированных и регулируемых организаторов бизнеса.

Эту же идею в части коммуникации доносят и международные эксперты.



# Международный опыт в сфере регуляции каналов информирования и вовлечения

Для определения приоритетов в части каналов коммуникации целесообразно изучить опыт стран, у которых высокий уровень вовлеченности граждан в азартные виды досуга, и при этом низкий процент проблемной игры (лудомании). Такой фильтр выбран по причине прогноза увеличения вовлеченности в Казахстане. Иными словами, вопрос звучит так: “как через каналы коммуникации снижать уровень проблемной игры при увеличении вовлеченности граждан в азартные виды досуга?”

## **1. Великобритания (реклама в СМИ разрешена, но жестко зарегулирована реклама лицензированных организаторов бизнеса).**

Благодаря историческому контексту и активной позиции регулятора, в Великобритании создана достойная изучения модель регулирования рекламной деятельности в индустрии азартных игр. Комиссия по регулированию азартных игр Великобритании (далее — UKGC) при разработке практического руководства, касающегося рекламы азартных игр, обязана привлечь минимум двух специалистов в сфере рекламы, а также операторов. UKGC запрещает своим лицензиатам размещать цифровую рекламу на веб-сайтах, обеспечивающих несанкционированный доступ к защищенному авторским правом контенту (так называемые «пиратские» сайты). Лицензиаты обязаны проконтролировать, чтобы подрядчики, которых они привлекают для распространения рекламы, тоже придерживались этого требования и, в случае нарушения, операторы несут ответственность за действия такого распространителя рекламы. Таким образом UKGC, хотя и является регулятором индустрии азартных игр, косвенно защищает в том числе и владельцев авторских прав.

Целесообразно отдельно остановиться на механизмах защиты несовершеннолетних от влияния азартных игр. Регулирование в Великобритании является достаточно детальным и обширным по данному вопросу. К примеру, если информация отправленная ребенку или подростку и рекламирующая азартные игры, содержит имя или контактные данные лица, которому может быть произведен платеж или от которого может быть получена информация об азартных играх, то отправитель считается совершившим преступление, если он не докажет, что документ был отправлен или без его согласия, или без его ведома. Такая же норма предусмотрена для рекламодателя, если реклама содержит имя или контактные данные лица, которому может быть произведен платеж или от которого может быть получена информация об азартных играх и такая информация попала в руки ребенка. Из данного примера и примеров выше также следует вывод: регуляторы в Великобритании глубоко понимают, что индустрия азартных игр касается целого ряда иных индустрий и социальных аспектов, о которых нельзя забывать при формировании современного регулирования.

# Международный опыт в сфере регуляции каналов информирования и вовлечения

## 2. Дания (реклама азартных игр строго зарегулирована, но при этом не запрещена).

В качестве главных требований к рекламе азартных игр в Дании можно выделить следующие:

- а) представлять азартные игры как развлечение, а не способ обогащения и/или решения финансовых проблем;
- б) не создавать впечатление, что шансы на победу больше, чем на самом деле;
- в) исключать возможность транслирования рекламы на аудиторию лиц младше 18 лет;
- г) не использовать в рекламе известных личностей;
- д) упоминание наличия возрастных ограничений;
- е) информирование о горячей линии по ответственной игре Датской комиссии по азартным играм;
- ж) информирование о возможности включения игрока в реестр добровольно исключенных игроков.

## 3. Нидерланды (пример ответственного подхода к рекламе).

Комиссия по азартным играм Нидерландов (далее — KSA) уделяет отдельное внимание рекламе, нацеленной на уязвимые группы (несовершеннолетние лица), а также медиаматериалам, в которых используются образы профессиональных спортсменов и команд. При оценке рекламы на наличие элементов, нацеленных на уязвимую аудиторию, внимание – на следующие элементы:

- а) дизайн и содержание медиа материалов;
- б) площадка и время их распространения (является ли реклама видимой в радио- и телепрограммах или медиа, нацеленных на уязвимую целевую группу; является ли реклама видимой возле средних школ и детских учреждений; транслируется ли реклама в рекламных паузах детских программ, семейных программ и т.д.);
- в) соблюдение запрета на использование в рекламных материалах лиц моложе 25 лет.

# РЕКОМЕНДАЦИИ Казахстанских экспертов в части влияния рекламы в процесс вовлечения в азартные виды досуга (1)

Запрет рекламы легальных игорных заведений дает кардинально противоположный эффект, не уменьшая, но увеличивая риски роста зависимости среди уязвимых слоев населения. По мнению экспертов, для безопасности психологического здоровья населения необходимо, с одной стороны, дать возможность легальным законопослушным игорным компаниям продвигать свои услуги, с другой – строго контролировать контент и каналы продвижения такой рекламы.

Так, для наиболее действенных способов контроля, необходимо:

1. Ограничить размещение рекламы в общественных местах:

- с высокой концентрацией несовершеннолетних: вблизи школ, университетов, детских и молодежных учреждений,
- ТРЦ, магазины игрушек, развлекательные центры.

2. Ориентация на целевую аудиторию – совершеннолетние и финансово независимые взрослые:

- в местах отдыха для взрослых (например, рестораны и ночные клубы);
- транспортные узлы (аэропорты, железнодорожные вокзалы, автовокзалы) во время суток, когда основной поток людей - взрослые.

3. Ограничение по времени: реклама должна показываться в вечернее или ночное время, когда, в основном, смотрят совершеннолетние.

4. Интернет-реклама также должна быть ограничена по времени и платформам. Реклама не должна появляться на детских и молодежных платформах или на тех сайтах, где большая доля пользователей — несовершеннолетние.

5. Размещение рекламы легальных игорных заведений в медиа, которые ориентированы только на взрослую аудиторию: взрослые журналы и специализированные бизнес-издания, каналы с рейтингом "18+" на ТВ и онлайн-платформах, спортивные мероприятия и трансляции, ориентированные на зрелых зрителей.

6. Наличие информационных и предупредительных элементов в контенте рекламы:

- обязательно содержать предупреждения о возможных рисках и опасности зависимости в виде надписей, аудио и визуальных предупреждений, предоставления контактной информации для людей, нуждающихся в помощи (например, кризисных центров);
- контроль и регуляция маркетинговых кампаний, отказ от агрессивных техник, манипуляций с эмоциями и чрезмерного акцента на выигрыши.

7. Мониторинг и саморегулирование в рекламной индустрии: рекламные компании должны сотрудничать только с легальным игорным бизнесом, имеющим лицензии на осуществление деятельности в стране.



## РЕКОМЕНДАЦИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА в части влияния рекламы в процесс вовлечения в азартный досуг (1)

СМИ – это единственный коммуникационный канал, который различается у легальных и нелегальных организаторов бизнеса. Существует мнение, что полный запрет рекламы может решить проблему распространения азартных игр. Однако, запрет рекламы влечет за собой негативные последствия, главное из которых – рост нелегальных офшорных операторов бизнеса. Реклама и информирование в СМИ – единственное возможное конкурентное преимущество легальных операторов. Все остальные условия у офшорных операторов более выгодные т.к. офшоры не платят налогов.

**Запрет рекламы легальных операторов в СМИ – это неконкурентные условия для лицензированных операторов.** Запрет или чрезмерно строгое регулирование рекламы ведет к тому, что легальные операторы лишаются возможности продвигать свой продукт. Это ведет к росту и быстрому распространению нелегальных (далее – офшорных) операторов на рынке: офшорные операторы не имеют ограничений в конкретной юрисдикции, так как не соблюдают условия регуляции в отношении организации азартных игр.

При выборе игрового продукта игроки редко обращают внимание на наличие лицензии и зачастую обращают внимание на бренды, которые проводят активный и агрессивный маркетинг в конкретной юрисдикции. Возможности офшорных операторов в сфере маркетинга ограничены исключительно бюджетом и доступными каналами продвижения своего продукта. Других ограничений для них не существует.

В то же время легальные операторы обязаны соблюдать как общее законодательство конкретной юрисдикции в сфере рекламы, так и специальные нормативные требования к рекламе азартных игр, что существенно ограничивает их возможности в сфере маркетинга.

## РЕКОМЕНДАЦИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА в части влияния рекламы в процесс вовлечения в азартный досуг (1)

Реклама в СМИ – единственный способ для клиента различать легальных и нелегальных операторов и единственное конкурентное преимущество для организаторов бизнеса. Ее запрет влечет за собой широкое распространение офшорного оперирования и затрудняет борьбу с ним. Отсюда и рекомендации на базе международного опыта.

### **Для целей информирования через СМИ граждан от имени регулятора:**

1. Регулярные разъяснения регулятора для граждан в СМИ. Месседж: “иностранные сайты – это риск для кошелька и здоровья, регулятор и судебная система вас не защитит в спорных ситуациях”.
2. Публикация “белых списков” казахстанских организаторов бизнеса от имени регулятора. Месседж: “это лицензированные площадки, регулятор и судебная система защитит клиента в спорных ситуациях”.
3. Рекомендации от регулятора, направленные на снижение рисков для здоровья и финансов.

### **Для целей создать преимущества для лицензированных организаторов бизнеса (по сравнению с оффшорами):**

1. Разрешить рекламу в СМИ организаторам бизнеса с жесткими ограничениями (для защиты уязвимых слоев населения). За образец можно взять законодательство Великобритании.
2. Запретить законодательно продвижение нелицензированных площадок через социальные сети с наказанием в виде серьезных штрафов для нарушителей.
3. Создавать культуру и социальную норму участия в азартном досуге время от времени для развлечения. По образцу, когда британская королевская семья присутствует на скачках и делает ставки. Культура и социальная норма азартного досуга – лучшая профилактика болезненной зависимости. В Великобритании высокая степень вовлеченности граждан в азартный досуг и при этом один из самых низких в мире показателей лудомании.

Особое внимание следует уделить регуляции рекламы азартного досуга в социальных сетях и мессенджерах. Особенностью регуляции является иностранная юрисдикция этих площадок, а также то, что на этих площадках неразличимы законные и незаконные операторы бизнеса (более того, незаконные операторы выдают себя за легальный регулируемый в Казахстане бизнес).

# Финансовое и кредитное поведение казахстанцев, практикующих азартные виды досуга

## Задачи регуляции азартных видов досуга в части налогов, финансов и кредитов

НА СЛАЙДЕ 36 ОПИСАНЫ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ КАРТИНЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ КАЗАХСТАНЦЕВ В АЗАРТНЫЕ ВИДЫ ДОСУГА И ПРОГНОЗОВ ДИНАМИКИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ:

1. Сделать отрасль азартного досуга конкурентоспособной на фоне иностранных юрисдикций и офшоров.
2. Добиться, чтобы вновь вовлеченные в азартные виды досуга оставались в группе практикующих “время от времени” или “редко”, и не переходили в группу риска (риск присутствует только в сфере регулярно играющих).
3. Ограничить доступ к азартным видам досуга уязвимых групп.

ИЗ ЭТИХ ЗАДАЧ СЛЕДУЮТ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ В ЧАСТИ НАЛОГОВ, ФИНАНСОВ И КРЕДИТОВ:

1. Разъяснять гражданам финансовые риски офшорных и иностранных организаторов азартного досуга.
2. Информировать граждан о лицензированных в Казахстане организаторах азартных видов досуга с разъяснением, что финансовые риски у регулируемых организаторов ниже, а в случае спорных ситуаций в Казахстане граждан может защитить закон.
3. Доводить до сведения граждан “белые списки” лицензированных организаторов азартного досуга.
4. Обучение финансовой безопасности и профилактика финансово безответственного поведения.

## Сравнение сегментов, играющих регулярно, иногда и никогда (1)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                                         | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Время от времени<br>практикующие<br>азартный досуг | Никогда<br>не практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Источник надежды на повышение благосостояния                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>С возможностью выйти замуж/жениться на человеке «со связями»</li> <li>С готовностью компании, в которой работаете, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников</li> <li>С выигрышем в лотерею</li> <li>С инвестициями в акции иностранных компаний и иностранных промышленных предприятий, работающих в Казахстане</li> <li>С операциями на зарубежных биржах акций и облигаций</li> <li>С доходами от накопительного страхования</li> <li>С финансовыми пирамидами</li> </ul> | С моими предпринимательскими проектами             | <ul style="list-style-type: none"> <li>С образованием (имеющимся и планируемым в будущем)</li> <li>С опытом, полученным на текущей или предыдущей работе, обучением на рабочем месте</li> <li>С готовностью развиваться и работать над собой</li> <li>С повышением пенсии и социальных пособий</li> </ul> |
| Уровень дохода                                                                  | 301-400 тыс.тенге                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 51-100 тыс.тенге                                   | 101-200 тыс.тенге                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Что в наибольшей степени мешает лично вам увеличить свой доход?                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Склонность откладывать «на потом»</li> <li>Экономический кризис в стране и мире</li> <li>Плохое эмоциональное самочувствие</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                    | Коррупция в стране                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Хватает ли вам ваших доходов на текущую жизнь, регулярные расходы и накопления? | Едва-едва хватает на текущую жизнь и регулярные расходы, откладывать (копить) не удастся                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                    | Хватает в целом, но иногда приходится экономить, хотя удастся иногда откладывать в резерв или «на черный день».                                                                                                                                                                                           |

## Сравнение сегментов, играющих регулярно, иногда и никогда (2)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                            | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Время от времени<br>практикующие азартный досуг | Никогда<br>не практикующие азартный досуг                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Способы, чтобы резервные деньги работали                           | <p>Я бы вложил деньги по советам экспертов из соцсетей, мессенджеров, ютуба и т.д.</p> <p>Лотереи, розыгрыши, лото клубы</p> <p>Акции/облигации «западных» промышленных предприятий, которые размещают производства в Казахстане</p> <p>Акции/облигации «западных» компаний, работающих «на западе» (не в Казахстане)</p> <p>Акции/облигации российских компаний, работающих в Казахстане</p> <p>Ставки на спорт у казахстанских букмекеров</p> <p>Ставки на спорт у иностранных букмекеров</p> <p>Частное (негосударственное) накопительное страхование жизни</p> <p>Игра в казино – покер, рулетка, слоты</p> <p>Акции/облигации казахстанских частных компаний</p> |                                                 | <p>Банковский депозиты</p> <p>Инвестиции в недвижимость (земля, здания, сооружения, жилые дома и квартиры)</p> <p>Я бы вложил деньги в свои предпринимательские проекты</p> |
| У кого брали в кредит, займы                                       | <p>Лизинговая компания</p> <p>Родственники</p> <p>Рассрочка у застройщика</p> <p>Затрудняюсь ответить</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Микрокредитная или микрофинансовая организация  | <p>Банк</p> <p>Не брал кредитов/рассрочку</p>                                                                                                                               |
| Кредитные финансовые организации, в которых брали кредит/рассрочку |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                 | <p>Kaspi bank</p> <p>Отбасы банк (ЖССБ)</p>                                                                                                                                 |

## Сравнение сегментов, играющих регулярно, иногда и никогда (3)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                                              | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Время от времени<br>практикующие азартный<br>досуг | Никогда<br>не практикующие азартный досуг                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| На какие цели брали кредит                                                           | Оформлял рассрочку в магазине/строительной компании                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                    | Не беру кредиты и не покупаю товары в рассрочку                   |
| Из каких доходов предполагают отдавать кредит/рассрочку/долг в момент взятия кредита | <p>Я рассчитывал на доходы с торговли акциями облигациями, валютой, на рынке Forex или на криптобирже</p> <p>Я рассчитывал на помощь близких в выплате кредита</p> <p>Я рассчитывал на выигрыш в онлайн-казино, рулетку, покер, слоты</p> <p>Я рассчитывала на выигрыш в ставках на спорт у казахстанских букмекеров</p> <p>Я рассчитывал на советы финансовых и экономических экспертов и гуру в интернете и социальных сетях</p> |                                                    | <p>Я рассчитывал на свою зарплату</p> <p>Затрудняюсь ответить</p> |



## Сравнение сегментов, выделенных по признаку личной ответственности за текущий социально-экономический статус, перспективы, а также кредиты (1)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                         | Группа 1                                                                                                                                                                                                                                                     | Группа 2                                                                                                                                                                                                                                                                           | Группа 3                                                                                                                                                                                  | Группа 4                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Источник надежды на повышение благосостояния                    | Какое-то понимание есть, но точно не знаю<br>У меня лично нет никакой надежды на увеличение доходов, продвижение по социальной и карьерной лестнице<br>В Казахстане нет никакой надежды на повышение доходов, продвижение по карьерной и социальной лестнице | С возможностью получать авторские или патентные отчисления<br>В Казахстане нет никакой надежды на повышение доходов, продвижение по карьерной и социальной лестнице<br>С инвестициями в акции иностранных компаний и иностранных промышленных предприятий, работающих в Казахстане | С образованием (имеющимся и планируемым в будущем)<br>С опытом, полученным на текущей или предыдущей работе, обучением на рабочем месте<br>С готовностью развиваться и работать над собой | Со сдачей в аренду принадлежащее мне/семье недвижимости<br>С хорошими связями<br>С готовностью компании, в которой работаете, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников<br>С государством |
| Уровень дохода                                                  | От 101 до 200 тысяч тенге                                                                                                                                                                                                                                    | От 1 до 2 миллионов тенге                                                                                                                                                                                                                                                          | От 51 - 100 тысяч тенге                                                                                                                                                                   | От 101 до 200 тысяч тенге                                                                                                                                                                 |
| Что в наибольшей степени мешает лично вам увеличить свой доход? | Не хочу напрягаться, прилагать усилия<br>затрудняюсь ответить                                                                                                                                                                                                | Мешают мои внутренние психологические барьеры<br>Плохое эмоциональное самочувствие<br>Нет опыта работы, стажа                                                                                                                                                                      | Меня полностью устраивает мой доход                                                                                                                                                       | затрудняюсь ответить                                                                                                                                                                      |

## Сравнение сегментов, выделенных по признаку личной ответственности за текущий социально-экономический статус, перспективы, а также кредиты (2)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                                         | Группа 1                                                                                  | Группа 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Группа 3                                                                                                | Группа 4                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Хватает ли вам ваших доходов на текущую жизнь, регулярные расходы и накопления? | Не хватает на текущую жизнь и расходы, даже на жизненно необходимое, резерва и запаса нет | Не хватает не только на текущую жизнь и расходы, но даже на самое жизненно необходимое, резерва и запаса нет                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Хватает в целом, но иногда приходится экономить, удается иногда отложить в резерв или «на черный день». | В целом, хватает, но приходится экономить, откладывать (копить) в резерв или «на черный день» не получается.                                                                                                                                                   |
| Способы, чтобы резервные деньги работали                                        | Я бы не хотел, чтобы «резервные деньги работали», пусть просто «лежат»                    | Вложил бы деньги по советам экспертов из соцсетей, мессенджеров, ютуба и т.д.<br>Государственные или муниципальные займы/облигации<br>Лотереи, розыгрыши, лото-клубы<br>Акции/облигации российских компаний, работающих в РК<br>Forex, валютные рынки<br>Ставки на спорт у казахстанских букмекеров<br>Ставки на спорт у иностранных букмекеров<br>Акции/облигации казахстанских государственных компаний (компаний с госучастием)<br>Акции/облигации казахстанских банков и фин.организаций<br>Финансовые пирамиды | Банковские депозиты                                                                                     | Банковские депозиты<br>Акции/облигации казахстанских банков и финансовых организаций<br>Инвестиции в недвижимость<br>Я бы вложил деньги в свои предпринимательские проекты<br>Я бы вложил деньги в предпринимательские проекты родственников, друзей, знакомых |

## Сравнение сегментов, выделенных по признаку личной ответственности за текущий социально-экономический статус, перспективы, а также кредиты (3)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                      | Группа 1                                                                     | Группа 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Группа 3 | Группа 4 |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| У кого брали в кредит, займы |                                                                              | Лизинговая компания<br>Друзья/знакомые/коллеги<br>Рассрочка у застройщика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |          | Банк     |
| На какие цели брали кредит   | Брал кредит «до зарплаты» в микрокредитной или в микрофинансовой организации | Брал кредит «до зарплаты» в микрокредитной или в микрофинансовой организации<br>Да, занимал деньги у родственников /знакомых/друзей<br>Брал кредит для покупки компьютерной техники (ноутбук, компьютер, сервер, принтер)<br>Брал кредит для покупки лотерейных билетов, участия в розыгрышах, посещения лото клубов<br>Брал кредит для ставок на спорт у казахстанских букмекеров<br>Брал кредит для посещения казино или залов игровых автоматов (в физическом помещении на территории Казахстана)<br>Брал кредит для покупки билетов на поезд или самолет<br>Брал кредит для ставок на спорт у иностранных букмекеров<br>Брал кредит на образование в школе, колледже, университете и т.д.<br>Брал кредит на игру в ОНЛАЙН-казино (рулетка, покер, слоты и т.д.) |          |          |

## Сравнение сегментов, выделенных по признаку личной ответственности за текущий социально-экономический статус, перспективы, а также кредиты (4)

Признаки денежного и кредитного поведения, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                                                              | Группа 1 | Группа 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Группа 3 | Группа 4 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| Из каких доходов предполагают отдавать кредит/рассрочку/долг в момент взятия кредита |          | Я рассчитывал на доходы с торговли акциями облигациями, валютой, на рынке Forex или на криптобирже<br>Я рассчитывал на выигрыш в онлайн-казино, рулетку, покер, слоты<br>Я рассчитывала на выигрыш в ставках на спорт у казахстанских букмекеров<br>Я рассчитывал на советы финансовых и экономических экспертов и гуру в интернете и социальных сетях |          |          |

## Описание сегментации (1)

В ходе опроса задавался вопрос “С чем вы связываете надежды на повышение ваших доходов, развитие карьеры и продвижение по социальной и карьерной лестнице?”. Допускался выбор нескольких вариантов ответов. На основании ответов на данный вопрос, были выделены три переменные, в которых респонденты были сгруппированы по следующим признакам:

Переменная 1. **Опора на внешние авторитеты.** В нее вошли респонденты, которые связывают надежды на повышение своих доходов со следующими факторами: хорошие связи ("агашки", друзья, родственники) + возможность выйти замуж/жениться на человеке «со связями», готовность компании, в которой работают, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников, со взятками или с использованием служебного положения, с государством, с помощью друзей/знакомых/родственников", с повышением пенсии и социальных пособий (по безработице, инвалидности, уходу за ребенком и т.д.).

Переменная 2. **Опора на развитие и себя.** В нее вошли респонденты, которые отметили образование (имеющееся и планируемое в будущем), опыт, полученный на текущей или предыдущей работе, обучение на рабочем месте, готовность развиваться и работать над собой, доходы от накоплений, банковских вкладов, сдача в аренду принадлежащей мне/семье недвижимости, свои предпринимательские проекты.

Переменная 3. **Надежда на чудо,** но не самостоятельно рукотворное, а на внешнее чудо: с выигрышем в лотерею, со ставками на спорт, с игрой в казино, с финансовыми пирамидами, с инвестициями в акции казахстанских компаний, с инвестициями в акции иностранных компаний и иностранных промышленных предприятий, работающих в Казахстане, с операциями на казахстанской бирже, с операциями на зарубежных биржах акций и облигаций, с доходами от накопительного страхования, с операциями на криптобирже, с операциями на валютных биржах, Forex.

## Описание сегментации (2)

Далее на базе этих трех переменных был проведен иерархический кластерный анализ, в результате которого респонденты были сгруппированы в 4 сегмента в соответствии с их денежно-кредитным поведением:

**Группа 1 (30%).** В этой группе преобладают те, кто опираются на **внешние авторитеты**, особенно на хорошие связи и на государство. При этом среди них значимо больше, по сравнению с другими группами, тех, кто **не смог точно ответить** на этот вопрос, либо отметили, что у них лично и в Казахстане в целом **нет никакой надежды** на повышение доходов и продвижение по карьерной и социальной лестнице. Здесь в основном те, кто **никогда не практикует азартные виды досуга**.

**Группа 2 (13%).** Это единственная группа, респонденты которой “надеются на чудо” и в качестве источников для повышения дохода указали различные виды **азартных игр, получение наследства, советы “гуру” в соцсетях, а также биржи, финансовые пирамиды и накопительное страхование**. В этой группе значимо выше доля тех, кто **регулярно или время от времени практикуют азартные виды досуга**.

**Группа 3 (33%).** Представители этой группы, в основном, надеются на **себя и собственное развитие**. Они связывают свои перспективы по увеличению дохода со своим образованием, опытом и готовностью развиваться и работать над собой.

**Группа 4 (24%).** В большей степени, чем другие, рассчитывают на **внешние авторитеты**, в частности, на **хорошие связи, государство, готовность компании, в которой они работают, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников**. В этом сегменте больше тех, кто **никогда не практикует азартный досуг**.

## Описание группы 1 (30%)

В этой группе преобладают те, кто в своих надеждах на повышение дохода, продвижение по карьерной и социальной лестнице опираются на **внешние авторитеты**, особенно на хорошие связи и государство. При этом среди них значимо больше, по сравнению с другими группами, тех, кто **не смог точно ответить** на этот вопрос, либо отметили, что у них лично и в Казахстане в целом нет никакой надежды на повышение доходов и продвижение по карьерной и социальной лестнице. Здесь в основном те, кто **никогда не практикует азартные виды досуга**.

По сравнению с другими группами, здесь значимо больше респондентов старше 60, пенсионеров и временно безработных. В этой группе с доходом, в основном, от 101 до 200 тысяч тенге, чего им не хватает не только на текущую жизнь и расходы, но даже на самое жизненно необходимое, резерва и запаса нет. Однако они признают, что для увеличения своего дохода не хотят напрягаться, прилагать усилия.

Среди представителей данной группы значимо больше тех, кто замужем/женаты и живут с супругом/ой, либо вдов/вдовцов. В силу возрастного профиля, у респондентов этой группы есть дети, которые живут отдельно. Основной ценностью в этой группе является здоровье. В этом сегменте значимо ниже уровень удовлетворенности собственной жизнью, своими доходами и эмоциональным и психологическим состоянием, чем в других сегментах. Здесь также значимо выше процент тех, кто никогда не использует социальные сети, не занимается спортом, не ходит в кино, кафе, бары, театры, музеи, караоке, не путешествует за рубеж и не совершает онлайн-покупки. При этом регулярным видом времяпровождения являются чтение литературы и просмотр телевизора.

Данную группу характеризует то, что ее респонденты никогда не употребляли различные виды наркотиков, в отличие от других групп. Их отличает потребление пива, вина, сидра, ликера и других слабоалкогольных напитков и среди них также достаточно высока доля курильщиков. В основном, в этой группе не берут кредиты и не покупают товары в рассрочку, но некоторые брали кредит «до зарплаты» в микрокредитной или в микрофинансовой организации, который рассчитывали выплачивать из своей зарплаты.

Основным инструментом вложения резервных денег для них являются банковские депозиты, но в этой группе также значимо больше тех, кто не хотел бы, чтобы «резервные деньги работали», пусть просто «лежат».



## Описание группы 2 (13%)

Единственная группа, в которой “надеются на чудо” и в качестве источников для повышения дохода респонденты указали различные виды азартных игр, получение наследства, а также биржи, финансовые пирамиды и накопительное страхование, советы “гуру” в соцсетях. В этой группе значимо выше доля тех, кто регулярно или время от времени практикует азартные виды досуга. Данную группу отличает низкий уровень финансовой ответственности и более высокая вовлеченность в различные вредные привычки и злоупотребление субстанциями.

В группе значимо выше доля казахоговорящих в возрасте 30-39 лет, фрилансеров, самозанятых, обладателей неполного высшего образования. В группе преобладает доход 100-300 тысяч тенге, но, по сравнению с остальными группами, среди них значимо больше тех, чей доход составляет 1-2 миллиона тенге, при этом по их оценке им не хватает даже на самые жизненно необходимые расходы и нет никаких запасов. В качестве барьеров к повышению своего благосостояния они чаще других называли внутренние психологические барьеры, плохое эмоциональное самочувствие, отсутствие опыта работы, стажа.

В этом сегменте значимо ниже уровень удовлетворенности собственной жизнью и жизнью в Казахстане в целом, своими доходами, эмоциональным и психологическим состоянием, возможностью реализоваться в Казахстане. Представители данной группы чаще других называли привлекательными странами для эмиграции Австралию или Новую Зеландию, а также Латинскую Америку. Это выбор по принципу “как можно дальше от Казахстана”, т.к. никто из них в указанных странах не был.

Отличает группу от других значимо большее употребление крепкого алкоголя и субстанций ПАВ (марихуана, трава, анаша, спайс, соли, экстази, АМФ, метамфетамин, галлюциногенные грибы, ЛСД, кокаин, опиаты, героин, дезоморфин, метадон).

Иными словами, этой группе неуютно или плохо в текущей реальности и они ищут способы избегать встречи с реальностью или хотя бы отвлечься от нее.

## Описание группы 2 (13%)

Ценности, которые отличают данную группу от остальных: дружба, вера/религия, карьера /положение в обществе, творчество/возможность творческой реализации, помощь людям/социальная работа, Развитие науки, технологий, возможность иметь свободу самовыражения, «свободу слова», возможность высказывать свою точку зрения, патриотизм, служить своей стране/народу.

Группа отличается большим количеством источников кредитования (лизинговая компания, друзья/знакомые, рассрочка у застройщика) и разнообразием целей, на которые брали кредит, в том числе, на финансирование азартных игр (кредит «до зарплаты» в микрокредитной или в микрофинансовой организации, занимали деньги у родственников/знакомых/друзей, брали кредит для покупки компьютерной техники, лотерейных билетов, участия в розыгрышах, посещения лото-клубов, брали кредит для ставок на спорт у казахстанских букмекеров, кредит для посещения казино или залов игровых автоматов, брали кредит для покупки билетов на поезд или самолет, кредит для ставок на спорт у иностранных букмекеров, кредит на образование в школе, колледже, университете и т.д., кредит на игру в ОНЛАЙН-казино (рулетка, покер, слоты и т.д.). Выплачивать кредиты они планировали с доходов с торговли акциями, облигациями, валютой, на рынке Forex или на криптобирже, из выигрыша в онлайн-казино, рулетку, покер, слоты, выигрышей в ставках на спорт у казахстанских букмекеров, а также рассчитывали на советы финансовых и экономических экспертов и “гуру” в интернете и социальных сетях.

В данной группе называли намного больше способов задействования резервных денег, по сравнению со всеми другими группами, при этом все способы являются высокорисковыми: я бы вложил деньги по советам экспертов из соцсетей, мессенджеров, ютуба и т.д., государственные или муниципальные займы/облигации, лотереи, розыгрыши, лото-клубы, акции/облигации российских компаний, работающих в Казахстане, Forex, валютные рынки, ставки на спорт у казахстанских букмекеров, ставки на спорт у иностранных букмекеров, акции/облигации казахстанских государственных компаний (компаний с госучастием), акции/облигации казахстанских банков, финансовые пирамиды.

## Описание группы 3 (33%)

Представители этой группы, в основном, надеются на себя и собственное развитие. Они связывают свои перспективы по увеличению дохода со своим образованием, опытом и готовностью развиваться и работать над собой. Представители данной группы, в основном, никогда не играют в азартные игры.

В данной группе значимо больше молодых людей в возрасте 18-23 лет с неполным высшим образованием (судя по возрасту, это студенты высших или средне-специальных учебных заведений). В этой группе значимо больше тех, кто живет с родителями, без детей, видимо, в силу возрастного профиля группы. Уровень дохода в группе в основном 100-300 тенге, но, по сравнению с другими группами значимо выше доля тех, чей доход составляет 51-100 тысяч тенге. По их мнению, заработка им хватает в целом, но иногда приходится экономить, хотя удается иногда откладывать в резерв или «на черный день». При этом их полностью устраивает их доход. Основным инструментом работы резервных денег считают банковские депозиты.

Личные ценности, которые более значимы в этой группе - это карьера/положение в обществе, возможность иметь свободу самовыражения, «свободу слова», возможность высказывать свою точку зрения.

По сравнению с другими группами, эти респонденты значимо больше удовлетворены собственной жизнью, жизнью в Казахстане в целом, собственными доходами, текущими и в ближайшей перспективе, собственным эмоциональным и психологическим состоянием, возможностью реализовать в Казахстане (образование, карьера, доходы, творческое самовыражение).

Следует отметить, что в данной группе значимо выше доля тех, кто лично поддержал бы проекты развития региона, связанные с привлечением иностранных туристов, созданием туристической инфраструктуры, по сравнению с другими группами.

## Описание группы 4 (24%)

В большей степени, чем другие, рассчитывают на внешние авторитеты, в частности на хорошие связи, государство, готовность компании, в которой работают, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников. В этом сегменте больше тех, кто никогда не практикует азартный досуг.

В группе больше молодых людей 18-23 лет, с высшим образованием, замужних/женатых, живущих вместе с супругами. Уровень дохода преимущественно от 101 до 300 тысяч тенге. Респонденты в этой группе считают, что их доходов в целом хватает, но приходится экономить, откладывать (копить) в резерв или «на черный день» не получается.

Основными ценностями в этой группе являются здоровье и доходы (личные и семейные), деньги/материальная обеспеченность (жилье, транспорт, питание, досуг, образование).

В данной группе значимо больше тех, кто удовлетворен собственной жизнью, жизнью в Казахстане в целом, собственными доходами (текущими и в ближайшей перспективе), собственным эмоциональным и психологическим состоянием, возможностью реализовать в Казахстане (образование, карьера, доходы, творческое самовыражение).

В качестве стран для эмиграции их больше, чем других привлекают **США, Канада и Западная Европа, а также столицы России (Москва/Санкт-Петербург)**, но не РФ в целом.

Среди них значимо больше тех, кто **не употреблял алкоголь или наркотические вещества** за последний год.

Если они брали кредиты, то преимущественно в **банках**, причем данный показатель значимо выше в этой группе, по сравнению с другими. Главный способ задеирования резервных денег для этой группы - **банковские депозиты**, а также **инвестиции в недвижимость** (земля, здания, сооружения, жилые дома и квартиры), **свои предпринимательские проекты, предпринимательские проекты родственников, друзей, знакомых**. По всем этим способам в данной группе значимо более высокие показатели, по сравнению со всеми остальными группами.

## Выводы об особенностях финансового поведения различных сегментов граждан, практикующих азартные виды досуга.

**Регулярно практикующие азартный досуг** - значимо больше тех, кто связывает надежды на повышение благосостояния с внешними силами и удачей/провидением (с возможностью выйти замуж/жениться на человеке «со связями», готовностью компании, в которой работают, вкладывать ресурсы в развитие сотрудников), с выигрышем в лотерею, инвестициями в акции, работающих в Казахстане, с операциями на зарубежных биржах акций и облигаций, с доходами от накопительного страхования, с финансовыми пирамидами.

Считают, что больше всего им препятствуют увеличить свой доход, склонность откладывать на потом, экономический кризис в стране и мире, плохое эмоциональное самочувствие (“у меня все плохо и в мире все плохо”).

У регулярно практикующих азартный досуг гораздо больше идей по способам задействования резервных денег, но все они связаны с риском и азартной деятельностью (азартные игры, ставки, торговля на бирже, накопительное страхование). В данном сегменте больше тех, кто занимал деньги в лизинговых компаниях, у родственников, брал рассрочку у застройщика. При этом планы по выплате долгов в этой группе не отличаются рациональностью (рассчитывал на доходы с торговли акциями, облигациями, валютой, на рынке Forex или на криптобирже, рассчитывал на помощь близких в выплате кредита, рассчитывал на выигрыш в онлайн-казино, рулетку, покер, слоты, рассчитывал на выигрыш в ставках на спорт у казахстанских букмекеров, рассчитывал на советы финансовых и экономических экспертов и “гуру” в интернете и социальных сетях).

**Время от времени практикующие азартный досуг** - среди них значимо больше тех, кто связывает надежды на повышение благосостояния со своими предпринимательскими проектами. В данном сегменте больше тех, кто занимал деньги в микрокредитной или микрофинансовой организации. В остальных аспектах значимых различий в данной группе выявлено не было.

**Никогда не практикующие азартный досуг.** В этом сегменте значимо больше респондентов, которые связывают надежды на повышение благосостояния со своим образованием (имеющимся и планируемым в будущем), опытом, полученным на текущей или предыдущей работе, обучением на рабочем месте, готовностью развиваться и работать над собой, с повышением пенсии и социальных пособий. При этом в данном сегменте значимо больше тех, кто считает препятствием на пути к повышению их благосостояния коррупцию в стране.

По мнению представителей данного сегмента, наиболее подходящими способами заставить резервные деньги работать являются банковские депозиты, инвестиции в недвижимость (земля, здания, сооружения, жилые дома и квартиры), собственные предпринимательские проекты.

В данном сегменте значимо выше доля тех, кто брал кредиты в банках, либо не брал кредиты/рассрочки вообще. Банки, в которых брали кредит/рассрочку: Kaspi bank, Отбасы банк (ЖССБ). При выплате кредитов рассчитывают на свою зарплату.



## РЕКОМЕНДАЦИИ И МНЕНИЯ КАЗАХСТАНСКИХ ЭКСПЕРТОВ в части влияния азартного бизнеса на закредитованность

Портфель всех кредитов физических лиц Казахстана на 01.07.2024 года составил 21 триллион тенге. Это на порядок больше совокупного оборота всех легальных азартных игр в Казахстане (при этом 75% от оборота возвращается клиентам в виде выигрышей). По мнению абсолютного большинства экспертов, уровень закредитованности населения не зависит от деятельности легальных операторов азартного досуга. В качестве подтверждения своих выводов, эксперты приводят следующие аргументы:

1. Если рассматривать структуру кредитования физических лиц, то более половины составляют ипотечные кредиты. Далее идут потребительские кредиты - на празднование тоев, покупка дорогой крупной и мелкой бытовой техники.

*“21 триллион тенге – это совокупный портфель кредитования всех физлиц. Примерно плюс-минус 9 миллионов людей, которые взяли деньги в долг. Что это такое? Это ипотека. Далее – беззалоговые кредиты: автокредиты, кредитные карты, кредиты на потребительские услуги, кредиты на тои, прежде всего. Вот примерно 5 основных самых распространенных кредитных продуктов.”*

*“Если составить список из 10 пунктов на что население берет в кредит, то игорный бизнес не войдет даже в 10-ку. Первые 10 мест займут другие вещи – iPhone кредит, Той кредит, машина в кредит... и так далее. Я не думаю, что чтобы сделать ставку, человек пойдет в банк и возьмет кредит на несколько миллионов”.*

2. Контроль внутри системы игорного бизнеса: легальный игорный бизнес напрямую заинтересован в привлечении кредитоспособной (но не закредитованной) целевой аудитории. Для этого операторы игорного бизнеса вводят лимиты на суммы ставок и депозитов **для избегания чрезмерных финансовых потерь со стороны клиентов**, используют систему оценки платежеспособности клиентов, возрастные ограничения и т.д..

3. Основными клиентами легальных игорных заведений являются бизнесмены «средней руки», для которых не стоит остро вопрос «выиграть или проиграть». Чаще всего, игорные заведения - это один из видов отдыха, расслабления. В группе не берут деньги в кредит для игры.

# Международный опыт и рекомендации иностранных экспертов в части регуляции денег и кредитов в сфере азартных видов досуга

Из описания группы №2 (инфантильные социально дезадаптированные носители мифологического сознания, застрявшие в парадигме “у меня все плохо и в мире все плохо”) ясно видно, что все паттерны финансового поведения обусловлены не внешними объективными факторами, а субъективным восприятием себя и окружающей реальности. Группа регулярно практикующих азартный досуг фактически выбирает любые доступные способы отвлечься от реальности, и гемблинг - один из таких способов (альтернативой являются входящие в топ-10 проблемы населения согласно любым опросам за последние 5-10 лет наркотики и крепкий алкоголь, а также компьютерные игры, которые не входят в топ-10 проблем, однако несут те же риски для финансов и здоровья, что и гемблинг).

Попытки “спасать” таких людей методами регуляции повышает риск для финансового и ментального благополучия объекта. Любое “спасательство” внешних сил (регулятор, государство и т.д.) запускает цикл Карпмана и ухудшает положение как “спасаемого”, так и всех участвующих в “спасении” сторон. Невозможно бороться с инфантилизмом и одновременно его поощрять или даже порождать.

## Отсюда рекомендации:

1. Школьные и студенческие курсы управления личными финансами.
2. Государственные ипотечные программы могут существенно снизить вредное воздействие от практик азарта (ипотека находится в сильной отрицательной корреляции с азартными практиками).
3. Разъяснение финансовых рисков (через СМИ).
4. Запрет рекламировать гемблинг как способ разбогатеть.
5. Курсы финансовой грамотности и планирования для заемщиков (при выдаче кредитов, рассрочки). Указание источников возврата кредита.

## Гипотезы, которые не подтвердились:

1. “Азартные игры виноваты в закредитованности населения” - наоборот, именно клиенты банков в наименьшей степени склонны к азартным практикам.
2. “Бедные граждане”, одалживают деньги “до зарплаты” и ставят их на кон для дополнительного дохода. Оказалось, что практикующие азарт - не бедные, а напротив, зарабатывают на среднем уровне, но даже если есть деньги, с высокой вероятностью, они будут быстро потеряны.



# Профилактика и лечение зависимости от азартных игр

## Задачи регуляции азартных видов досуга в сфере профилактики и лечения лудомании

**НА СЛАЙДЕ 36 ОПИСАНЫ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ КАРТИНЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ КАЗАХСТАНЦЕВ В АЗАРТНЫЕ ВИДЫ ДОСУГА И ПРОГНОЗОВ ДИНАМИКИ ВОВЛЕЧЕННОСТИ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ:**

1. Сделать отрасль азартного досуга конкурентоспособной на фоне иностранных юрисдикций и офшоров.
2. Добиться, чтобы вновь вовлеченные в азартные виды досуга оставались в группе практикующих “время от времени” или “редко”, и не переходили в группу риска (риск присутствует только в сфере регулярно играющих).
3. Ограничить доступ к азартным видам досуга уязвимых групп.

**ИЗ ЭТИХ ЗАДАЧ СЛЕДУЮТ ЗАДАЧИ РЕГУЛЯЦИИ В ЧАСТИ ПРОФИЛАКТИКИ И ЛЕЧЕНИЯ ЛУДОМАНИИ:**

1. Методами регуляции добиться удержания практикующих азартные виды досуга в “зоне развлечения” без перехода в “зону рискованного гемблинга” и “зону лудомании”.
2. Популяризовать инструменты раннего выявления склонности к зависимостям (с целью профилактики), а также инструменты самодиагностики рискованного гемблинга и лудомании.
3. Информировать граждан о разнице в рисках при развлечении на казахстанских регулируемых площадках по сравнению с иностранными или офшорными нерегулируемыми.
4. Внедрять и популяризовать “горячие линии” и “телефоны доверия” для оказания психологической помощи с целью профилактики участия в азартных видах досуга для целей “ухода от реальности и проблем”.

# Азартные игры, рискованный гемблинг и лудомания глазами мировых экспертов (1)

Способность к игровой деятельности является свойством высокоорганизованной психики. Таким образом, организм получает нужные ему нейромедиаторы с минимальным расходом ресурсов. Особым типом игры являются азартные игры (фр. jeu de hazard – игра случая), то есть игры, где выигрыш зависит от случая.

Следует отличать игровую деятельность (gaming) и азартные игры (gambling activity) как свойство человеческой психики и человеческой культуры от патологической лудомании (gambling addiction), имеющей тяжелые социальные последствия. Согласно британскому общенациональному исследованию, азартными играми разного рода увлекаются до 70% населения, но процент людей, страдающих лудоманией, на порядок меньше и составляет 0,9%.

Следует избегать расширительной трактовки термина «лудомания» – отдельные религиозные и общественные деятели причисляют к лудомании даже шахматы. Некоторые азартные игры, например, скачки, в отдельных обществах, как восточных, так и западных, являются частью культурного наследия и национальной идентичности.

Азартные игры офлайн легальны в большинстве стран мира, прогрессивные страны, прежде всего, Великобритания, легализовали и онлайн-гемблинг. Однако помимо экономической выгоды государство может получить ущерб от вовлечения людей в азартные игры в результате возникновения игровой зависимости.

Лудомания может принимать разные формы – от ставок больших сумм в дорогих казино и заканчивая увлечением онлайн-пасьянсами. И в том, и в другом случаях в мозге возникают похожие сигналы, и формируются похожие психологические зависимости. В отличие от химических аддикций, в том числе наркотических и пищевых, лудомания не накладывает зримого отпечатка на внешность человека, и окружению довольно сложно бывает определить наличие и степень заболевания.

**Лудомания, зависимость от азартных игр или Gambling addiction** — патологическая склонность к азартным играм. Такое поведенческое расстройство приводит к проблемам для человека, семьи и общества, наносит ущерб социальной, профессиональной и материальной сторонам жизни. В 1980 г. лудомания была признана медицинской проблемой Всемирной Организацией Здравоохранения. Таким образом, у лудомании есть конкретное медицинское измерение. Речь идет не просто об азартных играх, а о патологическом увлечении ими и формировании зависимого (аддиктивного) поведения. Специалисты различают разные варианты игрового поведения – от просто участия в азартных играх, далее – рискованного участия в азартных играх – risky gambling, и уже потом – игровую зависимость – gambling addiction или игровое расстройство – Gambling disorder.

# Азартные игры, рискованный гемблинг и лудомания глазами мировых экспертов (2)

Лудомания считается аддиктивным расстройством (связанным с зависимостью), поскольку оно активирует те же схемы вознаграждения, что и наркотики, поэтому возникает необходимость повторять такое поведение.

## **В Международной классификации болезней МКБ-11 среди расстройств вследствие аддиктивного поведения (Блок L2-6C5):**

*Расстройства вследствие аддиктивного поведения (Блок L2-6C5).*

*6C50 Расстройство вследствие пристрастия к азартным играм.*

*6C50.0 Расстройство вследствие пристрастия к азартным играм, преимущественно офлайн.*

*6C50.1 Расстройство вследствие пристрастия к азартным играм, преимущественно онлайн.*

*6C50.1 Z Расстройство вследствие пристрастия к азартным играм, неуточненное.*

**По версии Американской психиатрической ассоциации, для постановки диагноза «игровое расстройство» необходимо наличие как минимум четырех из следующих показателей в течение последнего года:**

1. Нужно играть с возрастающими суммами, чтобы добиться желаемого азарта.
2. Беспокойство или раздражительность при попытке сократить или прекратить играть в азартные игры.
3. Неоднократные безуспешные попытки контролировать, сократить или прекратить азартные игры.
4. Частые мысли об азартных играх (например, воспоминание прошлых игр или планирование будущих игр).
5. Часто играет в азартные игры, когда чувствует себя расстроенным.
6. Проиграв деньги в азартных играх, они часто возвращаются, чтобы отыграться (это называется «погоней» за потерями).
7. Ложь, чтобы скрыть игорную деятельность.
8. Риск или потеря близких отношений, работы, учебы или возможности трудоустройства из-за азартных игр.
9. Полагаться на помощь других в решении денежных проблем, вызванных азартными играми.

Для оценки степени проблемности азартных игр в Великобритании и странах Содружества используют индекс PGSI (Problem Gambling Severity Index). Тест, разработанный канадскими специалистами Jackie Ferris и Harold Wynne, можно пройти онлайн, например, на британском ресурсе Victorian Responsible Gambling Foundation. Американская психиатрическая ассоциация при оценке лудомании работает по стандартам Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-5-TR). Адаптированная версия DSM-IV для использования в опросах была разработана для Британского исследования распространенности азартных игр (BGPS). Также для определения наличия и уровня лудомании в мире используются и другие опросные инструменты. Сбор обобщенной статистики по лудомании затруднен в силу использования разными странами разных методик для оценки данного вида зависимости. Такая проблема наблюдается даже на уровне ЕС.

## Лудомания глазами казахстанских экспертов – это одна из форм психологической зависимости

- По мнению специалистов, работающих с различными формами зависимостей, **лудомания является лишь одной из форм психологической зависимости (лудомания – это форма проявления зависимости, как и наркомания или алкоголизм, и если не изменить корневой механизм, то одна зависимость лишь сменится другой, и лудомания рискует замениться наркоманией или алкоголизмом)**. Зависимость от азартных игр может развиваться как способ ухода от неудовлетворяющей реальности и негативных эмоций, стресса, тревоги, депрессии или скуки. В этом случае азартные игры выступают как способ для регенерации быстрых, положительных эмоций, что объясняет, почему они так привлекают именно тех людей, которые трудно справляются с собственными чувствами.
- На данный момент нет статистики по количеству людей с диагнозом “лудомания” в Казахстане, но проблема имеется, чаще всего скрытая, так как зависимые от азартных игр боятся осуждения или не считают зависимость такой опасной, как, например, наркомания или алкоголизм. Медики отмечают, что несмотря на то что лудоманы были в стране и раньше, **клинический протокол по диагностике и лечению игровой зависимости был утвержден лишь в конце 2023 года**. До этого времени диагноз «лудомания» отсутствовал во врачебной практике. Как утверждают сами медики, в среднем, через 1 реабилитационный центр проходит лечение порядка 50 пациентов с зависимостью от азартных игр. Психиатры-наркологи проводили первое научное исследование в Казахстане по изучению факторов, способствующих развитию зависимости от азартных игр. По итогам исследования, врачи выделяют:

1. **Биологическая предрасположенность**, когда человек из-за физико-биологических особенностей коры головного мозга не может или не умеет проживать состояние стресса, как положительных, так и отрицательных эмоций. В такой ситуации эта группа риска стремится избегать проживать стресс через уход от реальности, навязчиво стремится к каким-то выигрышам, в постоянном подкреплении искусственно поддерживаемого позитивного состояния.

## Оценка количества регулярно практикующих азарт (по каждому виду)

|                                                                                                 | Казино и залы<br>игровых автоматов<br>наземные(*) | Онлайн-казино<br>(запрещены<br>законом) | Букмекеры<br>Казахстан(*) | Букмекеры<br>оффшор<br>(запрещены<br>законом) | Лотереи и лото-клубы                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Регулярно (в тыс. человек)                                                                      | <b>459 444</b>                                    | <b>484 055</b>                          | <b>456 276</b>            | <b>494 019</b>                                | <b>491 710</b>                                               |
| Интервал при погрешности +/-0,85%                                                               | 455 538 - 463 349                                 | 479 941 - 488 170                       | 452 398 - 460 155         | 489 820 - 498 218                             | 487 530 - 495 889                                            |
| Регулярно (в %)                                                                                 | 3.5                                               | 3.7                                     | 3.5                       | 3.7                                           | 3.7                                                          |
| Минимальная оценка кол-ва игроков с<br>“проблемной игрой” (0,6%)                                | 2756                                              | 2904                                    | 2737                      | 2964                                          | 2950                                                         |
| Оценка доли проблемной игры среди<br>игроков по типу азартного досуга                           | <b>3,23%</b>                                      | <b>3,23%</b>                            | <b>0,78%</b>              | <b>0,78%</b>                                  | отложенный тираж <b>0,62%</b><br>остальное <b>3,23% (**)</b> |
| Оценка количества игроков с<br>“проблемной игрой” с поправкой на<br>вид досуга (кол-во человек) | <b>14840*</b>                                     | <b>15634</b>                            | <b>3559*</b>              | <b>3854</b>                                   | <b>9465**</b><br>(7941+1524)                                 |

\*) Респонденты чаще всего не различают иностранные оффшорные казино (которые выдают себя за лицензированных казахстанских) и отечественные, а также иностранные оффшорные букмекерские площадки и лицензированные казахстанские, поэтому предположительно цифры казахстанских операторов завышены, а оффшорных занижены.

\*\*) поскольку нет данных о пропорции мгновенных лотерей и лотерей с отложенным тиражом, была использована для расчетов пропорция 50/50; при уточнении долей цифры количества потенциальной “проблемной игры” подлежат пересчету. Предположительно, доля “проблемной игры” увеличится.

**Общее количество “регулярно практикующих” хотя бы один вид азартного досуга составляет 9% в Казахстане, что меньше мировых показателей (см. главу о распространенности), также существенно меньше, чем в соседней России** (так, если по оценкам и исследованиям в РФ зависимостью страдает около 5-10% молодежи, то количество регулярно играющихкратно выше этих цифр. [Психиатр считает, что около 5-10% молодых людей в РФ могут страдать игровой зависимостью - ТАСС](#)).



# Методика оценки и расчетов. Сравнение с оценкой МинЗдрава

## Учет разного вклада в “проблемную игру” различных видов азартного досуга:

1. Оценка количества и долей “проблемной игры” производилась с использованием британских данных, полученных в ходе масштабного национального исследования, в котором проводился национальный скрининг на степень “проблемности игры”. Кроме коэффициента “доля проблемного гемблинга”, исследование выявило разницу в риске для практикующих азарт в зависимости от вида азартного развлечения.
2. **В группу низкорисковых азартных практик, представленных в Казахстане, входят лотереи, тираж которых отложен и не происходит в момент покупки (0,62%), а также онлайн-ставки на спорт (0,78%). В этих двух видах азартных практик вообще не выявлены крайние степени “проблемной игры”.**
3. К практикам высокого риска относится “мгновенный азарт” (3,23%) – лотереи в виде скретч-карт, игровые автоматы и т.д. Любопытно, что ставки на спорт с присутствием на соревновании переводят активность из низкорисковой зоны в зону риска.
4. С точки зрения борьбы с лудоманией, целесообразно сконцентрировать внимание на видах азартного досуга, которые дают максимальный вклад в риск развития болезни (3,23%). К таким практикам относятся все “мгновенные лотереи” и другие виды азартного досуга с разницей по времени между ставкой и выигрышем менее получаса-часа.
5. В таблице предположительно завышены цифры “проблемной игры” по казахстанским казино и букмекерам (т.к. граждане чаще всего не различают юрисдикции), и при этом предположительно занижены цифры “проблемной игры” по оффшорным казино, букмекерам и казахстанским лотереям и лото-клубам (в таблице приведены цифры в предположении распределения 50/50 видов лотерей с “мгновенным” менее часа результатом в ходе игровой сессии и результатом “отложенного тиража”, однако точное распределение между “мгновенным” менее часа и “отложенным” тиражом неизвестно, но оно явно в пользу “мгновенных” практик, которые дают значимо больший вклад в риск развития лудомании). Таким образом, достоверно можно оценить, что

**КОЛИЧЕСТВО КАЗАХСТАНЦЕВ С “ПРОБЛЕМНЫМ ГЕМБЛИНГОМ” (Т.Е. РИСКОМ РАЗВИТИЯ ЛУДОМАНИИ) НАХОДИТСЯ МЕЖДУ ДВУМЯ ПРЕДЕЛЬНЫМИ ЦИФРАМИ: 24 ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК И 48 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК И, СКОРЕЕ, ТЯГОТЕЕТ К СЕРЕДИНЕ ДИАПАЗОНА.**

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПОКАЗАЛО ЦИФРЫ 36 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК, что полностью корреспондируется с данными, полученными в массовом опросе в рамках настоящего исследования.**



# Казахстанские эксперты о влиянии игорного бизнеса на развитие лудомании у населения

2. **Микро и макро социальные психологические факторы** - это прежде всего модель поведения близких, родителей, «значимых взрослых», давление на ребенка: *«Если хотите, это наш пресловутый «уят», который не только не дает ребенку проявить себя, но и ломает его волю, если хотите, наносит травму. У всех зависимых - корни идут из детства».*

*«Суть зависимости - это уход от реальности. Уход от реальности, которая мне не нравится. Не нравится почему? По разным причинам. Глубинные убеждения, убеждения родителей, либо просто невозможность отстаивать свою позицию, привычка соглашаться с чужим мнением. Психологическое состояние такое постоянное “вежливое поведение” ребенка не прощает.*

- Результаты экспертного опроса показали, что чаще всего в группе риска зависимых от лудомании - образованные люди, «часто с двумя высшими образованиями», работоспособные, «с достаточно высоким уровнем интеллекта»:

*«Мы говорим сейчас об интеллекте в целом как мышлении, и говорим об интеллекте эмоциональном. При хорошем уровне, высоком логическом интеллекте, у человека наблюдается **некая холодность, низкий интеллект эмоциональный**. То есть реагирование на окружение, умение сопереживать другим людям, животным. Там как раз снижено было это все».*

- Большинство экспертов действительно считают, что игорный бизнес оказывает влияние на рост лудомании среди населения, однако это влияние зачастую преувеличено. Хотя доступность азартных игр - как в традиционных казино, так и в онлайн-форматах - безусловно влияет на уровень вовлеченности в зависимость, развитие лудомании обусловлено более широким кругом факторов: *«если человек склонен к зависимости, то наличие в свободном доступе объекта зависимости побуждает воспользоваться возможностью вернуться в зависимость».* Ровно по тому же механизму, как наличие алкоголя в прямой доступности может спровоцировать склонного к алкогольной зависимости.

## Казахстанские эксперты о влиянии игорного бизнеса на развитие лудомании у населения

- Так, психологи подчеркивают - *«говорить однозначно, что игровой бизнес «виноват» в росте зависимости у населения является неправильным с точки зрения самой природы зависимостей. Говорить, что в лудомании виноваты казино - не объективно. Игровая зависимость - лишь одна из форм проявления зависимости, симптом. Если бы не лудомания, то психологические проблемы конкретного человека проявились бы в другой форме, например, наркомании, так как корень не в доступности объектов игорного бизнеса».*

*«К нам уже приходят с проблемами большими. Но при всем этом, если смотреть ретроспективно, то опыт начала у очень многих был еще, особенно у мужчин, еще даже первые намеки - были еще в школе! То есть нет такого, что раз, сейчас это все случилось».*

- С другой стороны, эксперты отмечают, что близкое наличие игорных зон, в том числе легальных, к основным населенным массивам (во дворах, ТРЦ, рядом с популярными местами отдыха) приводит к тому, что психологически уязвимые зависимые люди *«в какой-то неудачный для них день могут не устоять, и воспользоваться близостью заведения. Раньше это, прежде всего, касалось букмекерских контор. Когда-то они были в Алматы чуть ли не на каждом шагу».*
- Эксперты подчеркивают, что **на распространение лудомании, влияет рост нелегального игорного бизнеса.**
- **Нелегальный игорный бизнес**, который, в основном, управляется из-за рубежа, недоступен для регуляции внутри страны и не несет никакой ответственности перед населением, что увеличивает в разы риск лудомании, а также риски вовлечения в незаконные азартные игры социально-уязвимых слоев населения, включая детей и подростков.

*«Нелегально - это значит, мы не знаем. Не можем отследить. Будет ли это плохо? 100%. И для безопасности государства, и для безопасности его граждан». «Грань между легальным и нелегальным, она заключается не в том, что это контролируется государством или не контролируется государством. А в том, какие внутренние ограничители есть внутри игры. Если у легального бизнеса есть какие-то ограничители, законодательные, или внутренние структурные ограничения, то у нелегального игорного бизнеса их нет, потому что его как бы нет в государстве».*

## Сравнение сегментов, играющих “регулярно”, “иногда” и “никогда” по субъективной оценке здоровья и психологического самочувствия

Паттерны самочувствия, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК                                            | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Время от<br>времени | Никогда<br>не практикующие азарт                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оцените свое состояние здоровья по 5-бальной шкале | 1-2 из 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | -                   | 4 из 5                                                                                                                                              |
| Симптомы, которые чувствовал сам                   | Устойчивое навязчивое желание «отвлечься от реальности»: <ul style="list-style-type: none"> <li>- в социальных сетях или мессенджерах;</li> <li>- с помощью казино – онлайн-рулетка, слоты или покер;</li> <li>- отвлечься ставками на спорт;</li> <li>- сыграть в лотерею, купить лотерейный билет, посетить лотерею онлайн или посетить лото-клуб.</li> </ul> Устойчивое навязчивое желание употребить психоактивные вещества: <ul style="list-style-type: none"> <li>- покурить «траву», принять таблетки, сделать укол.</li> </ul>                                                                                      | -                   | Бессонница<br>Тревога<br>Стресс<br>Апатия (отсутствие желания и сил что-либо делать)<br>Гнев, агрессия, раздражение<br>ничего из этого не испытывал |
| Симптомы, которые чувствовал кто-то из друзей      | Устойчивое навязчивое желание «отвлечься от реальности»: <ul style="list-style-type: none"> <li>- в социальных сетях или мессенджерах;</li> <li>- с помощью казино – онлайн-рулетка, слоты или покер;</li> <li>- ставками на спорт;</li> <li>- с помощью компьютерных игр.</li> </ul> Апатия (отсутствие желания и сил что-либо делать)<br>Устойчивое навязчивое желание употребить психоактивные вещества (покурить «траву», принять таблетки, сделать укол)<br><b>Устойчивое навязчивое желание заняться сексом, при том, что контекст и обстоятельства не сексуальны.</b> (“запретность” темы по разнице “я” – “друзья”) | -                   | Бессонница<br>Тревога<br>Стресс<br>Ничего из этого не испытывал                                                                                     |

## Сравнение сегментов, играющих регулярно, иногда и никогда по признакам склонности к привычкам с риском для здоровья

Паттерны самочувствия, которые значимо выше в рассматриваемых группах по сравнению с другими группами:

| ПРИЗНАК         | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Время от<br>времени                                                                                        | Никогда                              |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Привычки        | <p>Курю вейпы.</p> <p>Употребляю пиво, вино, сидр, ликер и другие слабоалкогольные напитки чаще 2-х раз в неделю.</p> <p>Употребляю водку, вино, коньяк, виски, ром, джин, самогон или другие крепкие напитки чаще 2-х раз в неделю.</p> <p>Играю в онлайн-казино, рулетку, покер и т.д..</p> <p>Употребляю марихуану, ЛСД, другие галлюциногены или успокаивающие вещества.</p> <p>Употребляю спайсы, соли, экстази, АМД, спиды и другие активизирующие вещества.</p> <p>Играю в лотереи онлайн, покупаю лотерейные билеты, хожу в лото-клубы.</p> <p>Делаю ставки на спорт онлайн на иностранных сайтах.</p> | <p>Часто ем бесполезную пищу (фастфуд и т.д.).</p> <p>Более 4 часов в день провожу в социальных сетях.</p> | <p>Ничего из вышеперечисленного.</p> |
| Привычки друзей | <p>Делаю ставки на спорт у казахстанских букмекеров.</p> <p>Употребляю марихуану, ЛСД, другие галлюциногены или успокаивающие вещества.</p> <p><b>Употребляю героин, кокаин, опиаты и прочие сильнодействующие вещества.</b></p> <p>(“запретность” темы выявляется по разнице “я” – “друзья”, часто друзьям приписывают то, в чем не могут признаться в отношении себя)</p>                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                            |                                      |

## Сравнение сегментов, играющих регулярно, иногда и никогда по информированности о доступных видах помощи

| ПРИЗНАК                                                                                                                                                                                                             | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                          | Время от<br>времени | Никогда                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Достаточно ли Вы и Ваше окружение информировано о видах и способах профессиональной/медицинской помощи и месту, куда обращаться за профессиональной/медицинской помощью в случае тяжелых психологических состояний? | <b>Не знаю куда и к кому обращаться за профпомощью в случае тяжелых эмоциональных и психологических состояний.</b>                                                                                                                                                |                     | <b>Информирован полностью.</b><br>Знаю куда и к кому обращаться.<br><b>Информирован частично</b>                             |
| Обращение за помощью                                                                                                                                                                                                | Обращался за профессиональной помощью в медицинское учреждение к терапевту, неврологу (невропатологу) или психиатру. Обращался на «горячие линии» помощи по телефону или интернет. Обращался в социальные службы, некоммерческие организации, фонды помощи и т.д. |                     | Ни к кому не обращался за помощью, справлялся самостоятельно, не испытывал тяжелые психологические и эмоциональные состояния |

## Акцентуации каждого сегмента

Для общего понимания того, чего не хватает каждому сегменту, использовалась проективная методика. Как правило, даже если человек не полностью осознает что-то внутри себя, он может приписать непризнанные в себе качества группе, с которой он себя ассоциирует (например, друзей). В то же время, качества, которые вызывают выраженные реакции непризнания и отторжения, приписываются группе “не своих”. Разница между описанием группы “друзья” и группы “весь казахстан” в устах изучаемого сегмента дают представление об акцентуациях. Таким способом можно выявить тщательно подавляемые и не пропускаемые в осознание желания, потребности, озабоченности и т.д.

|                           | Регулярно<br>практикующие азартный досуг<br>(каких аспектов жизни неосознанно не хватает группе)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Время от<br>времени         | Никогда                     |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Ценности<br>для<br>друзей | <p>Любовь.</p> <p>Здоровье.</p> <p>Доходы (личные и семейные), деньги/материальная обеспеченность (жилье, транспорт, питание, досуг, образование).</p> <p>Творчество/возможность творческой реализации.</p> <p>Развитие нашей страны, общества, государства.</p> <p>Безопасность (личная и в стране в целом).</p> <p>Личное эмоциональное и психологическое благополучие.</p> <p>Развитие науки, технологий.</p> <p>Получать от жизни удовольствие, развлекаться.</p> <p>Иметь свободу самовыражения, «свободу слова», возможность высказывать свою точку зрения.</p> <p>Патриотизм, служить своей стране/народу.</p> | Нет<br>значимых<br>различий | Нет<br>значимых<br>различий |

## Акцентуации каждого сегмента

Для общего понимания того, чего не хватает каждому сегменту, использовалась проективная методика. Как правило, даже если человек не полностью осознает что-то внутри себя, он может приписать непризнанные в себе качества группе, с которой он себя ассоциирует (например, друзей). В то же время, качества, которые вызывают выраженные реакции, приписываются группе “не своих”. Разница между описанием группы “друзья” и группы “весь казахстан” в устах изучаемого сегмента дают представление об акцентуациях

|                                           | <b>Регулярно</b><br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                         | <b>Время от времени</b><br>практикующие азартный досуг | <b>Никогда</b><br>не практикующие азартный досуг |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Ценности для казахстанцев                 | Любовь.<br>Дружба.<br>Карьера, положение в обществе.<br>Творчество/возможность творческой реализации.<br>Личное эмоциональное и психологическое благополучие.<br>Получать от жизни удовольствие, развлекаться.<br>Затрудняюсь ответить. | Безопасность (личная и в стране в целом)               | Нет значимых различий                            |
| Друзья употребляли за последний год       | Марихуана (травка, анаша).                                                                                                                                                                                                              | Нет значимых различий                                  | Нет значимых различий                            |
| Друзья употребляют на встречах с друзьями | Спайсы, соли, экстази, АМФ, метамфетамин, галлюциногенные грибы, ЛСД, кокаин, опиаты, героин, дезоморфин, метадон.                                                                                                                      | Нет значимых различий                                  | Нет значимых различий                            |



## Акцентуации каждого сегмента

Для общего понимания того, чего не хватает каждому сегменту, использовалась проективная методика. Как правило, даже если человек не полностью осознает что-то внутри себя, он может приписать непризнанные в себе качества группе, с которой он себя ассоциирует (например, друзей). В то же время, качества, которые вызывают выраженные реакции, приписываются группе “не своих”. Разница между описанием группы “друзья” и группы “весь казахстан” в устах изучаемого сегмента дают представление об акцентуациях.

|                                                           | Регулярно<br>практикующие азартный досуг                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Время от<br>времени         | Никогда                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Привычки<br>друзей                                        | Делают ставки на спорт у казахстанских букмекеров.<br>Употребляют марихуану, ЛСД, другие галлюциногены или успокаивающие вещества.<br>Употребляют героин, кокаин, опиаты и прочие сильнодействующие вещества.                                                                                                                                                                                                                                                                    | Нет<br>значимых<br>различий | Нет значимых<br>различий                                                                            |
| Симптомы,<br>которые<br>чувствовал<br>кто-то из<br>друзей | Устойчивое навязчивое желание «отвлечься от реальности»:<br>- в социальных сетях или мессенджерах;<br>- с помощью казино - онлайн-рулетка, слоты или покер;<br>- ставки на спорт;<br>- с помощью компьютерных игр.<br>Апатия (отсутствие желания и сил что-либо делать).<br>Устойчивое навязчивое желание:<br>- употребить психоактивные вещества (покурить «траву», принять таблетки, сделать укол);<br>- заняться сексом, при том что контекст и обстоятельства не сексуальны. |                             | Бессонница.<br>Тревога.<br>Стресс.<br>Ничего из этого<br>не испытывали.<br>Затрудняюсь<br>ответить. |

## Выводы о субъективном самочувствии разных сегментов и способах обращения за помощью

Как видно из результатов массового опроса, регулярно практикующие азартные виды досуга субъективно воспринимают свое физическое и психологическое состояние как “ниже среднего” (1-2 из 5). При этом, те, кто не практиковал азартные виды досуга ни разу, скорее, удовлетворены своим самочувствием (4 из 5).

Однако не все так просто. Проективная методика (проекция – осознанное или неосознанное приписывание своих переживаний другим) позволяет выявить “скрываемые” факторы, и они различаются у разных сегментов. Так, “регулярно практикующие азарт”, склонны отрицать в своем случае, но приписывать “друзьям” тяжелые наркотики (опиаты, героин и т.д.), а также навязчивые сексуальные импульсы. В то же время сегмент “никогда не участвующих в азарте” скрывает эпизоды плохого самочувствия, стресса, тревоги и бессонницы. Резонно предположить, что для обеих групп скрываемые факторы (желания, состояния, побуждения) являются “стыдными” или не соответствующими социальной норме в ближнем кругу каждой из групп.

Обращает на себя внимание, что респонденты легко признаются в употреблении синтетических наркотиков, и нет значимой разницы в ответах “про себя” и “про друзей” на эту тему. По итогам массового опроса создается впечатление, что так называемые “легкие наркотики” и “синтетические наркотики” стали социальной нормой среди широких слоев молодежи. И лишь “опиаты” типа героина являются “стыдным табу”. Сложившаяся ситуация говорит о недостаточной информированности о вреде “синтетических наркотиков” и их влиянии на организм и мозг в долгосрочной перспективе.

Что касается информированности о том, куда обращаться в случае тяжелых психологических состояний, здесь также наблюдается некоторое противоречие. “Никогда не играющие в азартные игры” знают куда обращаться, но не обращаются, так как незачем, в то же время приписывают друзьям стресс, тревогу и бессонницу, что с высокой вероятностью говорит об их собственном стрессе, в котором они не признаются (себе и другим). В то же время, “регулярно практикующие азарт”, субъективно плохо себя чувствуют, но не знают к кому обращаться, но если кто и обращается за помощью, то именно они.

# Казахстанские эксперты о профилактике развития лудомании у населения

## ПРОФИЛАКТИКА ЛУДОМАНИИ

- Почти все эксперты сходятся во мнении, что профилактику лудомании, как и любой другой зависимости, следует начинать в школьном возрасте (4-6 классы). Это позволит сформировать и развить навыки эмоциональной устойчивости и самоконтроля. Для профилактики лудомании, по мнению психологов, необходима, прежде всего, превентивная **диагностика, направленная на раннее выявление признаков, которые могут указывать на склонность к зависимому поведению**, а также использование методов, которые помогают предотвратить развитие зависимости.

*«Профилактика - это возвращение психологической зрелости у ребенка, это огромный комплекс мероприятий, причем, не для галочки, чтобы просто мы все отчитались. Существуют определенные методики для диагностирования у подростков факторов риска вовлечения в зависимость, они абсолютно простые в общем-то».*

По мнению психологов, **необходима профилактика среди родителей**, которые обеспокоены тем, *чтобы «их дети, как можно меньше знали даже слова такие, как наркомания, игромания, зависимость. Это опять пресловутый «уяты». А потом, когда их ребенок попадает в зависимость - они же сами стараются скрыть эту болезнь от всех, тем самым, потакая больному человеку».*

- **К мерам профилактики не относятся наказания, стигматизация или запреты.** Напротив, с учетом «взаимозаменяемости» зависимостей и употреблении рекреационных наркотиков в рамках «новой социальной нормы», жесткие запреты отдельных видов поведенческих зависимостей могут привести к их замене наркотиками, что имеет более разрушительные последствия для здоровья, финансового состояния и социального статуса, чем «увлечение порно» или «рулетка по выходным».

## Помощь страдающим поведенческими аддикциями и законодательное регулирование в Казахстане

Профессиональный стандарт «Психологическая и социальная работа» утвержден Приказом Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 30 мая 2019 года № 292. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 31 мая 2019 года № 18764 выглядит, с одной стороны, излишне забюрократизированным и устаревшим, с другой – не содержит достаточных рекомендаций по выявлению и работе лиц с аддикциями, в том числе поведенческими.

Как и в других постсоветских странах, в Казахстане сообщества психиатров и психологов практически не пересекаются. В профессиональных сообществах психологов нет единых стандартов аттестации специалистов. Отсутствует Закон о Психологической помощи. Психологическая и психиатрическая помощь табуированы. Постановка на учет в психиатрическом центре ведет за собой ограничения для профессиональной деятельности, а сняться с учета становится затруднительно.

Стандарт оказания медико-социальной помощи в области психического здоровья населению Республики Казахстан утвержден Приказом Министра здравоохранения Республики Казахстан от 30 ноября 2020 года № ҚР ДСМ-224/2020. Зарегистрирован в Министерстве юстиции РК 2 декабря 2020 года № 21712 “Психологическая помощь”. Согласно акту, к структурам, оказывающим медико-социальную помощь в области психического здоровья, относятся государственные клиники, а также негосударственные клиники и физические лица, занимающиеся частной медицинской практикой. Таким образом, из поля зрения законодателя пропадают структуры и специалисты, занимающиеся оказанием психологической помощи, но не имеющие при этом медицинского образования. В Стандарт не включены поведенческие аддикции, не связанные с употреблением психоактивных веществ.

Одновременно в Казахстане существуют негосударственные психологические ассоциации, которые оказывают помощь по мировым стандартам. В частности, ассоциация EDMR кроме помощи страдающим ПТСР занимается образованием и проводит еженедельные бесплатные группы. Евразийский институт практической психологии и психотерапии, Ассоциация Когнитивно-Поведенческой Терапии Казахстана и другие занимаются пациентами, оказавшимися в кризисной ситуации. Тем не менее, в отсутствии Закона о Психологической помощи и единых стандартов на этом рынке присутствует множество шарлатанов и, более того, часть так называемых “негосударственных реабилитационных центров” или “рехабов”, которые представляют собой, скорее, нечто среднее между тюрьмой и концлагерем, чем место оказания медицинской и психологической помощи.

# Возможные направления государственной политики в сфере лечения и профилактики лудомании на основе международного опыта (1)

## Министерство здравоохранения

1. Разработка специализированного опросника, направленного на определение степени лудомании (игровой аддикции). Адаптация англоязычных опросных инструментов со стандартизацией по национальной выборке.
2. Совместно с правозащитным сообществом совершенствование регламента внесения гражданина в реестр лиц, страдающих психическими заболеваниями, и исключения гражданина из реестра по итогам лечения и прохождения соответствующей экспертизы.
3. Содействие интеграции медицинского сообщества и профессионального психологического сообщества с целью выработки совместных программ по решению проблемы лудомании и профилактике сопутствующих расстройств.
4. Вовлечение частных клиник, психологических центров и НКО в программы противодействия лудомании и профилактики коморбидных расстройств: депрессии, тревожного расстройства, расстройств настроения, и ПТСР.
5. Подготовка грантовых программ для НКО, специализирующихся на проблемах поведенческих и химических аддикций и сопутствующих психологических расстройств, с целью повышения доступности профессиональной психологической помощи широким слоям населения.
6. Включение профессиональных психологических ассоциаций в список рекомендованных для обращения за психологической помощью.
7. Увеличение числа специалистов, работающих с поведенческими зависимостями и с коморбидными (сопутствующими) расстройствами. Подготовка программы обучения по профилактике и лечению поведенческих аддикций и сопутствующих расстройств казахстанских специалистов: психиатров и психологов, в том числе, обучения за рубежом.
8. Разработка рекомендаций для медицинского персонала общего профиля.

## Возможные направления государственной политики в сфере лечения и профилактики лудомании на основе международного опыта (2)

### **Министерство здравоохранения совместно с казахстанскими НКО и международными организациями**

1. Разработка рекомендаций по оказанию психиатрической и психологической помощи страдающим поведенческими аддикциями.
2. Разработка программ по помощи людям с расстройствами поведения, депрессивными и тревожными расстройствами, ПТСР и т.д..
3. Разработка Закона о Психологической помощи в Казахстане.
4. Разработка программ и критериев аккредитации для специалистов-психологов, работающих с поведенческими аддикциями.
5. Обучение профильных специалистов-психологов диагностике и консультированию страдающих поведенческими аддикциями.
6. Разработка и улучшение скриптов, а также тренингов специалистов для экстренных служб «телефонов доверия».
7. Подключение к международным программам, перевод и адаптация англоязычного и центральноевропейского контента.
8. Содействие интеграции казахстанских проектов по оказанию психологической помощи в международные профессиональные ассоциации.

### **Министерство культуры и информации**

1. Информирование о доступности психологической помощи и повышению психологической грамотности населения.
2. Противодействие стигматизации людей, получающих психологическую и психиатрическую помощь.
3. Широкое распространение информации о существующих «телефонах доверия».
4. Содействие профилактике лудомании совместно с казахстанскими НКО и международными организациями.
5. Информирование о причинах и последствиях лудомании без обвинений в адрес страдающих аддикциями.
6. Создание ресурсов и проведение кампании по профилактике расстройств настроения (депрессии, биполярного расстройства), тревожных расстройств, ПТСР и т.д.



## Возможные направления государственной политики в сфере лечения и профилактики лудомании на основе международного опыта (3)

### Министерство Образования

1. Разработка рекомендаций для школьных психологов по профилактике зависимостей среди подростков.
2. Разработка просветительских материалов для учителей, детей и родителей, в том числе, онлайн-материалов по профилактике зависимостей (как химических, так и поведенческих).
3. Размещение в школах информации о «горячих линиях» психологической помощи.
4. Разработка специализированных курсов для детей и подростков, обучающих навыкам эмоционального регулирования, снижения уровня тревожности и стресса, и, прежде всего, навыкам расслабления, в том числе, через физические и дыхательные упражнения.
5. Разработка инструментов тестирования (скрининга) детей и подростков на предмет выявления склонности к зависимым типам поведения, а также выявления состояний (в т.ч. коморбидных), предшествующих развитию зависимостей (депрессивные и тревожные расстройства, ПТСР и т.д.).
6. Разработка инструментов самодиагностики (в том числе, онлайн) для подростков с целью выявления склонностей к аддикциям, а также диагностики состояний предшествующих аддикциям (коморбидных с аддикциями). По итогам онлайн-самотестирования – полная информация о состоянии, а также куда и к кому обращаться в случае необходимости оказания помощи.



## Возможные направления государственной политики в сфере лечения и профилактики лудомании на основе международного опыта (4)

### **Регулятор азартных игр, спортивных пари и лотерей**

1. Разработка и внедрение стандартов ответственной игры (на основании международной практики и совместно с лицензированными субъектами отрасли).
2. Разработка и внедрение политики информирования граждан через СМИ о лицензированных организаторах азартных игр, спортивных пари и лотерей (и различение легальных операторов от офшорных незаконных).
3. Информирование граждан о рисках использования нелицензированных иностранных или офшорных операторов для здоровья и финансов.
4. Межведомственная координация разработки инструментов самодиагностики (в том числе онлайн) аддикций вообще и поведенческих аддикций в частности, а также их широкое распространение через средства массовой коммуникации.
5. Межведомственная координация внедрения в широкую практику “горячих линий” и “телефонов доверия” для оказания первичной помощи и консультаций для граждан в тяжелом эмоциональном и/или психологическом состоянии.

# Приложения

# Приложения

1. Анкета массового опроса.
2. Общие ответы респондентов на Анкету массового опроса.
3. Ответы на все вопросы Анкеты массового опроса с разделением на сегменты по степени вовлеченности в азартный досуг (таблицы).
4. Ответы на все вопросы Анкеты массового опроса с разделением на сегменты по субъектности в финансовом и кредитном поведении.
5. Анкета экспертного опроса.
6. Отчет по итогам экспертного опроса.
7. Общий отчет.

# Источники цитирования

# Список источников цитирования

## 1. Exploring the relationship between gambling activities and Problem Gambling Severity Index (PGSI) scores

This report explores the relationship between participation in individual gambling activities in the past 12 months and Problem Gambling Severity Index Scores (PGSI).

Изучение взаимосвязи между азартными играми и показателями индекса тяжести игровой зависимости (PGSI)

В этом отчете изучается взаимосвязь между участием в индивидуальных азартных играх за последние 12 месяцев и показателями индекса тяжести игровой зависимости (PGSI). (Исследование проведено британским регулятором азартных игр Gambling Commission в рамках многолетней программы снижения вреда от азартных игр).

[Exploring the relationship between gambling activities and Problem Gambling Severity Index \(PGSI\) scores - Results](#)

## 2. Исследование социальных настроений молодежи Казахстана. Qalam, август-сентябрь 2023.

[Уровень депрессивности молодежи Казахстана в пять раз выше, чем в мире - Exclusive](#)

## 3. Global Gambling Statistics & Trends 2025

Статистика и тенденции мирового гэмблинга 2025 г.

[Global Gambling Statistics & Trends 2025](#)

## 4. 12% россиян страдают лудоманией в тяжелой и очень тяжелой форме

(социология недостоверна в текущих условиях в России, поэтому данные целесообразно рассматривать как декларацию проблемы, но не как точные цифры)

[Сколько в России лудоманов, статистика и исследования](#)