

КУРСИВ



Бесконтактные новости

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
КОМУ НУЖЕН AMAZON

стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
КАК ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ УПРАВЛЯЮТ
ПЕНСИОННЫМИ АКТИВАМИ

стр. 7

ПРОЦЕСС:
СКОЛЬКО СТОИТ ПРОИЗВОДСТВО
ВЕБ-СЕРИАЛОВ В КАЗАХСТАНЕ

стр. 11

LIFESTYLE:
ОТДАТЬ ШВАРТОВЫ!

стр. 12

kursiv.kz kursiv.kz kursivkz kursivkz kursivkz

Бизнес выступил против налога на майнинг

Майнинговые компании против введения нового налога на цифровой майнинг в Казахстане – они заявили об этом на пресс-конференции 26 мая. Поправки в Налоговый кодекс уже одобрены мажилисом и отправлены в сенат. Инициатор поправок уверен, что налог станет стимулом для майнинг-сектора в РК, сами игроки заявляют о возможной «гибели» отрасли, которая принесла в 2020 году почти 10 млрд тенге налогов и \$160 млн экспортной выручки.

Юрий МАСАНОВ

Криптовалюты в казахстанском законодательстве уже существуют – они называются «необеспеченными цифровыми активами», их оборот на территории страны запрещен. Но при этом в июне 2020 года в законы ввели и понятие «цифровой майнинг».

Точное количество действующих майнинговых ферм в Казахстане определить сложно – для них не предусмотрена отдельная регистрация или учет. По данным Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК, в стране работает 17 таких ферм.

Неожиданный налог

Никакого специального налогообложения для майнеров сейчас нет. Но его решили ввести – поправки в Налоговый кодекс, которые предполагают введение нового налога для майнинговых ферм, предложил депутат мажилиса Альберт Рау.

Основные аргументы за: появление государственного регулирования майнинга и стимулирование в Казахстане отрасли по добыче криптовалют, увеличение поступлений в бюджет и сокращение «бесконтрольного потребления электроэнергии» майнинговыми фермами.

Новый налог предлагают исчислять в размере 1 тенге за 1 киловатт-час электрической энергии, потребленной при цифровом майнинге. Он начнет действовать с 1 января 2022 года, если законопроект примут в нынешнем виде.

> стр. 3



Фото: Илья Ким

Несносный характер

Почему реновация Алматы – болезненный проект не только для жильцов ветхих домов, но и для девелоперов

Наталья КАЧАЛОВА

«У нас нет очереди из застройщиков», – говорят чиновники, которые отвечают за реновацию в Алматы. Во время реновации в 2021–2025 годах под снос должны попасть 708 ветхих домов во всех районах мегаполиса. Но не так много девелоперов, которые готовы включиться в реновацию даже в престижных местах города. «Курсив» узнал, почему так происходит.

... Семейство трехцветных кошек настороженно приглядывается к незнакомцу, но не намерено сразу уступать позицию – пенек в тихом дворике, утопающем в зелени. Самодельные нестройные заборчики палисадников, увитые виноградной лозой, оберегают посаженные жителями петунии, пионы и ирисы. По утрам в густых кронах деревьев бойко щебечут птицы, а весенними ночами монотонно переключаются совки-сплюшки.

Квартиры в двухэтажках с палисадниками и сарайчиками во дворе переходят от родителей к детям уже третье поколение. Шестидесять лет назад эти дома были построены на землях Казахского института земледелия для сотрудников института и других ведомств – здесь были дома геологов, работников Совмина, Горводоканала. По первым буквам института квартал получил название КИЗ. Неторопливый уклад жизни тех времен у жителей обветшалых двухэтажек в центре Алматы сохранился и сейчас.

> стр. 9

Кашаган пошел по трем этапам

Максимальная добыча нефти на Кашагане может превысить 40 млн тонн в 2040–2050 годах. Ключевые параметры концепции полномасштабного освоения месторождения на ближайшие 130 лет – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Один из крупнейших нефтяных проектов Казахстана в 2021 году переходит от опытно-промышленной к промышленной фазе освоения. В этом же году решается судьба месторождения до завер-

шения эксплуатации: президент Касым-Жомарт Токаев на встрече с инвесторами проекта поручил до конца года утвердить план полномасштабного освоения Кашагана, а на совещании по вопросам социально-экономического развития Атырауской области в минувшем апреле обозначил позицию властей РК: «Месторождение Кашаган должно быть полностью освоено».

Согласно последнему проекту разработки месторождения, размещенному на сайте управления природных ресурсов и регулирования природопользования Атырауской области, полномасштабное освоение Кашагана займет 131 год, с 2020-го по 2150-й. Учитывая, что открытие месторождения произошло в 2000 году, его жизненный цикл может

составить 150 лет. Исходя из базового сценария предполагается, что максимальная годовая добыча нефти может быть достигнута в 2040–2050 годах и превысит 40 млн т.

Шаг за шагом

Морское месторождение Кашаган разрабатывается консорциумом North Caspian Operating Company (NCOС; входят шесть иностранных компаний) и «КазМунайГаз» в рамках Соглашения о разделе продукции по Северному Каспию от 18 ноября 1997 года, действующего до 2041 года.

> стр. 2



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+



ЧИТАЙТЕ

КУРСИВ

НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Кашаган пошел по трем этапам

> стр. 1

Консорциум получил права на разработку шельфовых месторождений Кашаган, Юго-Западный Кашаган, Кайран, Актоты и Каламкас-море. Извлекаемые запасы по проекту оцениваются в 1–2 млрд т нефти. Коллектор месторождения, в котором собирается смесь из нефти, серы, нефтяных газов и меркаптанов, расположен на шельфе Каспийского моря на глубине более 4 км.

Запуск опытно-промышленной фазы (ОПР) разработки неоднократно переносился. Последний перенос (с 2013-го на 2016 год) был связан с аварией на коммуникациях, связывающих искусственные острова на шельфе Каспия, где находятся скважины, и установку по комплексной подготовке нефти и газа на суше.

В рамках этапа I разработки Кашагана в ноябре 2016 года началась опытно-промышленная разработка (ОПР) месторождения, которая завершится в октябре 2021 года. На этом этапе выполняется освоение восточной части Кашагана. На основе информации о добыче и обратной закачке газа оптимизируются последующие освоения. На данный момент на месторождении добывают около 400 тыс. баррелей в сутки. По данным Минэнерго РК, в 2020 году на месторождении было добыто 15,1 млн т нефти (+7,2% в год), доля месторождения в общем производстве нефти в стране составила 18%.

Кашаган находится на пороге запуска фазы промышленной разработки, в ходе которой производство вырастет сначала до 22–23 млн т (к 2024 году), а в перспективе и до 40 млн т.

Полномасштабная разработка поделена на три фазы и предполагает постепенный переход от разрабатываемой сейчас восточной части к западной. Работы в рамках проекта в будущем могут меняться по мере появления новых технических, геологических, экологических и экономических факторов. На данный момент концепция полномасштабного освоения Кашагана не утверждена и будет представлена правительству Казахстана до конца 2021 года. Параметры проекта могут быть скорректированы после согласования с Минэнерго РК.

Пять лет назад консорциум уже предлагал свою версию промышленного освоения Северо-Каспийского проекта. Отличие нового проекта разработки от концепции 2016 года заключается в отказе от освоения месторождения Каламкас-море (официально об этом было заяв-

лено осенью 2019 года), добычу на котором собирались начать в 2022 году: NCOC решил не приступать к его разработке из-за низкой рентабельности проекта на фоне высоких капитальных затрат.

В 2041-м все только начинается

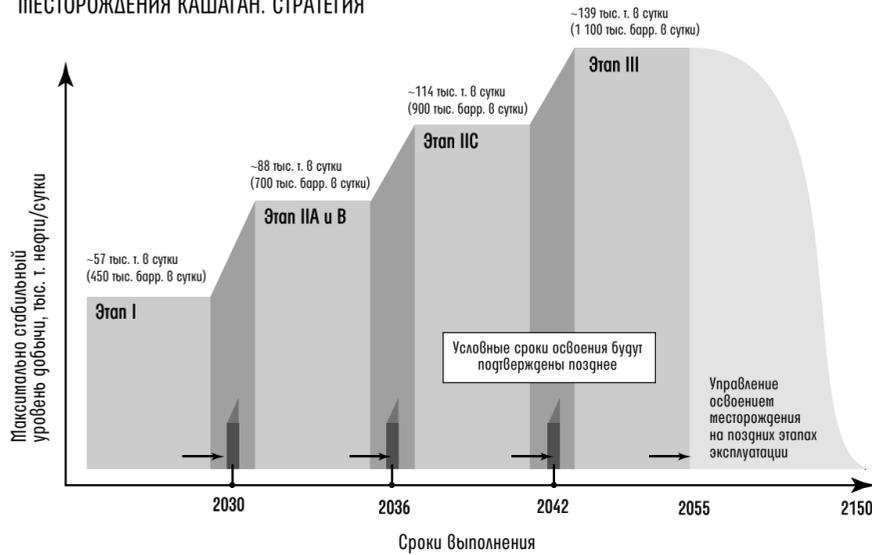
В рамках этапа I, который продлится до 2027 года, уровень производства на месторождении вырастет до 450 тыс. баррелей в сутки. По последним данным NCOC, озвученным в декабре 2020-го, это станет возможным уже к 2023 году. Для этого с 2022 года начнется модернизация компрессоров закачки сырого газа (ЗСГ).

Консорциум также планирует начать отгрузку газа на новый газоперерабатывающий завод мощностью 1 млрд кубометров газа в год (ТОО «GPC Investment» начнет строительство ГПЗ в 2021 году). Отметим, что Кашаган станет единственным проектом, который обеспечит рост произ-



Фото: архив «Курсив»

ПОЛНОМАСШТАБНОЕ ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН. СТРАТЕГИЯ



* Компания NCOC представит концепцию полномасштабного освоения месторождения правительству РК до конца 2021 года. Информация основана на предварительных данных проекта, которые могут быть изменены после получения всех необходимых согласований.

Источник: NCOC, союз KazService

водства товарного газа в стране до 2025 года. Ожидается, что ГПЗ заработает в середине 2022-го и на полную мощность выйдет после 2023 года.

Реализация этапа II запланирована на 2027–2042 годы. Этот этап подразумевает расширение освоения Восточного Кашагана за пределами участка ОПР и увеличение добычи нефти почти

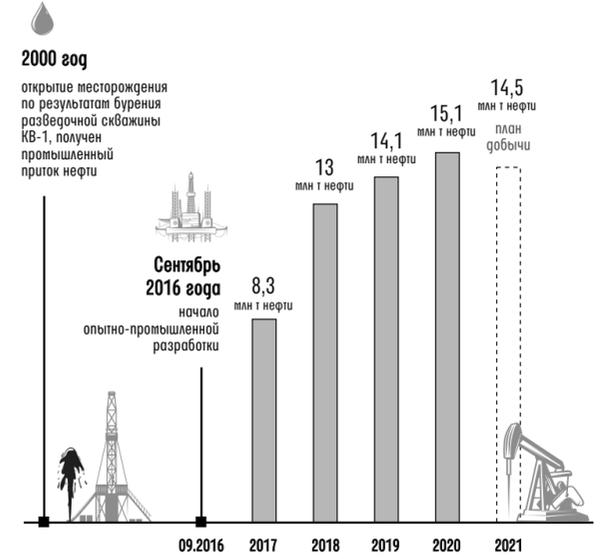
в два раза, до 889 тыс. баррелей в сутки.

Предусматривается бурение новых скважин и увеличение отгрузки газа на ГПЗ – сначала до 1,55 млрд, а после 2030 года постепенно до 6,2 и 21,1 млрд кубометров в год. Это потребует увеличения мощностей ГПЗ или вовсе строительства нового производства. На данный момент

Министерство энергетики не исключает, что строящийся ГПЗ для Кашагана может быть расширен до 5 млрд кубометров в год, но решение зависит от прироста нефтедобычи на месторождении.

С 2042 года на месторождении запланирован этап III промышленной разработки, который рассчитан на достижение максимального стабильного суточного

ХРОНОЛОГИЯ ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН



Источник: NCOC, союз KazService

уровня добычи нефти до 1089 тыс. баррелей. На данном этапе начнется освоение Западного Кашагана и потребуются строительство дополнительных островов на море. При этом увеличение поставок газа для переработки на ГПЗ не предполагается.

После 2055-го и по 2150 год месторождение будет проживать цикл позднего этапа эксплуатации, параметры которого пока не определены.

Объект растущей важности

Проект разработки Кашагана важен в первую очередь тем, что создает большую определенность в отношении одного из крупнейших проектов экономики РК. Утвержденный проект с таким сроком реализации позволяет правительству с большей определенностью прогнозировать денежный поток от участников консорциума, инвесторам – объем инвестиций, подрядчикам – объем работ, на выполнение которых они могут претендовать, а экспертам – оценить влияние проекта на нефтегазовую отрасль и экономику в целом.

После 2023 года, когда добыча на месторождении выйдет на уровень 450 тыс. баррелей в сутки, на Кашаган будет приходиться до четверти всей добываемой нефти в РК. По мере роста добычи вес Кашагана продолжит расти и к 2040 году достигнет более половины всей добычи нефти в стране.

Но куда большую важность Кашаган будет представлять для газового сектора страны. Планы NCOC увеличить отгрузку газа на переработку дают основания предполагать, что Кашаган станет одним из проектов, который обеспечит увеличение производства товарного газа в Казахстане на ближайшие десятилетия. Республика будет нуждаться в дополнительных объемах голубого топлива на фоне роста внутреннего потребления и рисков сокращения его экспорта.

Как писал «Курсив», согласно концепции развития ТЭК страны до 2030 года, в Казахстане ожидается снижение выработки товарного газа к 2025 году до 26,6 млрд, а в 2030 году – до 25,6 млрд кубометров. При этом внутреннее потребление вырастет до 24,4 млрд кубометров. Это означает, что к 2030 году на экспорт у Казахстана останется 1,2 млрд кубометров. Для сравнения: на 2021 год Минэнерго РК планирует экспорт на уровне 10,7 млрд кубометров.

С оценкой потока платежей в адрес правительства и объемом инвестиций сложнее. Согласно информации NCOC, стоимость этапа I составляет \$55 млрд. По словам генерального директора Союза нефтесервисных компаний KazService Нурлана Жумагулова, при полномасштабном освоении Кашагана затраты могут вырасти до \$130–180 млрд.

Казахстанцы смогут выдвигать себя в акимы

Прямые выборы руководителей небольших населенных пунктов закрепили законодательно

Жанболат МАМЫШЕВ

Граждане Казахстана получили возможность выбирать акимов городов районного значения, сел, поселков и сельских округов. Такое право у них появилось 25 мая – после того, как пакет поправок в выборное законодательство подписал президент Касым-Жомарт Токаев.

Прямые выборы акимов ввели по поручению главы государства – об этом он говорил в послании 1 сентября 2020 года. Реформа коснется руководителей 2345 административно-территориальных единиц, в 836 акимов изберут уже во втором полугодии 2021 года.

Акимами могут стать граждане Казахстана, которые уже перешагнули 25-летний рубеж и соответствуют квалификационным требованиям законодательства о госслужбе. Кандидаты, выдвинутые политическими партиями, и самовыдвиженцы должны будут собрать подписи не менее 1% от общего числа избирателей, имеющих право голосовать в данном населенном пункте. Поправки устанавливают порядок сбора подписей в поддержку кандидатов (самовыдвиженцев), их регистрации, снятия кандидатуры, отмены решения о выдвижении кандидата, выдвижения кандидата в акимы после окончания срока регистрации, подсчета голосов, установления и опубликования итогов выборов. Документ определяет, каким образом аким прекращает свои полномочия, а также исключает проведение аттестации, ротацию избранных

акимов, уточняет вопросы проведения специальной проверки для указанных государственных должностей.

Все кандидаты должны внести в качестве избирательного взноса сумму, равную одной минимальной заработной плате, которая составляет на 2021 год 42 500 тенге.

Выборы акима будут объявляться за 40 дней, а сами выборы пройдут за 10 дней до истечения срока полномочий действующего акима. После проведения выборов в течение трех дней подводятся итоги.

Выборы одного акима в этом году обойдутся государству в 5,7 млн тенге – всего на выборы акимов направляется 4,8 млрд тенге. «На проведение выборов понадобится порядка 17,6 млрд тенге, из них уже в этом году – 4,8 млрд тенге на проведение выборов 836 акимов», – сказал вице-министр

национальной экономики Алишер Абдыкадыров, представляя поправки в мажилисе.

В следующем году выборы одного акима будут стоить дороже – 8,8 млн тенге, или 3,1 млрд тенге на 351 акима. В 2023-м на избрание 499 акимов потратят 4 млрд тенге, или 8 млн тенге на одного. В 2024 году на 585 избранных уйдет 4,6 млрд тенге, или 7,9 млн тенге на одного. В первом полугодии 2025-го израсходуют 1,1 млрд тенге, или 14,9 млн на каждого из 74 человек. Финансировать процесс будут за счет трансфертов общего порядка из местных бюджетов.

Поправки в выборное законодательство также снижают порог прохождения политических партий на выборах в мажилисе – с 7% до 5%. Кроме того, в избирательные бюллетени возвращается графа «Против всех», которую исключили в 2011 году.



Фото: Depositphotos/natbasil

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

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

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

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

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

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

Редактор отдела «Фондовый рынок»:
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:
Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЖКОВАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректура:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:
Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80, 2-й этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

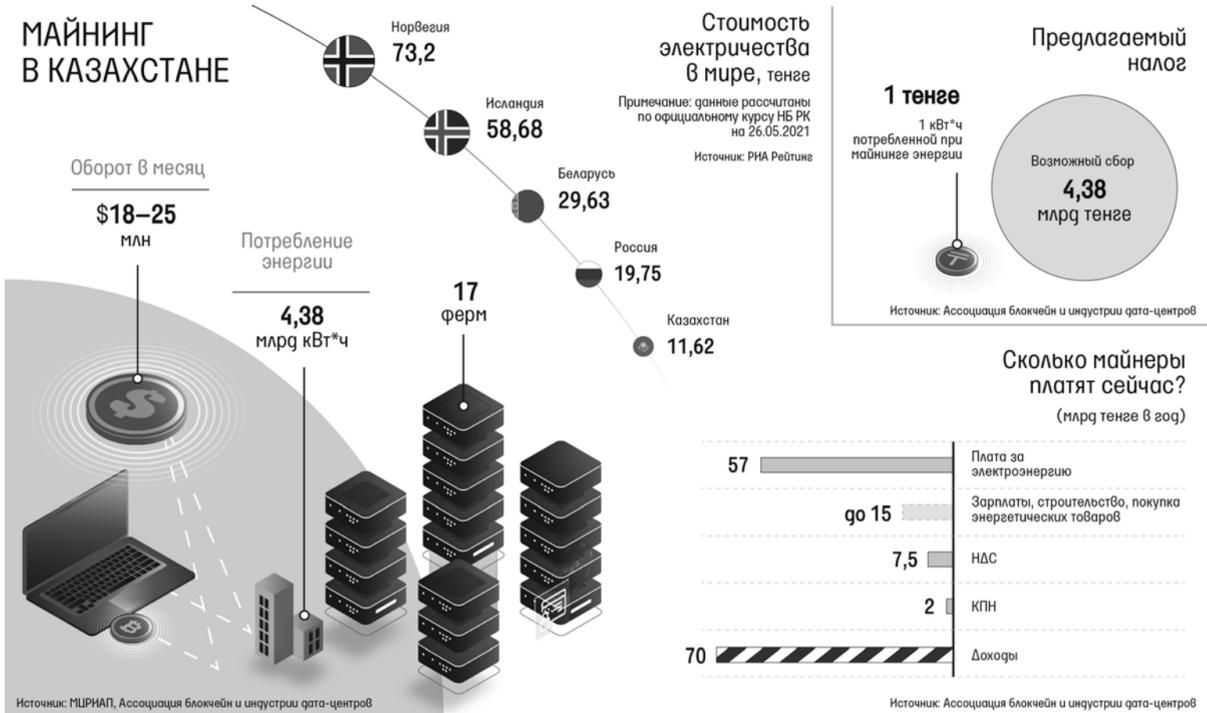
Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17
Тираж 10 000 экз.

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

МАЙНИНГ В КАЗАХСТАНЕ



Бизнес выступил против налога на майнинг

> стр. 1

По словам Альберта Рау, главная цель правовой нормы – «вывести из тени» этот сектор. В комментарии для «Курсива» он отметил, что явление цифрового майнинга существует и есть его законодательное описание в законах. «Но оно существует как бы в параллельной реальности. (Нужно. – «Курсив») попробовать придать ему легитимизацию, даже в таком символическом виде», – подчеркнул депутат.

Согласно законопроекту сведения о плательщиках платы за майнинг будет собирать «уполномоченный орган в сфере обеспечения информационной безопасности» каждый квартал. Найти майнинговые фермы при необходимости технически можно – энергетики могут их вычислить по стабильному высокому суточному потреблению электричества, считает Рау. Он подчеркивает, что пока речи о какой-либо ответственности для майнеров не идет. Поправки позволят начать администрировать деятельность майнеров. Сама же сумма в 1 тенге на потребленный киловатт, по мнению депутата, является «достаточно символической» стоимостью, которая поможет сделать «первый шаг» к пониманию, как выглядит сектор майнинга в Казахстане.

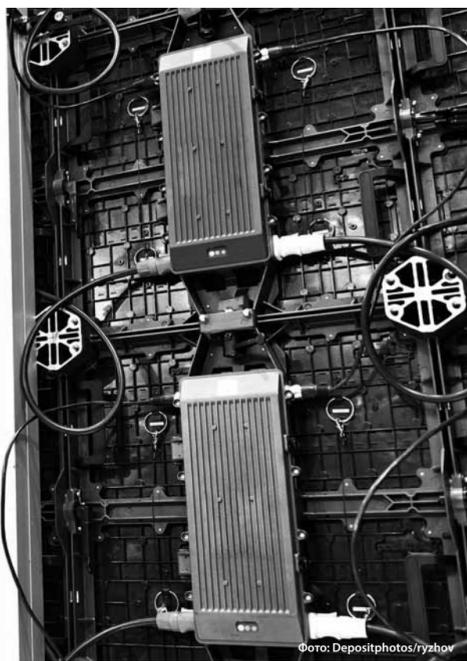
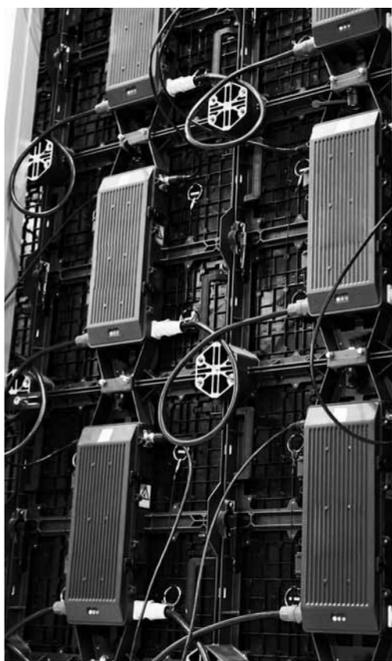
Точную величину поступлений от нового сбора подсчитать сложно, поскольку структура рынка непрозрачна. Сами майнеры на пресс-конференции 26 мая заявили о потреблении 4,38 млрд киловатт-часов в год. Это означает 4,38 млрд тенге потенциальных поступлений при полном охвате майнинг-ферм.

Рынок не согласен

Сами майнеры выступают против нового налога. На пресс-конференции 26 мая президент Ассоциации блокчейн и индустрии дата-центров в Казахстане **Алан Дорджиев** заявил, что игроки этого сектора уже платят несколько миллиардов тенге разных налогов.

По его словам, майнинговый сектор потребляет около 4,38 млрд киловатт-часов в год при средней цене за электроэнергию 13 тенге с НДС, что соответствует порядка 57 млрд тенге в год. Еще от 10 до 15 млрд тенге, по оценке Алана Дорджиева, уходит на зарплаты работникам, строительство и закуп местной продукции, такой как кабели, контрольные шкафы и трансформаторы.

В свою очередь, майнеры получили за свои услуги около 70 млрд тенге (около \$160 млн) в год в виде иностранной валюты. Если провести расчет по этим данным, то получится, что сейчас майнеры уже «сидят» в убытках. «Срочность в принятии поправок настораживает инвесторов, которые могут уйти из отрасли. Если введут дополнительный налог, то помимо НДС и КПН майнеры будут платить 4,4 млрд тенге в бюджет Казахстана. Это вызовет регуляторные риски для иностранных инвесторов с дальнейшей потерей интереса к



реинвестированию в отрасль», – говорит Алан Дорджиев.

Основной аргумент майнеров: новый налог – это фактическое повышение цены на электроэнергию. Представитель одной из крупнейших компаний Казахстана в сфере майнинга, пожелавший сохранить анонимность, в разговоре с «Курсивом» отметил, что работа такого бизнеса сильно зависит именно от стоимости электричества, которая составляет до 95% себестоимости их услуг.

Участники майнинг-сектора отметили на пресс-конференции, что тарифы на электроэнергию в Казахстане уже повышались несколько раз, приближаясь к ценам на электричество за рубежом.

Действительно ли это так, можно проверить в открытых источниках. Майнеры говорят о средней стоимости электричества в 13 тенге за киловатт-час. В «Рейтинге стран Европы по доступности электроэнергии – 2020», который выпустило российское агентство «РИА Рейтинг», для Казахстана приводится цифра 11,62 тенге. Это намного ниже других стран рейтинга: в России один киловатт-час в среднем обойдется в 19,75 тенге, в Беларуси – 29,63 тенге, а в Исландии, например, и вовсе в 58,68 тенге за киловатт-час.

Введение дополнительной платы для майнинг-компаний, считают представители отрасли, может стать сигналом для миграции майнинговых дата-центров в другие юрисдикции – например, в соседний Узбекистан или Иран, где майнинг стал новой отраслью экономики. Компания Elliptic, специализирующаяся на блокчейн-аналитике для борьбы с финансовыми преступлениями, пишет, что на Иран сейчас приходится около 4,5% всего мирового майнинга биткоина. И это, по мнению аналитиков, позволяет стране обходить санкции, зарабатывая деньги для оплаты импортных поставок. Большие объемы

майнинга в Иране признают на официальном уровне – местная государственная электроэнергетическая компания в январе 2021 года подтвердила, что майнеры потребляют до 600 МВт электроэнергии. Такой уровень добычи биткоина может приносить до \$1 млрд в год.

В Министерстве цифрового развития сообщили «Курсиву», что поправки правительством были поддержаны и они не предполагают норм, «предусматривающих введение регуляторного инструмента» или «ужесточения регулирования в отношении субъектов частного предпринимательства».

Перспективный рынок

Казахстан сегодня занимает одну из лидирующих позиций по майнингу в мире. Например, Tokeninsight сообщает, что весной 2020 года на нашу страну пришлось 6,17% всех вычислений по майнингу биткоина. Впереди только Китай с более чем 65% майнинга, США – 7,24% и Россия – 6,9%. Указанный для Казахстана объем 6% в Министерстве цифрового развития оценивают в \$18–25 млн оборота в месяц.

Этому рынку чиновники уделяют особое внимание, заявляя о больших планах по привлечению инвестиций. Летом 2020 года **Аскар Жумагалиев**, будучи министром цифрового развития, заявлял, что в следующие три года ожидается притока в Казахстан «300 млрд тенге в виде цифровых инвестиций и в целом на развитие майнинга». В сентябре 2020-го президент республики **Касым-Жомарт Токаев** заявил, что уже приняты законы, которые позволяют стране стать одним из международных хабов по обработке и хранению данных. За 2019 год в цифровой майнинг было привлечено более 80 млрд тенге инвестиций. По словам главы государства, в течение пяти лет нужно довести объем

инвестиций в эту отрасль до 500 млрд тенге.

Инвестиции действительно приходят в страну. В конце 2020 года издание «Уральская неделя» информировало, что в Западной Казахстанской области была запущена майнинг-ферма с заявленной суммой инвестиций 9,5 млрд тенге и потребляемой мощностью 40–50 мегаватт энергии. Представители местной компании – оператора фермы сообщили о партнерах из Китая и Америки.

Осенью 2020-го портал inbusiness.kz рассказал об иностранных инвестициях в майнинг-ферму в Павлодарской области. В один из действующих там дата-центров с потреблением 17 мегаватт инвестиции представили фонды из Японии, Сингапура и Южной Кореи.

Чуть раньше – в феврале этого года – министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности **Багдат Мусин** заявлял о планах «завести» в Казахстан 1% мирового оборота криптовалют на собственные биржи. Отметим, что в стране не собирались признавать криптовалюты в собственно казахстанской юрисдикции, но планировали участвовать в их добыче.

По словам Багдата Мусина, майнинг в республике «особо ничего не приносит», поэтому МЦРИАП предложило создать институт криптобирж на базе Международного финансового центра «Астана». Это, по мнению чиновника, обеспечит выход Казахстана в мировую криптоиндустрию. При этом оборот на казахстанских криптобиржах мог бы облагаться сбором с каждой транзакции. В свою очередь Алан Дорджиев на пресс-конференции сообщил, что налоговые отчисления за 2020 год, связанные с цифровым майнингом, составили 7,5 млрд тенге в виде НДС и 2 млрд тенге в виде корпоративного подоходного налога.

Кому нужен Amazon

Технопредприниматель поделился, каким казахстанским компаниям стоит присмотреться к глобальному маркетплейсу.

Полина ВИКТОРОВА

Министерство торговли и интеграции РК завершило переговоры с Amazon об открытии доступа к маркетплейсу для казахстанских продавцов. С 20 мая казахстанские бизнесмены, так же как и предприниматели других стран Центральной Азии, получили возможность продавать товары на Amazon, одной из самых крупных в мире платформ электронной коммерции.

Минторг достучался до Безоса

С 20 мая Казахстан включен в перечень стран-продавцов на платформе Amazon, основателем которой является **Джефф Безос**. Министр торговли **Бахыт Султанов** сообщил, что переговоры об этом шли более полугода – с ноября 2020-го. «Ранее наши предприниматели, чтобы получить доступ для торговли на Amazon, вынуждены были регистрировать юрлицо и открывать банковский счет только в «разрешенных» странах. Теперь этого не потребуется: казахстанские продавцы могут получать оплату напрямую через казахстанские банки. Это не только упрощает процесс торговли на одной из популярнейших электронных торговых площадок мира, но и открывает новые возможности для нашего бизнеса», – прокомментировал Султанов. По мнению Султанова, доступ на Amazon открывает отличные перспективы перед казахстанским МСБ, поскольку сейчас 60% всех розничных продаж маркетплейса делают 1,9 млн малых и средних предприятий. Министр также напомнил, что в прошлом году чистые продажи Amazon составили \$386,1 млрд.

Минторг процитировал вице-президента Amazon International Seller Services **Эрика Бруссарда**: «Мы рады объявить, что казахстанские предприятия теперь могут продавать товары на Amazon. Мы готовы работать с динамично развивающимся бизнес-сообществом Казахстана, включая малых и средних продавцов, и помогать им соединяться с клиентами по всему миру».

Напоминая, что сейчас на Amazon продаются товары из 188 стран мира, в казахстанском Минторге полагают, что доступ местных производителей на данный маркетплейс позволит им значительно увеличить географию и объемы экспорта.

Опыт «амазонки»

На Amazon уже сейчас продается персональный Mi-Fi-роутер от казахстанского стартапа Nommi. Роутер поддерживает технологию виртуальных SIM-карт и заодно служит пауэрбанком. Гаджет создан для того, чтобы путешественники не ограничивали себя в мегабайтах за границей и не искали в чужих городах, как

подключиться к городскому Wi-Fi: у Nommi есть база с паролями публичных сетей. Команда зарегистрировала компанию в США.

СЕО компании **Алена Ткаченко** оценивает новость о допуске казахстанских предпринимателей на Amazon как действительно очень позитивную. «Это решает большое количество проблем, которые раньше возникали у казахстанцев, желающих работать на Amazon. Потому что этот путь приходилось начинать с регистрации компании в США или России, входной барьер для бизнеса сразу становился очень высоким – и многих это останавливало от попытки продавать на Amazon. Теперь входной барьер снижен – это очень хорошо», – говорит она.

По мнению Ткаченко, новость актуальна для тех представителей МСБ, кто делает уникальные региональные продукты, который может заинтересовать международных покупателей. Другая группа потенциальных продавцов – так называемые дропшипперы, посредники, которые зарабатывают на трендах. Сегодня спрос на термометры, они покупают термометры в Китае оптом и продают в розницу в США. Разница между оптовой и розничной ценами и составляет прибыль дропшиппера.

«Для среднего предпринимателя без глобальных амбиций это не самая актуальная площадка. Это иллюзия, что если стало просто регистрироваться на Amazon, значит остальное тоже просто. На самом деле у этого гиганта e-commerce очень много своих внутренних политик, требований – от того, как оформлена страница, до того, насколько быстро ты отправляешь, делаешь доставку и так далее. Если ты продаешь в США, у тебя должен быть склад в Штатах, ты должен понимать, какой там налоговый режим, как взаимодействуют США и Казахстан. Нужно понимать, что это история только для тех компаний, кто действительно экспортно ориентирован», – полагает Алена Ткаченко.

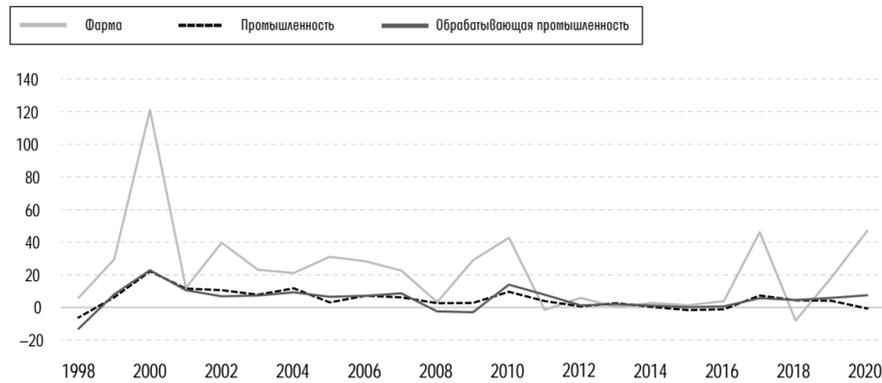
Nommi создавался в РК, но производство этого роутера расположено в Гонконге, и оттуда напрямую девайсы отправляют в США. Это давно отработанный логистический маршрут. С доставкой товаров из Казахстана все может быть сложнее, прогнозирует CEO Nommi. «Я сейчас выступаю ментором для нескольких ребят из казахстанской креативной экономики, и они, допустим, отправляют войлочные тапочки в США и Великобританию. Логистика получается очень дорогой», – комментирует Ткаченко.

Имея почти двухлетний опыт продаж собственной продукции на Amazon, она советует внимательно изучать условия площадки. У Amazon не только взыскательные покупатели и высокая конкуренция, но и серьезные требования, нарушение которых может привести к «вечному» бану продавца. Не исключено, что проштрафившаяся компания не сможет завести аккаунт даже через новое юрлицо, поскольку учредители будут те же.



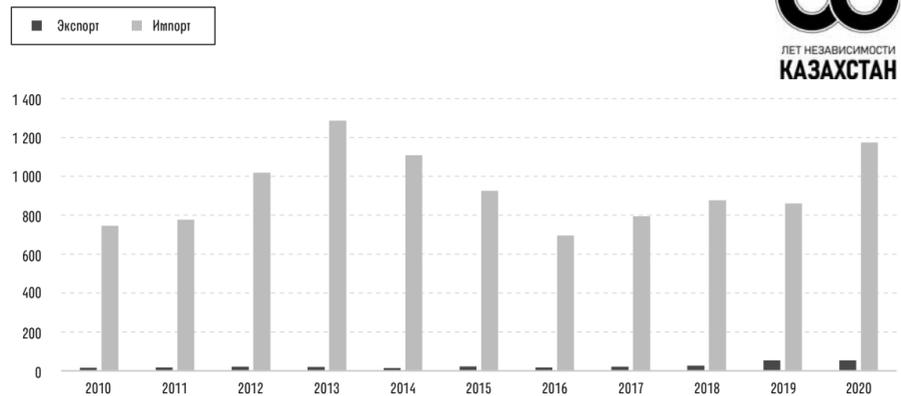
ИНДУСТРИЯ

Динамика выпуска в фармацевтическом производстве РК, % г/г



Источник: БНС АСПР РК

Экспорт и импорт медрепаратов (группа ТН ВЭД 3004) в РК, \$ млн



Источник: расчеты по данным ИТС



Пилюли роста

Благодаря многоуровневой господдержке фарм-пром РК прошел полную модернизацию, стал важной частью экономики и в последние 10 лет растет в среднем на 12% в год.

Сергей ДОМНИН

Фармацевтическая промышленность в Казахстане находится в фазе роста в последние 20 лет с некоторыми отклонениями от тренда. Факторов роста несколько: низкая база по производству при насыщенном внутреннем рынке, приход иностранных инвесторов с большой линейкой продукции, переход на новые стандарты производства, долгосрочные контракты в рамках государственного заказа, а также запуск общего рынка лекарств ЕАЭС.

Последним хронологическим, но очень важным фактором стала пандемия COVID-19, после которой правительства осознали важность локализации как можно более широкой номенклатуры препаратов. На государственных стимулах рынок будет расти и в ближайшие несколько лет.

Рынок почти с нуля

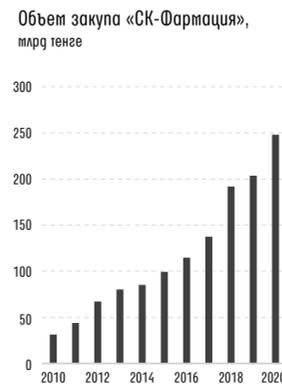
Современный казахстанский фармпром, с одной стороны, является отраслью с богатой историей (ее обычно начинают с Чимкентского сантонинного завода, который был построен еще в XIX веке), с другой – очень молодой, ведь большая часть действующих игроков не старше 25 лет, а многие производственные мощности радикально обновлены не позднее пяти лет назад.

В аналитических документах 1990-х фигурирует оценка местного производства в 3% от рынка. Однако уже на тот момент было понятно, что государство изменит регулирование, и дальнейшее насыщение рынка будет связано не с доступным импортом, а с производством, в которое и начинают инвестировать компании-импортеры.

Приватизация Химфармзавода в Шымкенте (где и сейчас работает крупнейшее в РК фармацевтическое предприятие SANTO) началась в 1993 году. В числе первых крупных предприятий, выкупленных частным игроком, был Семипалатинский фармзавод, попавший под контроль компании «Ромат» в 1997 году, а в 1999-м компания приобретает Павлодарский фармзавод.

В 1997 году правительство РК принимает Госпрограмму развития фармпромышленности, где ставятся задачи стимулирования внутреннего производства лекарств и других медицинских препаратов. В начале 2000-х отрасль начинает восстанавливаться после кризиса и демонстриру-

ет рост на десятки процентов в год. На рынке появляются сразу несколько предприятий: запускается проект «Нобель АФФ» и СП «Глобал Фарм». Высокие темпы роста сохраняются до кризиса 2008 года. Следующий виток роста инвестиционной активности относится к 2011–2012 годам, когда шымкентскую площадку выкупает польская Polrpharma, а на «Глобал Фарм» в качестве



Источник: БНС АСПР РК

партнера Lancaster Group приходит турецкая Abdi Ibrahim.

В 2017 году Карагандинский фармацевтический комплекс (КФК) приобрела «НеоТекФарм», принадлежавшая казахстанскому бизнесмену **Кайрату Боранбаеву** и владельцу российского холдинга «Фармстандарт» **Виктору Харитонину**. В период пандемии КФК стала площадкой, где выпускается вакцина «Спутник V».

По итогам 2020 года основные объемы фармпродукции выпускаются в Шымкенте (41%), Алматинской области (23%) и Алматы (21%); на Карагандинскую область приходится 12%, на прочие регионы страны – 3% (2020 год).

Допинг от правительства

Средние темпы роста выпуска в фармпроме РК за последние 10 лет – 11,6%, это в пять раз быстрее, чем в среднем по промышленности и втрое динамичнее, чем в обрабатывающей промышленности в целом. По итогам 2020-го рост составил 47%, а в первые три месяца 2021 года – 9%. По итогам 2020 года совокупный объем инвестиций в основной капитал фармзаводов достиг 15,3 млрд тенге, а валовый приток прямых иностранных инвестиций – \$59 млн (24,3 млрд тенге).

Обеспечить такие темпы в отрасли позволила акцентированная на росте местных производителей государственная политика. Первый инструмент – госзакупки. В 2009 году в РК появился единый дистрибьютор «СК-Фармация»,

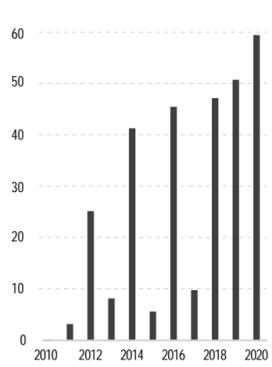
проводящий от лица правительства закупки по гарантированному объему бесплатной медицинской помощи. За последние 10 лет объемы закупок выросли восьмикратно, примерно до 250 млрд тенге; на производителей из РК приходится около 67% закупок, или 168 млрд тенге.

Еще в программе развития отрасли на 2010–2014 годы в качестве инструментов поддержки фиксировались долгосрочные договоры на закупку продукции, что позволяло инвесторам уверенно планировать денежный поток на весь цикл реализации проекта.

В дальнейшем к этому инструменту добавился механизм так называемого контрактного производства, когда иностранные фармкомпании производят законтрактованный казахстанской стороной объем продукции на мощностях местных заводов.

Еще один стимул для инвестиций – смена стандартов. В 2016–2018 годах происходило внедрение стандарта GMP, позволившее многим компаниям существенно обновить основные фонды и получить компенсацию вложенных средств. Только по одной из компаний – «Нобел

Валовый приток прямых иностранных инвестиций в фармпроизводство РК, \$ млн



Источник: НБ РК

АФФ» – объем вложений составил около 600 млн тенге за три года.

Объем производства фармпродукции в РК по итогам 2020 года в официальной статистике оценивается в 138 млрд тенге, или около \$335 млн. Однако инвесторы фокусируются не только на внутреннем рынке. С 2016 года начал работать общий рынок лекарств ЕАЭС, где емкость примерно в 10 раз больше. Несмотря на то что фактические объемы экспорта лекарств из РК пока скромны (около \$50 млн в год), за пять лет они выросли втрое. Например, в SANTO в ближайшие три года ожидают более чем двукратный рост экспорта в РФ и на 70% – в Кыргызстан.

«С точки зрения фармацевтического производства, в Казахстане сложилось одно из лучших

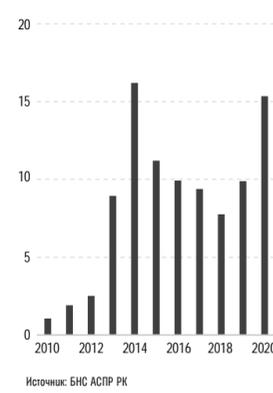
законодательств. Во-первых, нет никаких дискриминационных мер к отечественным производителям. Установлены приемлемые таможенные пошлины. В рамках введенной системы единой дистрибуции предприятия отрасли получили долгосрочные семилетние контракты и, таким образом, максимально возможную поддержку от государства. Эта поддержка в сочетании с самыми низкими барьерами для бизнеса среди стран – участниц ЕАЭС и делает Казахстан привлекательным для размещения фармацевтического производства», – рассказывают в SANTO.

В то же время в отрасли наблюдается ряд проблем. Объемы обеспеченности лекарствами местного производства до сих пор крайне невелики. Например, по отслеживаемым официальной статистикой ресурсам антибиотиков РК обеспечивает своим производством лишь около 10% потребления (за 10 лет ситуация не изменилась). Импорт всех лекарств (группа ТН ВЭД 3004) составляет от \$700 млн до \$1,3 млрд ежегодно.

Отечественные заводы являются сборочными предприятиями, которые крайне зависимы от импорта компонентов – субстанций. Особенно болезненно эта проблема проявилась в 2020 году, когда основные производители субстанций – Китай и Индия – сократили отгрузки. Участники рынка говорят о необходимости запустить такое производство хотя бы по наиболее востребованным препаратам на рынке ЕАЭС.

Периодические заводы сталкиваются с низкой загрузкой мощностей. Например, в 2018 году мощности компаний были загружены на 54%, что связывалось как с высоким износом оборудования на отдельных заводах, так и проблемами с переходом на GMP. Лишь немногие компании диверсифицировали сбыт настолько, что оказываются устойчивыми к изменению объемов госзаказа.

Инвестиции в основной капитал производителей фармацевтической продукции РК, млрд тенге

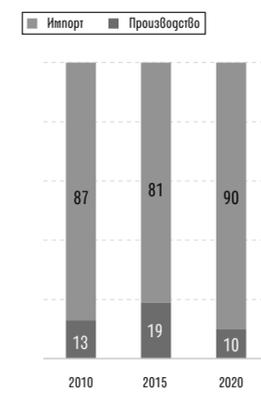


Источник: БНС АСПР РК



Фото: Depositphotos/colt_kiev

Структура ресурсов по антибиотикам в РК в 2010 и 2020 годах, %



Источник: БНС АСПР РК

Доступность продуктов на внутреннем рынке нередко ограничивает регулирование цен. «Наш взгляд, основной приоритет в сфере национальной государственной политики должен быть направлен на обеспечение физической доступности лекарственных средств. Проводимые реформы и совершенствования регуляторного поля должны быть направлены именно на данную задачу», – констатируют в SANTO.

Заряд пандемии

Пандемия COVID-19 создала для фармпроизводителей РК как проблемы, так и возможности. Поскольку субстанции для большинства препаратов завозятся из-за рубежа, по предприятиям ощутимо ударил разрыв цепочек поставок.

В период пандемии игроки отмечали не только увеличение объемов выпуска, но и рост инвестиционной привлекательности сектора. Основывается он на мерах господдержки.

В конце 2020-го правительство приняло Комплексный план по развитию фармацевтической и медицинской промышленности на 2020–2025 годы, в который

заложен рост производства лекарств в 2,5 раза к 2019-му (до 230 млрд тенге) и увеличение доли местных лекарств во внутреннем потреблении до 50% по упаковкам. Напомним, та же цель ставилась в отраслевой программе до 2014 года.

Инструменты достижения цели – уже упомянутое контрактное производство, возмещение затрат бизнеса на проведение клинических и доклинических испытаний, а также инвестиционные предложения для иностранных инвесторов. Всего планируется привлечь около 30 крупных иностранных игроков к производству на территории РК; в 2021 году таких было 12.

«Как говорят врачи, одна, две и даже три вакцины весь мир не спасут, но со временем понадобятся новые и новые аналоги, – рассказывают в SANTO. – Следовательно, фармкомпаниям предстоит продолжать исследования и испытания в лекарственной сфере». Компания планирует в течение трех лет выйти на лидерские позиции в Центральной Азии; приоритетными рынками для нее помимо Казахстана станут также Кыргызстан и Узбекистан. «К 2025 году запланировано освоить новые препараты на 16 млрд тенге, предполагается выпуск более 50 позиций лекарств, разработанных на заводе», – отмечают в SANTO.

Региональная структура выпуска лекарств в РК в 2020 году, %



Источник: БНС АСПР РК

Казахстанский завод адаптирует автобусы под северные регионы

Плюсы собственного производства в машиностроении не только в доступности техники, комплектующих или высоком уровне сервиса. Одним из его больших преимуществ перед готовой продукцией является возможность адаптации под местные условия.

Так, высокая комфортабельность пневмоавтобусов SAZ LE60, ранее эксплуатировавшихся в основном в теплых, южных

регионах страны, уже в текущем году будет доступна и для потребителей Северного Казахстана. Отечественный производитель совместно с партнерами уже приступил к разработке специальной версии транспорта, подходящего под любые погодные условия.

Отмечается, что завод имеет возможность осуществить любую комплектацию автобусов SAZ под индивидуальные запросы регионов Казахстана.

Вчера в рамках проекта состоялось подписание генерального соглашения о сотрудничестве между ТОО «СарыаркаАвтоПром» и ООО СП «Samauto».

«Мы знаем проблему изношенности автобусных парков страны. Ее решение лежит в производстве доступной пассажирской техники. В выборе выпускаемой продукции мы исходим из технических характеристик – важен экологический класс Euro V и

безопасность пассажиров. Всем этим требованиям полностью отвечает автобус LE60, так что ждем его на маршрутах в Казахстане», – отметила президент ГК «Аллюр» **Оксана Холстинина**.

Выпуск автобусов начнется во второй половине текущего года. К концу года стороны запланировали осуществить производство 200 единиц техники, а в следующем году увеличить это количество вдвое.



Фото: «СарыаркаАвтоПром»

Результаты Freedom Finance Global



Наибольшее число сделок проведено по бумагам

- Пау «Фонд первичных размещений»
- Freedom Holding Corp.
- Apple Inc.
- Plo Inc.
- Palantir Technologies Inc.
- Tesla Inc.
- Virgin Galactic Holdings Inc.
- GameStop Corp.
- Ebang International Holdings
- Canaan Inc.



Портрет инвестора

Мужчина в возрасте от 30 до 40 лет из крупного города Казахстана

Источник: Freedom Finance

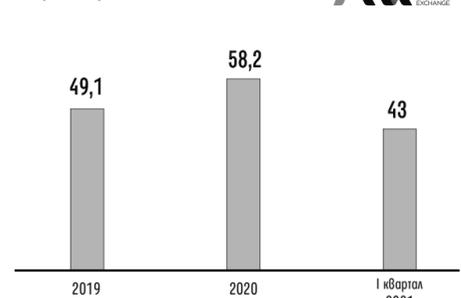
29

Торговых членов биржи AIX, в том числе:



Брокеры и МФЦА. Цифры

Оборот биржи AIX, \$ млн



Источник: сайт AIX

Инфографика: Гамаль Сейбукжанов для «Курсива»

Индекс Kursiv-20: иностранцы выручают



Позиции 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, за последние семь дней укрепились с 1134,13 до 1144,92 пункта (по состоянию на 15.00 26.05.2021).

Сергей ДОМНИН

Позиции казахстанских эмитентов ослабели. Бумаги «Казахтелекома» подешевели на 2,0%, Kcell – на 1,6%, Банка Центр Кредит – на 1,6%, KEGOC – на 1,3%, «КазТрансОйла» – на 0,7%. Росли Народный банк (+5,1%) и «Казатомпром» (+1,9%).

Иностранные эмитенты, представленные на KASE, в основном росли. Наиболее высокие темпы показали акции Facebook (+7,9%), Ford Motor Co. (+4,5%), Apple (+3,9%), Intel (+3,2%) и Freedom Holding Corp. (+2,3%).

По итогам минувшей недели в списке компаний индекса произошла замена – Nostrum Oil & Gas Plc выбыла после продолжительного периода, когда цена на акции компании не изменялась. На смену этой компании в рейтинг пришла Yandex N.V., также торгующая на KASE.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 19.05. по 26.05.2021.

ный поток был отрицательным (–3,6 млрд тенге), но в 14 раз меньше, чем годом ранее. Активы выросли на 1% (до 1,7 трлн тенге, обязательства сократились на 14%, до 376 млрд).

Kcell

Казахстанский мобильный оператор проинформировал о заключении дополнительного соглашения с Альфа-Банком об увеличении кредитного лимита в полтора раза – с 14 до 21 млрд тенге. Срок займа – до 19 мая 2026 года, период доступности – до 19 мая 2025 года, ставка – 10,7%.

Совокупные обязательства Kcell на 1 апреля 2021 года составляют 109 млрд, из которых 29 млрд (25%) – краткосрочная часть, 80 млрд (75%) – долгосрочная. На займы банков в структуре обязательств приходится 59 млрд

KEGOC

Системный оператор казахстанской электроэнергетики объявил итоги I квартала 2021 года. Выручка KEGOC увеличилась на 3%, до 85,9 млрд тенге, на фоне роста себестоимости оказываемых услуг (+17%), валовая прибыль сократилась на 32%, до 17,0 млрд, операционная – на 35%, до 15,1 млрд. В структуре выручки растущими компонентами были доход от реализации покупной электроэнергии (+44%), и доход от продажи электроэнергии с целью компенсации почасовых отклонений (+24%) и доход от реализации услуг по регулированию мощности (+106%). По ключевому компоненту – услугам передачи электроэнергии – наблюдалось сокращение на 3%.

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

Скромное обаяние английского права Зачем казахстанским брокерам МФЦА

В мае 2021 года итоги первого года работы в юрисдикции подводит Freedom Finance Global PLC – «дочка» Freedom Holding Corp., созданная для работы с розничными инвесторами. С какой целью казахстанские брокеры осваивают МФЦА – в материале «Курсива».

Юрий МАСАНОВ

Одна из главных целей Международного финансового центра «Астана» – развитие фондового рынка в Казахстане. Для этого там действует собственная биржа Astana International Exchange, а все регулирование основано на принципах английского права.

Эта юрисдикция становится интересна все большему количеству участников: с начала работы в 2018 году и до 25 мая 2021 года здесь зарегистрировалось около 750 компаний. В это число входят и брокерские компании, которые привлекает регулирование и тот факт, что акционерами биржи AIX выступают не только МФЦА, но и Goldman Sachs, Шанхайская фондовая биржа, Фонд Шелкового пути и биржа NASDAQ, которая предоставляет торговую платформу AIX.

Объемы торгов на ней растут – суммарный оборот на AIX за 2020 год составил более \$58,2 млн, почти на 20% превысив показатель 2019 года – \$49,1 млн. За I квартал 2021 года суммарный оборот торгов уже преодолел отметку \$43 млн.

Кто уже здесь

Нарастающая активность и возможности для развития биржи привлекают профессиональных игроков из Казахстана и зарубежья. Сейчас у AIX 29 торговых членов, среди которых ВТБ Капитал из России и Renaissance Capital с регистрацией на Кипре, китайская CITIC Securities и Sova Capital из Лондона, а также казахстанские «Фридом Финанс», «Евразийский Капитал», SkyBridge Invest, «Сентрас Секьюритиз», BCC Invest и Halyk Finance.

«Это структурное подразделение Halyk Finance, которое ведет операционную деятельность от имени компании. Соответственно, деятельность филиала не ограничивается только операциями на бирже МФЦА: клиентская база не разделена между головным офисом и филиалом, и все клиенты Halyk Finance получают доступ к локальным биржам KASE и AIX, а также международным площадкам», – комментирует Динара Асамбаева, руководитель филиала Halyk Finance Astana. В дополнение к лицензии Нацбанка компания получила и лицензию МФЦА на ведение брокерско-дилерской деятельности, инвестиционного консалтинга и организации инвестиционных сделок, а также управление активами.

Еще одна компания, открывшая свою структуру в МФЦА, – это «Фридом Финанс». В мае прошлого года лицензию местного регулятора финцентра – AFSA – на разные виды сделок с инвестициями, консультирование и управление активами получила компания Freedom Finance Global PLC, «дочка» международной группы Freedom Holding Corp. Как пояснили «Курсиву» во «Фридом Финанс», ее создали для работы с розничными инвесторами.

«Задача компании – построить локальную инфраструктуру, которая позволит казахстанцам и не только получить доступ ко всем мировым платформам», – отметили в компании.

Планируется, что со временем сам «Фридом Финанс» сосредоточится на институциональных инвесторах и инвестбанкинге, в то время как Freedom Finance Global – на обслуживании розничных клиентов.

Причины входа

Особенности регулирования в юрисдикции финцентра и налоговые льготы для участников и инвесторов – основные резоны, почему брокеры выбирают работу в периметре МФЦА.

«Участники МФЦА освобождены от КПП по определенным видам доходов до конца 2065 года, а для клиентов на тот же период применяется нулевая налоговая ставка на прибыль

от реализации ценных бумаг, дивиденды и вознаграждения по ценным бумагам, имеющим листинг на бирже AIX», – напоминает Динара Асамбаева из Halyk Finance.

Во «Фридом Финанс» обратили внимание именно на регулирование. Английское прецедентное право, на принципах которого создано право МФЦА, привлекательно для граждан, которые интересуются инвестициями.

«Английское общее право применяется в 27% из 320 юрисдикций в мире. Яркими примерами его внедрения являются Международный финансовый центр в Дубае и аналогичный центр в Сингапуре», – подчеркнули во «Фридом Финанс».

Это право «понятно и надежно», а регулятором AFSA «проводится жесткий контроль над брокерами по лучшим мировым стандартам», подчеркнули в компании в комментарии для «Курсива».

Пока через Freedom Finance Global есть доступ, например, к американским биржам NYSE и NASDAQ, Лондонской, Московской и Санкт-Петербургской фондовым биржам. Со временем возможно получение доступа и к торгам на KASE и AIX, но есть ограничения на работу двух аффилированных брокеров на одной торговой площадке. Другими словами, Freedom Holding Corp. через свою «дочку» в МФЦА дает казахстанским розничным инвесторам выход на зарубежные рынки капитала из защищенной надежной юрисдикции.

И клиенты, говорят во «Фридом Финанс», уже видят преимущества работы через МФЦА. Freedom Finance Global начал активно открывать счета для розничных инвесторов в конце прошлого года; с декабря 2020-го по 30 апреля 2021 года в компании открыто более 12 тыс. счетов. Для сравнения: за первые четыре месяца 2021 года на Казахстанской фондовой бирже всеми брокерами было открыто около 29,5 тыс. счетов.

Всего за I квартал 2021 года, который во «Фридом Финанс» назвали тестовым, через Freedom Finance Global прошло более 200 тыс. сделок с около 100 млн долларов инвестиций.



Коллаж: Илья Ким

«Казатомпром»

Национальная атомная компания определится с размером дивидендов: 20 мая были опубликованы результаты голосования по каждому из вопросов повестки дня годового общего собрания акционеров «Казатомпрома». Акционеры утвердили дивиденд по итогам 2020 года из расчета 578,67 тенге на акцию, или 150 млрд тенге в целом. Выплату дивидендов компания начнет с 15 июля.

21.05.2021 «Казатомпром» обнаружил финансовую отчетность за I квартал 2021 года. На фоне снижения производства урана выручка атомной компании к аналогичному периоду прошлого года сократилась на 10%, до 55,6 млрд тенге, операционная прибыль сократилась на 40%, до 9,6 млрд, а чистая прибыль упала на 80%, до 6,0 млрд. Чистый денеж-

(54%), основные кредиторы – Народный банк, Альфа-Банк, Банк Китая в Казахстане и Евразийский банк развития. Почти 100% долга перед банками – долгосрочный. Уровень эффективных ставок по этим займам находится в диапазоне 11,3–12,6%.

Во вторник, 25 мая, Kcell объявил о результатах годового общего собрания акционеров от 24.05.2021. Акционеры компании приняли финансовую отчетность за 2020 год и поддержали предложение направить всю консолидированную чистую прибыль – 17,6 млрд тенге – на дивиденды. Размер дивидендов в расчете на одну акцию или депозитарную расписку составил 87,89 тенге, реестр держателей зафиксировали по состоянию на 25 мая. Напомним, 75% акций Kcell контролирует «Казахтелеком».

Финансовая деятельность компании была достаточно успешной: KEGOC нарастил финансовый доход на 79% (до 1,9 млрд) на фоне менее активного роста финансовых расходов (+8%; до 3,0 млрд) и дохода от курсовой разницы в размере 0,6 млрд после прошлогоднего убытка в 5,4 млрд. Итоговая чистая прибыль составила 5%, до 13,4 млрд тенге. Компания объясняет такую динамику сокращением среднего тарифа на передачу примерно на 12%. К аналогичному периоду прошлого года был снижен средний тариф и на диспетчеризацию (–14%), и на услугу по балансированию производства и потребления электроэнергии (–12%).

Сокращение денежного потока от операционной деятельности (на 9,3%, до 27,3 млрд) в итоге повлияло на итоговый отрицательный показатель чистого движения денежных средств (–6,4 млрд после 5,9 млрд в I квартале 2020 года).

KEGOC сократил как долгосрочные обязательства на 11% (до 44,2 млрд), так и краткосрочные обязательства по займам на 10% (до 12,9 млрд). При этом долгосрочные обязательства по выпущенным бондам достигли 101,2 млрд (+9%), а обязательства по купонным вознаграждениям увеличились на 66% (до 6,9 млрд). Показатель долг/EBITDA изменился незначительно, с 1,69 до 1,65.

На минувшей неделе KEGOC начал выплачивать дивиденды за 2020 год по простым акциям на общую сумму 19,5 млрд тенге. Это вторая часть дивидендов, первая была выплачена еще в течение прошлого года – 20,0 млрд. Общая сумма дивидендов за минувший год составила 39,6 млрд тенге, или 152,1 тенге на одну простую акцию. Контролирующему акционеру компании – ФНБ «Самрук-Казына» – принадлежит 90% минус одна акция.

КУРСИВ в Instagram

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

Крутооборот денег в закромах

В феврале и марте владельцы сверх-достаточных пенсионных накопленных забили из ЕНПФ почти 950 млрд тенге. «Курсив» изучил, привели ли эти оттоки к изменению структуры инвестиционного портфеля государственного пенсионного фонда.

Виктор АХРЭМУШКИН

Разрешение казахстанцам использовать пенсионные излишки (по трем направлениям на выбор: улучшение жилищных условий, лечение и перевод частным управляющим компаниям) не повлекло за собой сколько-нибудь существенного снижения объема пенсионных активов в стране. За первые три месяца текущего года вкладчики ЕНПФ досрочно изъяли из фонда 945,5 млрд тенге, при этом стоимость инвестиционного портфеля пенсионных активов (включая портфели частных КУПА) сократилась лишь на 291 млрд (с 12,9 трлн тенге на начало года до 12,6 трлн на 1 апреля, или на 2,3%). Оттоки были частично компенсированы новыми поступлениями пенсионных взносов и получением инвестиционного дохода в размере 367 млрд тенге за квартал.

Судя по официальной информации, значительная часть граждан, желающих найти альтернативное применение своим пенсионным деньгам, это желание уже удовлетворила. Как сообщил глава Нацбанка Ерболат Досаев на заседании правительства 12 мая, оттоки средств из ЕНПФ ежемесячно снижаются. В феврале вкладчики забили 643 млрд тенге, в марте – 302 млрд, в апреле – 283 млрд (итого 1,23 трлн тенге на 1 мая). По состоянию на 11 мая было исполнено 267 тыс. заявлений на досрочное изъятие на сумму 1,3 трлн тенге, рассказал Досаев. Возможно, что уже по итогам апреля (соответствующая статистика еще не опубликована) объем активов в пенсионной системе вернется к уровню до начала изъятий или даже возобновит рост.

Тем не менее текущее отрицательное saldo, сложившееся по средствам ЕНПФ (на последнюю отчетную дату), подразумевает, что фонду пришлось сократить вложения в определенные инструменты, чтобы высвободить ликвидность для ее возврата вкладчикам. Предполагается, какие инструменты могли «попасть под нож», можно путем сравнения структуры инвестиций ЕНПФ на начало и конец I квартала.

Из этого сравнения (см. инфографику) следует, что за отчетный период наибольшее сокращение пенсионных активов произошло в той их части, что была размещена в инструментах отечественного макрорегулятора (который, собственно, и является управляющим деньгами ЕНПФ). В частности, депозиты ЕНПФ в Нацбанке снизились на 270 млрд тенге за квартал (с 332 млрд до 62 млрд), вложения в дисконтные ноты – на 78 млрд (с 82 млрд до 4 млрд тенге). Доля двух этих инструментов сократилась с 3,2 до 0,5% от общей стоимости активов ЕНПФ.

Вложения в облигации иностранных государств уменьшились на 258 млрд тенге (с 1,28 трлн до 1,02 трлн), доля таких бумаг в портфеле ЕНПФ снизилась с 9,9 до 8,1%. В разрезе стран-эмитентов наиболее снижение произошло по суверенным бондам России и США – на 87 млрд и 83 млрд тенге соответственно. Американские долговые обязательства продолжают занимать заметную долю в портфеле ЕНПФ, несмотря на ее снижение с 7,3 до 6,8% за квартал. А вот удельный вес российских госдолга сократился практически вдвое (с 0,85 до 0,18% от общей стоимости активов ЕНПФ).

Инвестиции в долговые бумаги собственного правительства уменьшились на 143 млрд тенге (с 5,65 трлн до 5,51 трлн тенге за квартал). Но поскольку этот инструмент занимает самый высокий вес в портфеле ЕНПФ, в относительном выражении снижение оказалось ничтожным: доля облигаций казахстанского Минфина в пенсионных деньгах составила на 1 апреля 43,7% против 43,8% на начало года.

Стоимость корпоративных бумаг казахстанских эмитентов (с учетом квазигосов, но без учета Казахского фонда устойчивости, который является «дочкой» Нацбанка) и зарубежных компаний снизилась на 85 млрд (с 3,16 трлн до 3,07 трлн) и 90 млрд тенге (с 327 млрд до 237 млрд) соответственно. Доля первых в портфеле ЕНПФ почти не изменилась (несущественное снижение на 0,1 п. п. за квартал, до 24,4%). Доля бумаг иностранных корпоративного сектора, которая и без того была небольшой, сократилась с 2,5 до 1,9%.

В разрезе зарубежных компаний наибольшее «секвестирование» подтвердили бумаги «Газпрома»: их стоимость в портфеле ЕНПФ уменьшилась на 15,6 млрд тенге за квартал (с 39,8 млрд до 24,2 млрд) в результате полной распродажи депозитарных расписок и частичной реализации еврооблигаций. По состоянию на начало года «Газпром» возглавлял список иностранных корпоративных эмитентов по привлеченным средствам ЕНПФ, по итогам марта он опустился на 5-е место, а на первую строчку вышла китайская State Grid Corporation (электросетевой монополист), в евробонд которой ЕНПФ вложил 34,7 млрд тенге (текущая сумма с учетом изменений обменного курса и рыночной стоимости инструмента).

Среди отечественных корпоративных эмитентов снизились вложения ЕНПФ в квазигосударственные «Байтерек» (~33 млрд тенге за квартал) и Банк развития Казахстана (~21 млрд). Несмотря на это, обязательства «Байтерека» перед пенсионным фондом значительно выросли, поскольку холдинг унаследовал долги «KazAgro» (643 млрд тенге на 1 апреля) и Аграрной кредитной корпорации (49,4 млрд).

Обращает на себя внимание и тот факт, что, изыскивая источники для досрочных выплат вкладчикам, управляющие ЕНПФ бережно отнеслись к казахстанским банкам, не потрожив их базу фондирования. В целом объем банковских вкладов в портфеле ЕНПФ (включая депозиты в зарубежных фининститутах) вырос за квартал на 23,6%. Отечественные ВВУ в этом росте хоть и не поучаствовали, зато и почти ничего не потеряли: вклады ЕНПФ в казахстанских банках (всего таких банков семь) за квартал уменьшились с 252 млрд до 248 млрд тенге, или на 1,4%.

Что касается общей суммы вложений ЕНПФ в казахстанские банки (включая ценные бумаги последних), то за квартал она сократилась на 79 млрд тенге (с 1,51 трлн до 1,43 трлн), или на 5,2%. Основное снижение произошло за счет выпадения из портфеля вышеупомянутых бондов Халыка. Кроме того, у AsiaCredit

Bank, чьи обязательства перед ЕНПФ составляли 6,2 млрд тенге на начало года, в феврале была отозвана лицензия. Наконец, в середине января Альфа-Банк выкупил часть собственных облигаций, в результате чего их стоимость в портфеле ЕНПФ сократилась на 5,3 млрд тенге. По остальным банкам цена инструментов изменилась незначительно.

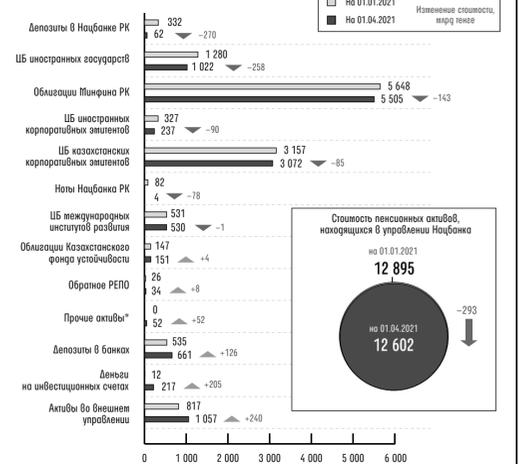
По состоянию на 1 апреля обязательства перед ЕНПФ имелись у 12 казахстанских банков. Из 14 участников АQR пенсионными деньгами не пользуются только Алтын и ВТБ.

«Курсив» обратился в ЕНПФ с просьбой проинформировать, какие инструменты из портфеля пенсионных активов были проданы, чтобы высвободить ликвидность для ее досрочного возврата вкладчикам. В фонде нам сообщили, что данный вопрос относится к компетенции Национального банка как доверительного управляющего средствами ЕНПФ. В Нацбанке на запрос «Курсива» не ответили.

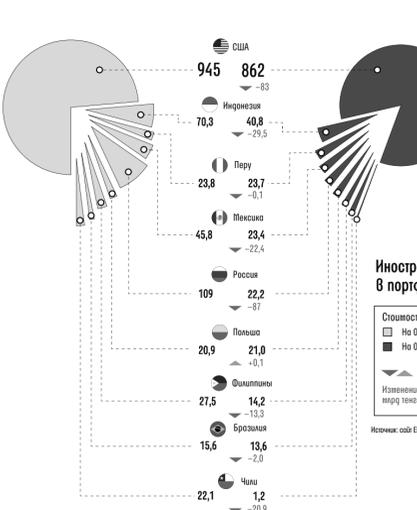


Photo: Depositphotos/grandfailure

Как изменился портфель пенсионных активов, находящихся в управлении Нацбанка

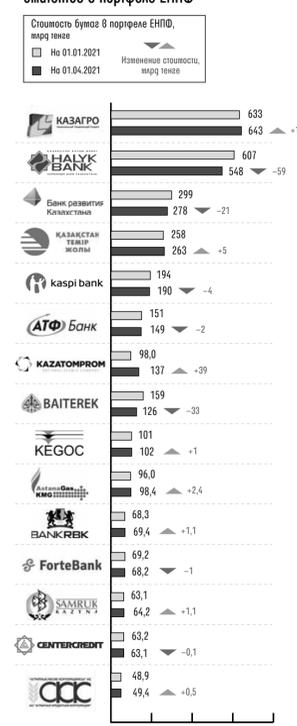


* Дебиторская задолженность, просроченная задолженность, прибыль. Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»



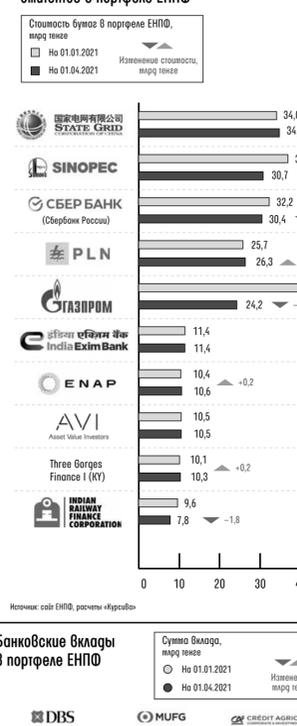
Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»

Топ-15 казахстанских корпоративных эмитентов в портфеле ЕНПФ



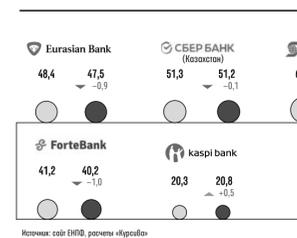
Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»

Топ-10 иностранных корпоративных эмитентов в портфеле ЕНПФ



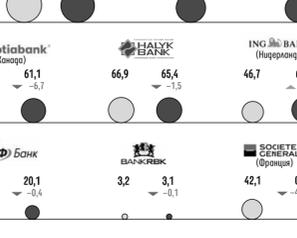
Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»

Банковские вклады в портфеле ЕНПФ



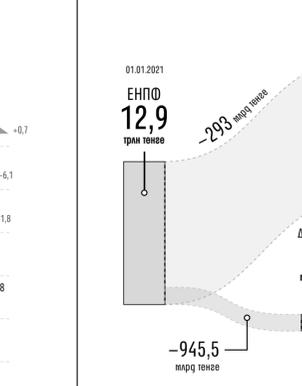
Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»

Сколько средств ЕНПФ размещено в казахстанских банках

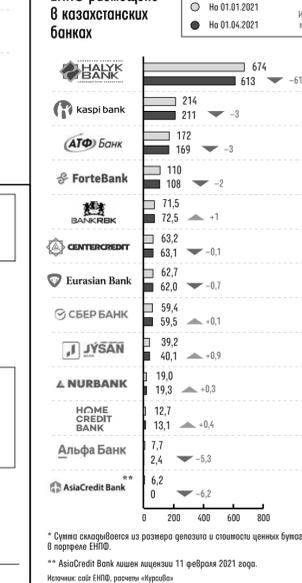


* Сумма складывается из размера депозита и стоимости ценных бумаг в портфеле ЕНПФ. Источник: сайт ЕНПФ, расчеты «Курсив»

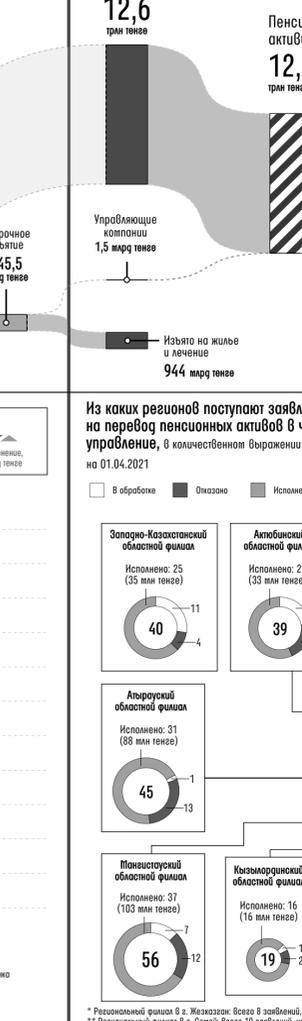
Сколько поступило заявлений по переводу пенсионных в частное управление



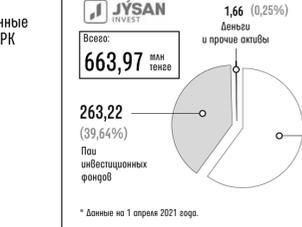
Сколько средств ЕНПФ размещено в казахстанских банках



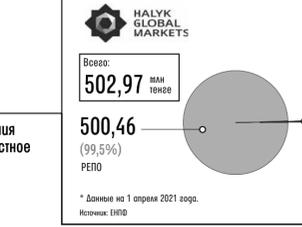
Из каких регионов поступают заявления на перевод пенсионных активов в частное управление, в количественном выражении



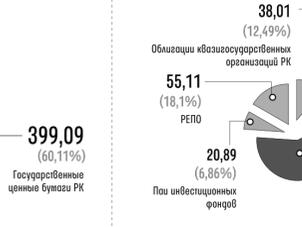
Структура портфеля пенсионных активов в управлении Jusan Invest*



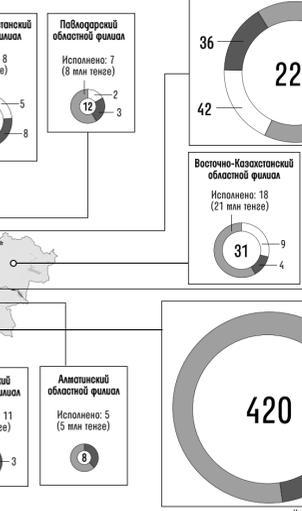
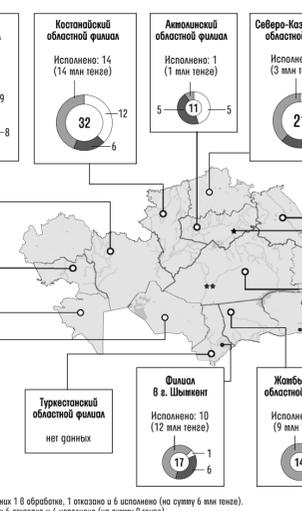
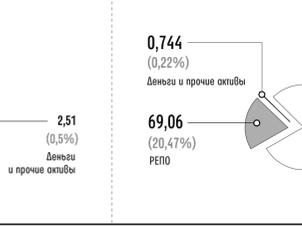
Структура портфеля пенсионных активов в управлении Halyk Global Markets*



Структура портфеля пенсионных активов в управлении BCC Invest*



Структура портфеля пенсионных активов в управлении Centras Securities*



* Региональный филиал в г. Жезказган: Всего 8 заявлений, из них 1 исполнено, 4 исполнено (на сумму 6 млн тенге). ** Региональный филиал в г. Семей: Всего 10 заявлений, из них 6 исполнено и 4 исполнено (на сумму 6 млн тенге).

Консервативный старт

Как частные компании управляют пенсионными активами

Между пенсионными деньгами, потраченными на «квартирный вопрос» и переведенными в управляющие компании, почти 400-кратная разница. На 25 мая 2021 года объем пенсионных средств, которые ушли под управление, составил 3,2 млрд тенге. «Курсив» узнал, куда частные компании вкладывают деньги и какую доходность обещают своим клиентам.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Дата, на которую доступны данные по структуре инвестиционных портфелей управляющих, – 1 апреля. Хотя заявления вкладчиков о переводе

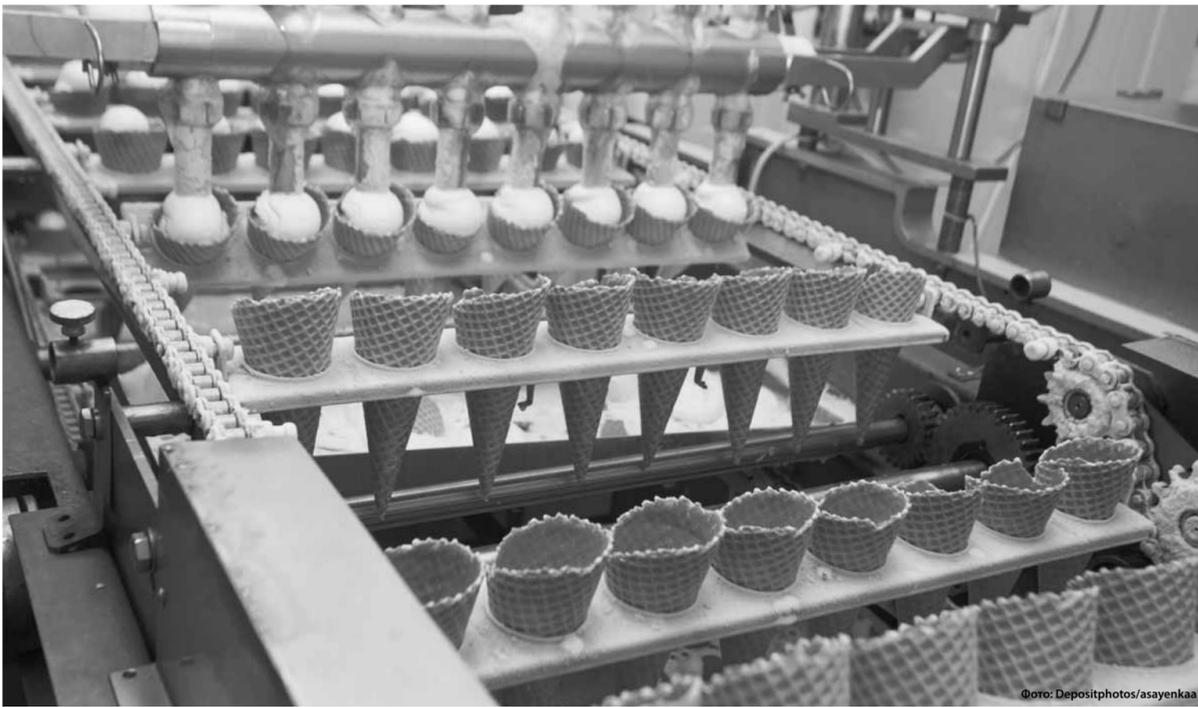
управляющим компаниям (УК) части пенсионных активов, превышающей порог достаточности, ЕНПФ получал с конца февраля, переводы в УК пошли с 15 марта 2021 года. Информацию на 1 апреля представили три УК, начавшие инвестиционную деятельность в марте, – Jusan Invest, BCC Invest и Halyk Global Markets. Общий объем пенсионных средств, инвестированных этими управляющими, составил около 1,5 млрд тенге. 5 марта в реестр управляющих также вошла Centras Securities, результаты ее инвестиционной деятельности доступны по состоянию на 1 мая. Почти половина пенсионных активов (663,97 млн тенге), переданных в частное управление, на 1 апреля приходилась на долю Jusan Invest. На втором месте оказалась Halyk Global Markets с 502,97 млн тенге, на третьем – BCC Invest с 304,42 млн

тенге. В Centras Securities по состоянию на 1 мая было передано 337,3 млн тенге. Самое большое количество заявлений на перевод пенсионных излишков в доверительное управление частным компаниям поступило из Алматы (420) и Нур-Султана (228) – крупнейших городов Казахстана. На заявителей из этих двух городов пришлось три четверти всех пенсионных активов, переданных в управление частным компаниям, – 1,25 млрд тенге. Следующие по количеству заявлений регионы – Мангистауская (56 заявлений), Карагандинская (51) и Атырауская (45) области.

Целевой минимальный уровень чистой доходности равен годовой инфляции Казахстана плюс один процент. В целом же целевая доходность установлена на уровне 13% годовых.

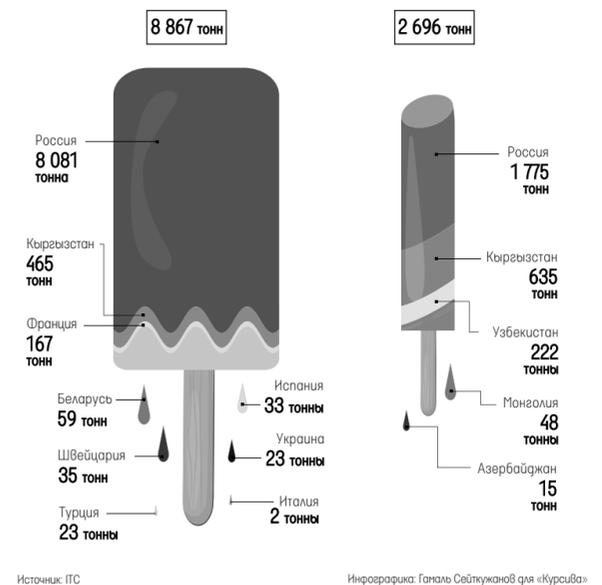
Валютная диверсификация портфеля ограничивается валютами развитых стран, казахстанским тенге, а также российским рублем. Также в УК обещают проводить ребалансировку портфеля не реже одного раза в полгода. Jusan Invest большую часть активов (60,11%) в марте вложила в краткосрочные ноты Национального банка, более трети (39,64%) – в паи Exchange Traded Funds (ETF), а остаток средств хранила на текущих счетах. 60,36% портфеля было инвестировано в инструменты в национальной валюте, 39,64% – в долларах. В результате инвестиционной деятельности, с учетом курсовой переоценки и изменения рыночной стоимости финансовых инструментов, размер начисленного инвестиционного дохода составил 6,18 млн тенге. Доходность пенсионных активов составила 20,37% годовых и 0,89%

ПРАКТИКА БИЗНЕСА



Импорт мороженого
в Казахстан, 2020 год

Экспорт мороженого
из Казахстана, 2020 год



Замороженные возможности

Как маркировка повлияет на отечественных производителей мороженого

Производство мороженого в Казахстане за первые четыре месяца 2021 года сократилось почти на 10% по сравнению с тем же периодом прошлого года. 2020-й, вопреки пандемии, стал самым успешным для производителей мороженого за последние четыре года. Возможно ли повторить успех – выяснял «Курсив».

Анастасия МАРКОВА

и пищевого льда. Кроме того, отечественные производители почти в полноту нарастили экспорт в Россию – туда в прошлом году были отправлены 1775 т мороженого.

Россияне – не только основной импортер казахстанского мороженого, но и главный экспортер этого продукта в РК, причем saldo не в нашу пользу – российское мороженое в прошлом году в Казахстан импортировали 8081 т (91% от всего объема импорта). Импорт мороженого в республику в 2020-м сократился на 9%. Получается, что растущий аппе-

«Евромонитор», занимает 35% рынка мороженого, заметили, что продажи «большого формата» дали рост в среднем на 70%.

«Это может показаться парадоксальным, но во время весеннего пика карантина 2020 года потребление мороженого в Казахстане выросло на 20–30% по сравнению с весной 2019 года. Начало 2021 года – период с января по апрель – также ознаменовалось для компании увеличением продаж: в Актау – на 32%, в Караганде – на 17%, в Усть-Каменогорске – на 15%, в Атырау и Костанай – по 12%. Людям

но в том числе. Российские производители будут обязаны регистрировать молочку в системе «Честный знак» и получать уникальный код (представляет собой двухмерный матричный штрих-код). Маркировка, как заявляется, позволит отслеживать перемещение товара от производителя к ретейлерам, а затем к конечному потребителю, улучшить контроль качества продукции и снизить теневой оборот.

Эти нововведения касаются и казахстанских компаний – с начала лета ввозить свое мороженое в Россию без соответствующей маркировки им будет нельзя. Чтобы не срывать поставки, казахстанские производители прорабатывают разные варианты получения кодов.

На кокетствах «ГорМолЗавода» признались «Курсиву», что пока не планируют покупать оборудование для маркировки, так как это требует больших финансовых вложений. «Ослабление курса национальной валюты, а также последствия пандемии негативно сказались на деятельности перерабатывающих предприятий. В нынешней ситуации к приобретению необходимого оборудования для маркировки наша компания не готова», – сказал коммерческий директор «ГорМолЗавода» Ерсаян Жаксылык.

Он отметил, что сейчас предприятие рассматривает вариант получения кодов маркировки от своих российских партнеров, которые могут предоставить упаковку с нанесенными штрих-кодами. Но даже такое решение будет стоить для компании достаточно дорого и в конечном счете приведет к повышению себестоимости продукции. Спикер подчеркнул, что пока этот вопрос находится на стадии обсуждения, возможны разные исходы – вплоть до временного отказа от экспорта. Стоит отметить, что в прошлом году «ГорМолЗавод» отправил на внешний рынок 8 т мороженого.

«Шин-Лайн», который 10% своей продукции увозит в Россию, не может отказаться от маркировки. Поэтому компания выбрала комбинированный путь: и маркировать продукцию самим, и приобретать упаковку с уже напечатанными кодами. В «Шин-Лайне» рассказали, что первый этап маркировки еще

не самый сложный и дорогой, так как на нем будет достаточно добавить уникальный код на каждую единицу товара. Но в последующем, когда к правилам маркировки подключатся все участники оборота (склады, дистрибьюторы, оптовики, розница), необходимо будет автоматизировать агрегацию товара в коробке. На этом этапе цена маркировки возрастет в десятки раз, потому что придется сканировать уникальный код на производственной линии у каждой единицы товара и автоматизированно складывать его в коробки, агрегируя информацию по каждой штучке мороженого во вторичной групповой упаковке.

«Новые правила маркировки приведут к тому, что все средние и мелкие казахстанские производители мороженого не смогут продавать продукт своему северному соседу», – предположил Дмитрий Докин.

Сейчас, по данным НПП «Атамекен», из 18 компаний – производителей мороженого два предприятия являются крупными, семь – средними и 11 – малыми. Дмитрий Докин в поддержку своего прогноза о прекращении экспорта средними и мелкими производителями приводит данные по затратам российских компаний на оборудование. Так, по его словам, некоторые лидеры из первой пятерки затратили на первый, самый простой и деше-

вый этап введения маркировки, от \$300 до 500 тыс., производители из второй десятки затратили около \$100 тыс., решив отработать сезон с полумерами в «серой зоне». Нашлись и компании, желающие протестировать весь объем переделок (все три этапа), их бюджет – 800 тыс. евро на одну высокопроизводительную линию, которых обычно у производителей не менее десяти.

«Конечно, можно переложить маркировку на поставщиков упаковки, но ее цена вырастет на 50–100%, и это спасет только на первом (самом простом) этапе. Дальше придется инвестировать самому», – добавил Докин.

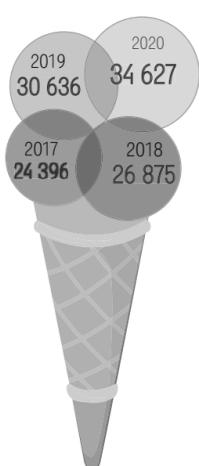
В «Шин-Лайн» считают, что средняя цена мороженого повысится примерно на 50 тенге, если использовать на первом этапе упаковку от поставщиков, и чуть меньше, если печатать коды самому производителю, но для этого необходимо будет инвестировать в оборудование.

Введение маркировки молочной продукции в Казахстане также проанализировал Институт экономических исследований. По его подсчетам, эта мера приведет к увеличению цены на молочную продукцию на 10–15%. Таким образом, если опираться на исследование, сливочное мороженое в стаканчике, которое в среднем стоит 140 тенге, после введения маркировки может подорожать до 160 тенге.

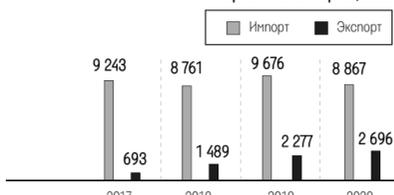
Производство, экспорт и импорт мороженого в Казахстане, тонн

Произведено (тонн)

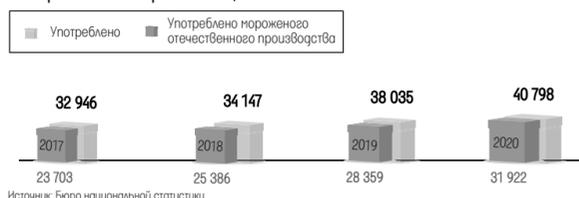
2017–2020 годы



Динамика импорта и экспорта, тонн



Употребление мороженого, тонн



Пандемия заедали мороженым

Казахстанцы в 2020 году съели на 12% больше мороженого, чем годом ранее. Примерно на столько же «подтянулось» местное производство, увеличив объемы продукции на 13% – в прошлом году в республике выпустили 34,6 тыс. т мороженого

тит казахстанцев удовлетворяли отечественные производители – почти 80% съеденного холодного десерта произвели у нас в стране.

В условиях карантинов выросло домашнее потребление мороженого, и это подтолкнуло спрос на большие, или «семейные», упаковки (800–1000 г). В компании «Шин-Лайн», которая, по данным

всегда хочется порадовать себя небольшим лакомством, которое улучшает настроение, и период карантина этому подтверждение», – сообщил руководитель категории «Мороженое» компании «Шин-Лайн» Дмитрий Докин.

На кокетствах «ГорМолЗавода» прокомментировали, что на вкусовые предпочтения казахстанцев пандемия не повлияла – спросом продолжает пользоваться классика: пломбир, сливочное и шоколадное мороженое в стаканчиках.

Закодированный экспорт

И «Шин-Лайн», и кокетствауский «ГорМолЗавод» входят в число предприятий – экспортеров казахстанского мороженого. На внешние рынки работает пять из 18 отечественных производителей. В этом году экспортерам придется продавать мороженое в Россию – а она, напомним, главный потребитель казахстанской продукции – по новым правилам.

С 1 июня в РФ заработают Правила обязательной маркировки молочной продукции – мороже-

Объявления

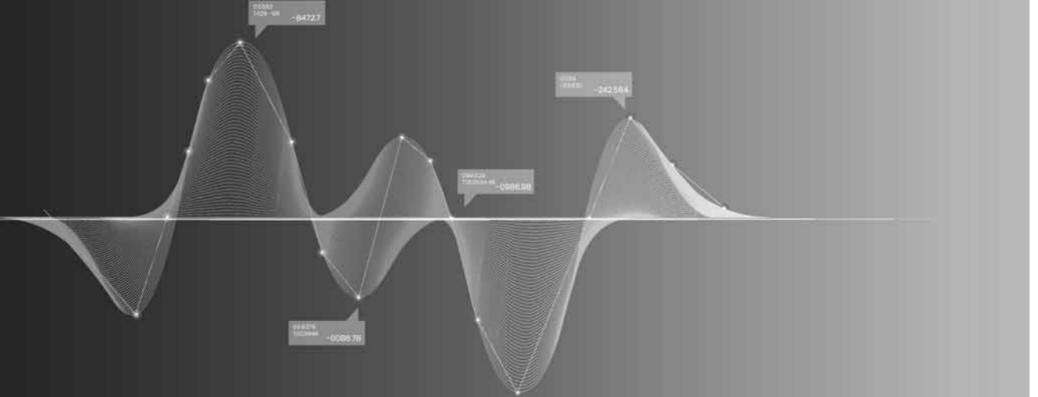
1. ТОО «МиксТрейд», БИН 130540009828, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Коктем-3, д. 24, блок Б, кв. 126 а. Тел. +7 777 899 00 00.
2. ТОО «LMS.KZ», БИН 190540007696, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Коктем-3, д. 24, блок Б, кв. 126 а. Тел. +7 777 899 00 00.
3. Утеряны оригиналы документов ТОО «ASCOINVEST»: карточка допуска к международным перевозкам №042263 на прицеп, госномер 61 ВЛА 05. Карточку считать недействительной.
4. ТОО «KSVili», БИН 170340025059, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, мкр. Акбулак-3, д. 11. Тел. +7 705 461 80 66.
5. ТОО «Master Vision», БИН 141140003682, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Таттимбета, д. 310. Тел. +7 727 387 39 28.
6. ТОО «Auto Logistics», БИН 140240029171, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актобе, ул. бр. Жубановых, д. 284, к. 1, кв. 46. Тел. +7 707 879 73 38.
7. ТОО «NUR STROY CONSTRUCTION», БИН 180540001279, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е-10, д. 16, кв. 278. Тел. +7 701 385 93 29.
8. ТОО «GHALIP», БИН 170940029102, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Шымкент, ул. Калдаякова, д. 82. Тел. +7 771 569 06 77.
9. ТОО «Maktrase LTD», БИН 040140010999, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, Ауэзовский район, микрорайон-6, д. 61, кв. 27, почтовый индекс 050036. Тел. +7 707 725 92 10.



Kursiv Research
Ratings · Index · Report

Kursiv Research – аналитическое подразделение республиканского делового еженедельника «Курсив»

**Отраслевая аналитика
Казахстана и Центральной Азии**



Несносный характер

Почему реновация Алматы – болезненный проект не только для жильцов ветхих домов, но и для девелоперов

> стр. 1

Но скоро все может измениться. Если в квадрате улиц Ауэзова – Бухар жырау – Манаса – Габдуллина заработает машина реновации, на месте двухэтажных домиков с историей могут вырасти многоэтажки, и люди уже не будут знать своих соседей.

Масштабы реновации

Под реновацию 2021–2025 годов во всех восьми районах Алматы попадает 708 ветхих домов (6,6 тыс. квартир) с износом конструкции более 61%. В основном это каркасно-камышитовые двухэтажные дома, построенные в 30–70-х годах прошлого века.

Пилотный этап реновации в городе проводили в 2012–2015 годах. Тогда снесли на порядок меньше – 56 ветхих домов (579 квартир). Вместо них возвели 63 новостройки с 2,4 тыс. квартир. Но новоселы остались недовольны качеством жилья, возведенного по госзаказу. Поэтому в новой программе реновации для строительства решили привлекать частных инвесторов и застройщиков. Изменилась и уполномоченная компания для реализации программы. Если пять лет назад это было ПКС – предприятие капитального строительства, то с 2021 года это СПК – Социально-предпринимательская корпорация города Алматы – госструктура, созданная в 2010 году для поддержания социального развития южного мегаполиса. Совет директоров СПК возглавляет аким города Алматы **Бакытжан Сагинтаев**.

По плану реновации в 2021–2025 годах частные инвесторы за свой счет построят 515 многоэтажек на месте 458 ветхих домов.

Реновацию еще 250 ветхих домов, находящихся на красных линиях или в водоохраных зонах, будет финансировать государство. Здесь планируют построить 163 дома, детские сады, разобьют скверы и общественные пространства. На эти цели из бюджета могут выделить 50 млрд тенге, по 10 млрд тенге ежегодно в течение пяти лет.

Самая масштабная реновация запланирована в промышленном Турксибском районе – здесь под снос попадает 220 малоэтажных домов. В Бостандыкском районе к сносу рекомендовано 169, а в центральном Алмалинском – 145 старых домов. Остальных районов реновация-2021–2025 коснется не так сильно: в Жетысуском районе под снос попадает 58 домов, в Алатауском – 34, в Медеуском – 29, а в Наурызбайском – 12 ветхих малоэтажек.

Из ветхих малоэтажек в высотные джунгли

Собственникам ветхого жилья квадратные метры возместят по принципу «комната за комнату». То есть за каждую комнату в ветхом жилье собственник получит комнату равнозначной площади в новостройке, но не менее однокомнатной квартиры.

На время строительства нового жилья собственникам неснесенных домов предоставят жилье в аренду. Во временном жилье собственники будут опла-

чивать только коммунальные услуги.

СПК «Алматы» уверяет, что многие жильцы, уже переселенные во временное жилье, просят оставить его для постоянного проживания, и корпорация на это идет.

Собственникам коммерческих помещений тоже обещают равноценную замену в новостройках. Но, по словам представителей СПК «Алматы», половина владельцев коммерческих площадей предпочитает брать свою долю жилыми квадратами.

В СПК «Алматы» отмечают, что механизм реновации и переселения заработает только при 100%-ном согласии собственников жилья. «Принудительного сноса не будет. Если девять жильцов согласились (на реновацию жилья. – «Курсив»), а один не согласен, дом не снесут», – уверяет председатель правления СПК «Алматы» **Аскар Билисбеков**.

Кто построит новый мкр

Среди проектов реновации есть довольно привлекательные для девелоперов районы в верхней части города – вдоль Тимирязева, Бухар жырау, Навои, Сейфуллина, но многие проекты расположены в нижней части – в Турксибском районе.

При этом к каждому инвестору предъявляются серьезные требования. Потенциальные инвесторы-застройщики по правилам отбора СПК «Алматы» должны иметь опыт строительства жилья не менее пяти лет и 18 тыс. возведенных жилых квадратов,



Коллаж Илья Кима

на момент подачи заявки не участвовать в судебных разбирательствах и не иметь налоговой задолженности, а их деятельность за последние два финансовых года должна быть безубыточной.

Инвестор во многих проектах, кроме прочего, должен договориться с собственниками о выкупе их квартир и переселении во временное жилье, оплатив им аренду, а также снести ветхие дома, озеленить район, построить в нем школы, детские сады и прочую необходимую инфраструктуру. При несогласии горожан с проектом реновации девелопер должен учесть пожелания и представить на согласование новый проект.

К примеру, инвестором упомянутого квадрата КИЗ (Ауэзова – Бухар жырау – Манаса – Габдуллина) выступило мангистауское

ТОО «Сартай Энерго Сервис» (входит в холдинг K7 Group). В портфолио холдинга пять сданных и шесть строящихся домов в Актау, три в Атырау, два в Актобе и два клубных дома в Алматы со сроком сдачи в 2022 году.

На месте 12 домов в два-три этажа K7 Group планирует в четыре очереди построить 17 высоток по 8–12 этажей на 988 квартир, двухуровневый подземный паркинг, а также пристройки к школе и детскому саду.

Ожидая проблем с выселением жильцов и негативной общественной реакции на замену малоэтажного фонда высотками, инвесторы в проекты реновации не торопятся.

«У нас нет очереди из застройщиков, которые хотят реализовывать эти проекты, особенно в Турксибском районе. Все,

естественно, заинтересованы строить в центре и многоэтажки. Но надо принимать во внимание мнение жителей и требования по обеспечению функционального комфорта, соблюдению этажности в зависимости от близлежащих зданий, инсоляции и проветриваемости», – делится **Аскар Билисбеков**.

Услышать глас народа

Жители аварийных домов, а также алматинские урбанисты и специалисты по строительству соглашаются, что проекты реновации городу нужны. Каркасно-камышитовые дома с проваливающимися деревянными перекрытиями и удобствами на улице давно исчерпали свой ресурс, некомфортны и небезопасны для людей.

«При паспортизации зданий в 2017–2018 годах мы выяснили, что двухэтажные дома с несущими каркасно-камышитовыми стенами, построенные в 30–60-х годах прошлого века, являются сейсмонебезопасными. Эти дома долгое время эксплуатировались неправильно: детальное обследование, ремонт и усиление своевременно не проводились. В результате мы выявили перекосы стен, отслоение штукатурки от несущих стен, протечки, повреждения древесины стен и перекрытий (гниль) во всех каркасно-камышитовых зданиях. Усиление стен в таких домах считаем нецелесообразным – затраты будут примерно сопоставимы с новым строительством», – говорит управляющий директор по производству АО «КазНИИСА» **Брало Шокбаров**.

Но перед запуском реновации, чтобы избежать социальной напряженности, по каждому проекту нужно проводить исследование территории, вовлекать в обсуждение жителей города и независимых специалистов, а планируемые проекты размещать на общедоступных ресурсах, считают эксперты.

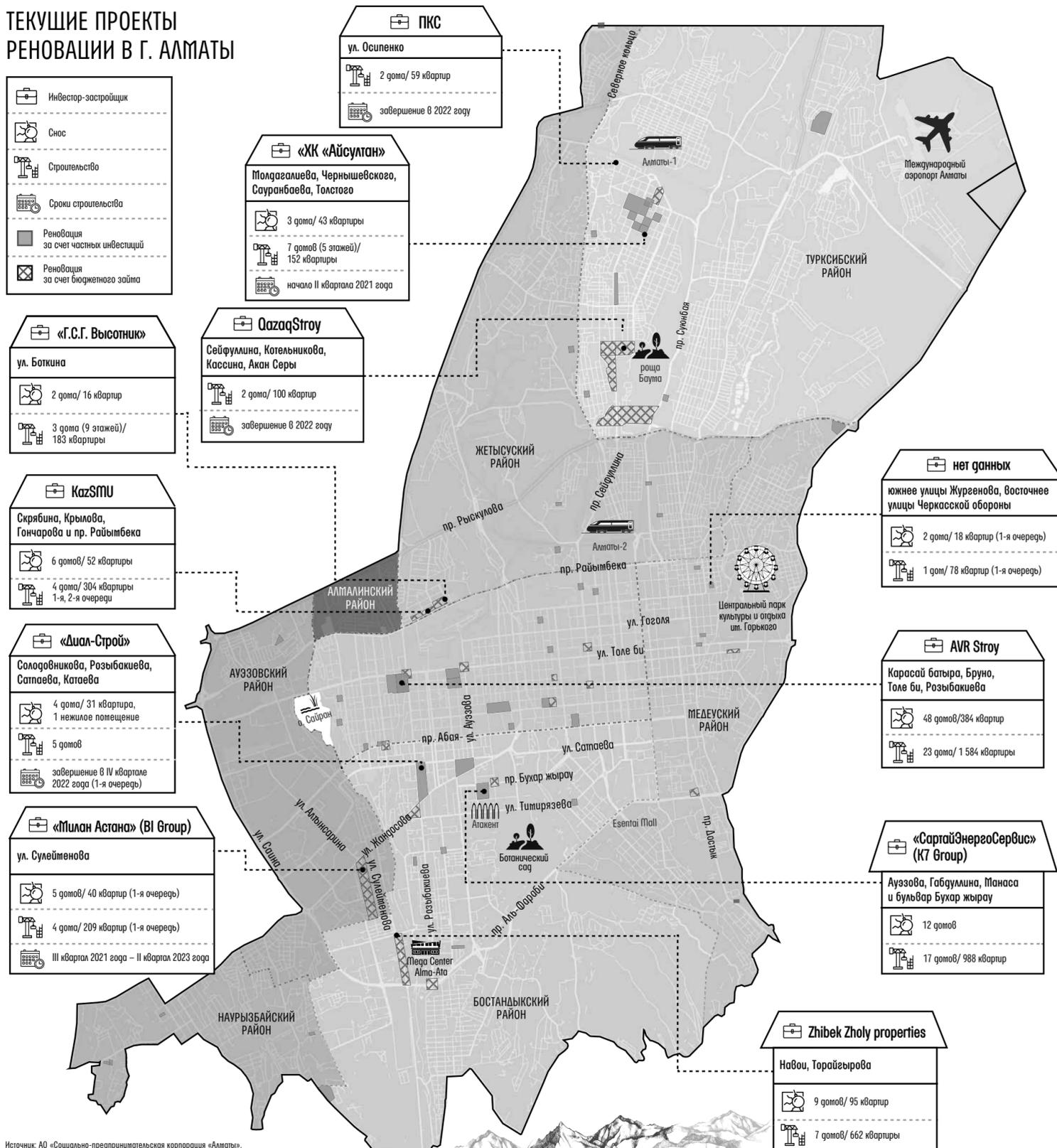
Так, после обсуждения проекта реновации района КИЗ, выполненного K7 Group в соответствии с техзаданием СПК «Алматы» и действующими регламентами по этажности, многие жители района и урбанисты остались недовольны планами застройщика. «Предлагаемая концепция разработана без учета архитектурного контекста, идентичности сложившейся среды, экологических факторов, нагрузки на инженерную и транспортную инфраструктуру, а также без учета градостроительного потенциала данного участка и его роли в структуре всего района», – заявили представители Urban Forum Kazakhstan по итогам общественных слушаний.

Специалисты Urban Forum, проводившие в 2020–2021 годах комплексное исследование квартала КИЗ, пришли к выводу, что уникальный район между двумя оживленными магистралями (Тимирязева и Жандосова) рядом с Ботаническим садом и «Атакентом» при грамотной реновации может стать интересной и самобытной альтернативой «золотому квадрату». А повышенные плотности без разнообразия функций и пространств разрушит исторически сложившуюся среду, создав вместо нее простой спальный микрорайон.

На общественных слушаниях по проекту реновации КИЗ директор по развитию застройщика K7 Group **Арсен Тулеуов** заявил, что для девелопера реновация жилья в этом районе – имиджевый проект, и компания готова обсуждать его вместе с командой Urban Forum, жильцами и СПК «Алматы». Сейчас инвестор пересматривает проект, после чего он вновь пройдет утверждение по инстанциям и предстанет на обсуждение алматинцев.

А пока в районе КИЗ местные жители, как и местные коты, стали более насторожены к вниманию незнакомцев, зачастивших в их немногочисленные дворы. Но там все еще можно прогуляться в непривычной тишине посреди большого города. И лишь когда выходишь на Ауэзова, идиллия неспешного свежего утра вмиг растворяется в шуме городских улиц.

ТЕКУЩИЕ ПРОЕКТЫ РЕНОВАЦИИ В Г. АЛМАТЫ



Источник: АО «Социально-предпринимательская корпорация «Алматы», данные застройщиков - участников реновации
Инфографика: Татьяна Сейтжанова для «Курсива»

ЭКСПЕРТИЗА

Netreak ежеквартально проводит исследования стоимости клика в Казахстане и представляет свежие данные по стоимости клика, а также доле мобильного трафика в разрезе тематик и регионов за I квартал 2021 года. Для наглядности данные сравниваются с I кварталом 2020 года.

Алексей СЕЛЕЗНЕВ, руководитель отдела аналитики агентства интернет-маркетинга Netreak

Информация, приведенная в исследовании, может помочь в составлении медиапланов по продвижению в интернете. Зная стоимость клика в вашей тематике или регионе и коэффициент конверсии на вашем сайте, вы можете оценить объем необходимых инвестиций в рекламу и прогнозировать стоимость конверсии.

Например, если стоимость клика в вашей тематике составляет \$0,07, а коэффициент конверсии держится на уровне 1%, то стоимость транзакции ориентировочно будет равняться \$7.

Понимая стоимость конверсии и необходимое количество конверсий, вы можете прогнозировать, сколько денег на рекламу нужно выделить.

Таким образом, если вы планируете, исходя из вышеприведенных данных (\$7 за транзакцию), получить 100 конверсий, то на рекламный бюджет вам понадобится около \$700.

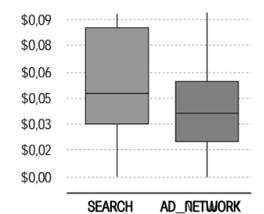
Стоимость клика в поисковой сети Яндекса в разрезе сегментов распространения объявлений

Стоимость клика в поиске в I квартале 2021 года уменьшилась относительно соответствующего периода прошлого года – \$0,03–0,09 против \$0,03–0,16.

За клик в РСЯ (рекламной сети Яндекса) рекламодатели

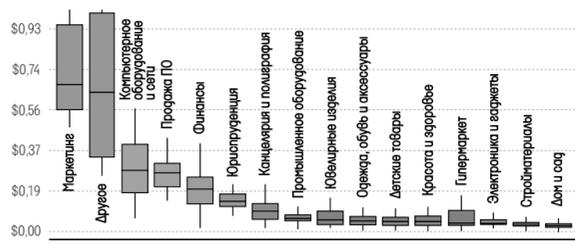
Стоимость клика в Казахстане в I квартале 2021 года

(в разрезе сетей распространения объявлений)



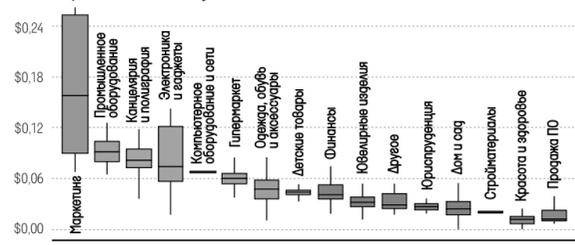
Сеть	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
SEARCH	\$0,03	\$0,05	\$0,09
AD_NETWORK	\$0,02	\$0,04	\$0,06

Стоимость клика в поисковой сети в Казахстане в I квартале 2021 года (в разрезе тематик)



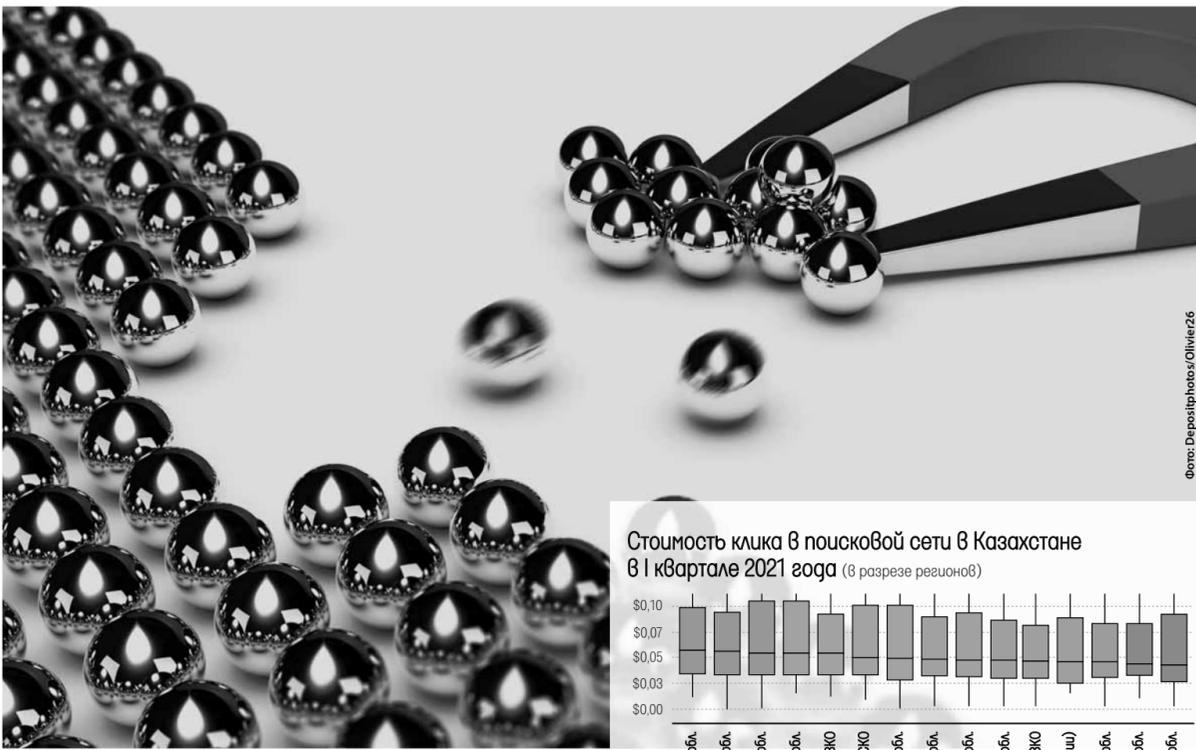
Тематика	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
Маркетинг	\$0,56	\$0,67	\$0,95
Другое	\$0,34	\$0,64	\$1
Компьютерное оборудование и сети	\$0,18	\$0,28	\$0,40
Продажа ПО	\$0,21	\$0,27	\$0,31
Финансы	\$0,13	\$0,19	\$0,25
Юриспруденция	\$0,12	\$0,14	\$0,17
Концелярия и полиграфия	\$0,06	\$0,10	\$0,13
Промышленное оборудование	\$0,05	\$0,06	\$0,08
Ювелирные изделия	\$0,03	\$0,06	\$0,09
Одежда, обувь и аксессуары	\$0,03	\$0,05	\$0,07
Детские товары	\$0,03	\$0,05	\$0,07
Красота и здоровье	\$0,03	\$0,05	\$0,07
Одежда, обувь и аксессуары	\$0,03	\$0,05	\$0,07
Гипермаркет	\$0,03	\$0,04	\$0,09
Стройматериалы	\$0,03	\$0,04	\$0,04
Электроника и гаджеты	\$0,04	\$0,04	\$0,06
Дом и сад	\$0,02	\$0,03	\$0,04

Стоимость клика в контекстно-медийной сети в Казахстане в I квартале 2021 года (в разрезе тематик)



Тематика	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
Маркетинг	\$0,09	\$0,16	\$0,25
Промышленное оборудование	\$0,08	\$0,09	\$0,10
Концелярия и полиграфия	\$0,07	\$0,08	\$0,09
Электроника и гаджеты	\$0,06	\$0,08	\$0,12
Компьютерное оборудование и сети	\$0,07	\$0,07	\$0,07
Гипермаркет	\$0,05	\$0,06	\$0,07
Одежда, обувь и аксессуары	\$0,04	\$0,05	\$0,06
Детские товары	\$0,04	\$0,04	\$0,05
Финансы	\$0,04	\$0,04	\$0,05
Ювелирные изделия	\$0,03	\$0,03	\$0,04
Другое	\$0,03	\$0,03	\$0,03
Юриспруденция	\$0,03	\$0,03	\$0,03
Дом и сад	\$0,03	\$0,03	\$0,03
Стройматериалы	\$0,03	\$0,03	\$0,03
Красота и здоровье	\$0,01	\$0,01	\$0,02
Продажа ПО	\$0,01	\$0,01	\$0,02

Сколько стоил клик в Яндекс.Директ в Казахстане



также сейчас платят меньше – \$0,02–0,06, тогда как в I квартале прошлого года – \$0,03–0,07.

Стоимость клика в поисковой сети Яндекса в разрезе регионов Казахстана

Самыми дорогими регионами для продвижения были Акмолинская – \$0,04–0,10 (в I квартале 2020 года \$0,04–0,16) и Акто-

бинская – \$0,04–0,10 (в I квартале 2020 года \$0,03–0,15), а также Алматинская – \$0,03–0,09 (в I квартале 2020 года \$0,04–0,17) и Восточно-Казахстанская области – \$0,03–0,09 (в I квартале 2020 года \$0,04–0,15).

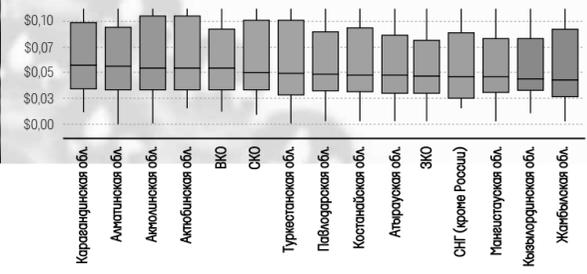
Дешевле всего клик стоил в Туркестанской – \$0,03–0,08 (в I квартале 2020 года \$0,03–0,16), Западно-Казахстанской – \$0,03–0,08 (в I квартале 2020 года \$0,03–0,18) и Кызылординской областях – \$0,03–0,08 (в I квартале 2020 года \$0,03–0,19).

Стоимость клика в поисковой сети Яндекса в разрезе тематик

Дороже всего рекламодатели платили за клик в тематике «Маркетинг» – \$0,56–0,95, а также «Другое» – \$0,34–1 (в I квартале 2020 года \$0,06–0,22), «Компьютерное оборудование и сети» – \$0,18–0,40 и «Продажа ПО» – \$0,21–0,31.

Дешевле всего клик стоил в тематике «Электроника и гаджеты» – \$0,04–0,06, «Стройматериалы» – \$0,03–0,04 (в I квартале 2020 года \$0,17–0,26) и «Дом и сад» – \$0,02–0,04 (в I квартале 2020 года \$0,02–0,03).

Стоимость клика в поисковой сети в Казахстане в I квартале 2021 года (в разрезе регионов)



Регион	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
Алматинская область	\$0,03	\$0,06	\$0,09
Карагандинская область	\$0,03	\$0,06	\$0,10
Акмолинская область	\$0,04	\$0,05	\$0,10
Мангистауская область	\$0,03	\$0,05	\$0,08
Актобинская область	\$0,04	\$0,05	\$0,10
Атырауская область	\$0,03	\$0,05	\$0,08
Туркестанская область	\$0,03	\$0,05	\$0,08
ВКО	\$0,03	\$0,05	\$0,09
Павлодарская область	\$0,03	\$0,05	\$0,09
СКО	\$0,03	\$0,05	\$0,09
Костанайская область	\$0,03	\$0,05	\$0,09
Атырауская область	\$0,03	\$0,05	\$0,09
ЗКО	\$0,03	\$0,05	\$0,10
СНГ (кроме России)	\$0,03	\$0,05	\$0,09
Мангистауская область	\$0,03	\$0,05	\$0,09
Кызылординская область	\$0,03	\$0,05	\$0,08
Жамбылская область	\$0,03	\$0,04	\$0,09
Кызылординская область	\$0,03	\$0,04	\$0,08

Стоимость клика в рекламной сети Яндекса в разрезе тематик

Наиболее дорогим кликом был в тематике «Маркетинг» – \$0,09–0,25, а также «Промышленное оборудование» – \$0,08–0,10, «Концелярия и полиграфия» – \$0,07–0,09 (в I квартале 2020 года \$0,02–0,04) и «Электроника и гаджеты» – \$0,06–0,12.

Дешевле всего клик стоил в тематике «Стройматериалы» – \$0,02

(в I квартале 2020 года \$0,17–0,26), «Красота и здоровье» – \$0,01–0,02 и «Продажа ПО» – \$0,01–0,02.

Стоимость клика в поисковой сети Яндекса в разрезе типов устройств

В сравнении с I кварталом 2020 года десктопный трафик, то есть трафик, образуемый стационарными компьютерами и ноутбуками, стал дешевле, так же, как и мобильный, то есть

сгенерированный мобильными телефонами.

Десктопный клик стоил в I квартале 2021 года \$0,03–0,07 (в I квартале 2020 года \$0,04–0,13), а мобильный – \$0,05–0,11 (в I квартале прошлого года \$0,04–0,20).

Объем трафика в Яндексе по типам устройств в разрезе регионов

Доля мобильного трафика в Яндексе в I квартале 2021 года почти не изменилась и сейчас в среднем составляет 55%.

Наибольшая доля мобильного трафика была в Туркестанской области – 75% (в I квартале 2020 года показатель достиг 60%).

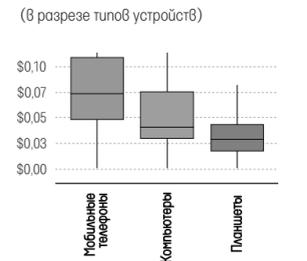
Наименьшая доля мобильного трафика зафиксирована в Павлодарской области, где он составил чуть меньше 50%, при том, что в I квартале прошлого года доходил до 60%.

Объем трафика в Яндексе по типам устройств в разрезе тематик

Самая высокая доля мобильного трафика наблюдается в тематиках «Билеты авиа и автобусные» – 100% и «Другое» – 95% (в I квартале 2020 года 20%), далее идут «Детские товары» – 85% (в I квартале 2020 года 75%) и «Маркетинг» – 85%.

В тематике «Производство пакетов» и «Посуда» мобильный трафик был равен нулю.

Стоимость клика в поисковой сети в I квартале 2021 года (в разрезе типов устройств)



Тип устройства	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль
Мобильные телефоны	\$0,05	\$0,07	\$0,11
Компьютеры	\$0,03	\$0,04	\$0,07
Планшеты	\$0,02	\$0,03	\$0,04

Как проводилось исследование

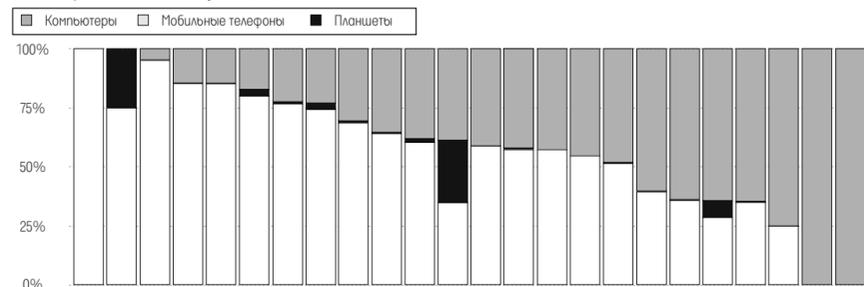
Для Казахстана учитывались данные Яндекса по 712 035 кликам в 24 тематиках и 54 городах страны. Все проекты, участвующие в исследовании, были распределены между тематиками в зависимости от сферы деятельности конкретного проекта. Тематика определялась на уровне аккаунта, а не на уровне ключевых слов. Участвовали темы:

- билеты авиа и автобусные;
- гипермаркет;
- детские товары;
- дом и сад;
- другое;
- канцелярия и полиграфия;
- компьютерное оборудование и сети;
- красота и здоровье;
- маркетинг;
- мебель внутренняя и матрасы;
- мотоэкипировка, запчасти, тюнинг;
- музыкальные товары;
- обучение;
- одежда, обувь и аксессуары;
- посуда;
- продажа ПО;
- производство пакетов;
- промышленное оборудование;
- разработка ПО;
- стройматериалы;
- финансы;
- электроника и гаджеты;
- ювелирные изделия;
- юриспруденция.

Проекты, по которым нельзя было однозначно определить тематику, попали в группу «Гипермаркет», а проекты с редкими тематиками – в группу «Другое».

В данном исследовании приведена статистика исключительно по проектам агентства Netreak. На стоимость клика влияет множество факторов, в том числе показатель качества, разный во всех аккаунтах. Поэтому данные исследования могут значительно отличаться от данных ваших рекламных аккаунтов в аналогичных тематиках и регионах.

Доля трафика по типам устройств в Казахстане в I квартале 2021 года (в разрезе тематик)



Доля трафика по типам устройств в Казахстане в I квартале 2021 года (в разрезе регионов)

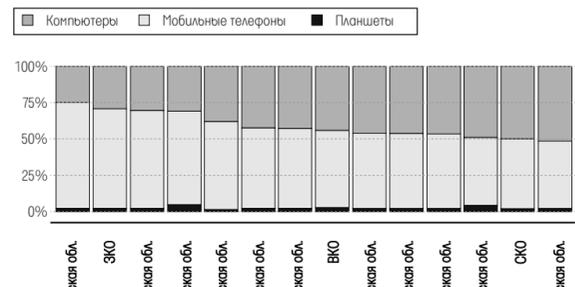


Фото: Depositphotos/vectormart

Фото: Depositphotos/Oliver26

Сетевой бизнес

Сколько стоит производство веб-сериалов в Казахстане

В сети можно найти два типа казахстанских сериалов: телевизионные, которые выложили правообладатели – телеканалы, и веб-сериалы, которые изначально были сняты для показа в сети. Веб-сериалы популярнее – они свежее, динамичнее, смелее. К тому же там намного меньше цензуры: ненормативная лексика, откровенные сцены, острые темы – все разрешено. Но означает ли это, что делать веб-сериалы легче и выгоднее?

Галия БАЙЖАНОВА



Фото: Кадр из сериала «Сержан Братан»

Всемогущий интернет

Попытки снимать казахстанские веб-сериалы были у многих. Например, режиссер **Эльдар Шибанов** запустил в 2019 году авторский мини-сериал «Трезвоз». В нескольких пятиминутных сериях рассказывалась история сценариста – алкоголика и неудачника, мечтающего стать шоураннером сериалов на ТВ, но сумевшего устроиться только «трезвым водителем». В каждой новой серии он встречает очередного представителя креативного класса Алматы. Для режиссера это было не столько попыткой заработать, сколько возможностью поэкспериментировать, поработать с разными актерами и держать себя в тонусе.

Первым же казахстанским веб-сериалом, который вызвал интерес продюсеров и рекламодателей, был «Всемогущий» – режиссерский дебют известного актера и блогера **Ердена Телемисова**. Два года назад Ерден совместно с продюсерской командой School Five Experience (**Ильяс Ахмет**, **Андрей Мануйлов**, **Нариман Абиев**) снял восемь серий о джинне-блогере, который в погоне за популярностью исполнял желания своих подписчиков. Сериал даже участвовал в первом российском международном фестивале Realist Web Festival и победил в номинации «Лучшая новаторская идея или прием». После чего права на показ купили российские платформы START и CHILL VISION.

«Первоначально наш сериал был размещен бесплатно на платформах YouTube и RuTube, – рассказывает продюсер и сценарист проекта **Ильяс Ахмет**. – Но после того как о сериале стали говорить и мы выиграли приз на веб-фестивале, это повысило спрос и его коммерческую привлекательность, и нам стали поступать предложения от российских онлайн-кинотеатров. Хотя сумма сделки была сравнительно невысокой, сам прецедент стал для нас приятным сюрпризом.



Фото: Илья Ким

Благодаря этому сериал стал доступен на большем количестве платформ».

Но зачем покупать продукт при уже имеющемся бесплатном доступе на других ресурсах? «Таков порядок цивилизованного бизнеса – права на контент официально приобретаются для собственной библиотеки, – объясняет **Ильяс Ахмет**. – Онлайн-кинотеатры – такие же участники медийного рынка, как и телеканалы, им нужно иметь свою базу».

Выходить за границы

Однако предметом всеобщего обсуждения веб-сериалы стали после того, как их начала

снимать компания Salem Social Media (SSM). SSM позиционирует себя как единственного в Казахстане производителя смотрительных веб-сериалов. Сейчас у них в производстве 40 сериалов.

На вопрос, почему бы не сделать пять-семь хороших вместо 40 разных, директор SSM **Александр Аксютц** (он покинул эту должность во время подготовки материала) отвечает, что им нужны разные аудитории с разными социальными характеристиками, запросами и интересами, так охват намного шире. «Нельзя всех заставить смотреть одно, это утопия», – говорит он.

Веб-сериалы SSM смотрят не только казахстанцы. По словам директора Salem Social Media, 30% их зрителей – жители стран СНГ, из которых львиная доля – россияне, намного меньше – кыргызы и таджики, совсем немного – узбеки. У SSM пока нет цели покорить веб-рынок России и Центральной Азии. Тем не менее у компании есть узбекское подразделение Salom Social Media, там они генерируют локальный контент.

Что касается Казахстана, то наибольший трафик дают Алматы, Нур-Султан, Шымкент, Атырау. Чтобы расширить географию, приходится креативить. «Мы решили увеличивать долю других регионов за счет съемок сериалов, рассчитанных на жителей конкретных областей, – рассказывает Аксютц. – К примеру, недавно выпустили сериал «Сагыз» («Жвачка»), рассчитанный на Западный Казахстан. Это история о том, как актеры пытаются зарабатывать в регионах. А почему «Сагыз»? Так это название знаменитой атырауской команды КВН, это как бы история их группы, вынужденной работать на тоях. Сняли фильм в Западном Казахстане, использовали много слов из местного диалекта, и это сработало – мы попали в аудиторию. Сейчас у нас уже

миллионное покрытие, нас смотрят Атырауская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области. Теперь мы делаем проект в Кызылординской области». Если смотреть на пол и возраст, то основная аудитория веб-сериалов Salem Social Media – это мужчины 18–24 лет. Но компания хочет «вовлечь в свою орбиту» и другие группы зрителей, в том числе за счет женских сериалов. Недавно продакшн-студия Art Dealers (**Ернар Нургалиев**, **Жандос Айбасов** и другие) сняла по заказу SSM веб-сериал «Мыстан». Это история трех женщин, которые столкнулись с домашним насилием и решили отомстить обидчикам. Набирает популяр-

ность сериал «Корши» о семье на грани развода: у супруги роман с молодым парнем, а у ее мужа – с токалкой.

Цель компании – делать не меньше одной премьеры в месяц, снимать больше 300 серий в год. Если учесть, что в среднем сезон – это 12 серий, то выходит как минимум 25 сериалов ежегодно. При этом глубина просмотров каждой серии должна быть не меньше 60% (человек должен посмотреть 60% серии).

Цена вопроса

Веб-сериал можно снять и бесплатно, и за микробюджет, а будут ли это потом смотреть – другой вопрос. Известный актер, а теперь кинопродюсер, глава продакшн-студии Golden Man Media **Максим Акбаров** спродюсировал женский веб-сериал «Не такие», который выходил на платформе skifbox.kz. Проект, рассказывающий о трех очень разных подругах, снят за символические деньги – три миллиона тенге за три серии. И хотя сериал ничего, разумеется, не заработал, он вызвал любопытство аудитории. «За два месяца проект посмотрели около 140 тыс. человек, это притом, что не было вообще никакой рекламы», – говорит Максим.

Александр Аксютц озвучивает другую сумму для производства сериалов. В Salem Social Media бюджет одной серии – 2,5 млн тенге (\$5,8 тыс.). Если пилот проекта «зашел», то сразу снимается весь сезон (10–12 серий), это около \$50–60 тыс. «Сначала мы экспериментировали, – рассказывает Аксютц. – Мы снимали две пилотные серии, выкладывали. Если людям нравилось, то доснимали еще 8–10 серий. Но теперь мы отказались от этой схемы, ведь из-за большого перерыва аудитория терялась. Сейчас мы снимаем пилот, если нравится, сразу снимаем весь сезон и постепенно выкладываем. Как правило, одну серию – раз в неделю, некоторые проекты выкладываем два раза в неделю».

Если учесть, что общий бюджет веб-сериала «Всемогущий» составил \$100 тыс., то каждая из восьми серий обошлась примерно в \$12,5 тыс. «Первоначально мы с Ерденом планировали снимать на смартфон или фотоаппарат, как это делают многие блогеры, «вирусно» и недорого, – рассказывает продюсер **Ильяс Ахмет**. – Но впоследствии переключились на полноценный киноформат, с полноценным оборудованием и съемочной группой до 30 человек. Конечно, данное решение сразу повысило статус проекта, а вместе с этим и производственную составляющую».

Без надежды на YouTube

Что касается монетизации проекта через YouTube, то «она если и была, то незаметная». «Наши рекламные возможности и ресурсы были ограничены, – с сожалением говорит Ахмет. – Мы даже не покупали для размещения сериала какой-нибудь существующий ютуб-канал с большой аудиторией, взяв за основу личный канал **Ердена Телемисова** с двумя тысячами подписчиков».

По словам Аксютца, снимать, надеясь на монетизацию в YouTube, бессмысленно, ведь ресурс пока платит копейки: «Это

около \$300 за каждый миллион просмотров, если учесть, что наши хиты набрали по шесть миллионов, то это всего \$1800». Если бы у компании не было основного инвестора – фонда Digital Ventures, то она долго бы не просуществовала. У многочисленных продакшн-студий, с которыми сотрудничает Salem, тоже нет никаких возможностей снимать такие проекты самостоятельно: это очень дорого».

Фонд Digital Ventures (Евразийская группа) занимается инвестированием в диджитал-технологии и созданием особой цифровой экосистемы, которая бы приносила деньги за счет локальных пользователей. Сейчас в портфеле фонда больше 20 компаний. BTS Digital, например, создала и работает над отечественным мессенджером Aitu, компания Aitu Dala запустила и развивает видеохостинг Aitube, а Salem Social Media привлекает людей в эту экосистему. «Чем больше людей мы привлечли в экосистему, тем лучше нам за это платят инвесторы», – говорят в Salem. Теперь понятно, почему в каждой серии любого сериала SSM они настойчиво рекомендуют смотреть проект не на YouTube, а на Aitube.

«Разве не странно конкурировать с мировым гигантом?» – спрашиваем собеседника. «Нет, не странно, а очень даже перспективно и в будущем прибыльно, – возражает Аксютц. – Мы уже привели в Aitube три миллиона пользователей (мы не считаем Instagram и YouTube – там у нас аудитория в четыре раза больше). Если учесть, что в казахстанском сегменте YouTube всего задействовано около 12 млн человек, это хороший темп роста».

Реклама – двигатель для бега

Основным источником финансирования сериала «Всемогущий» (около \$100 тыс.) стал product placement. По словам **Ильяса Ахмета**, проект стал тем редким случаем, когда известные бренды объединились, чтобы помочь в создании оригинального, игрового и рекламного контента.

«Привлекать рекламодателей было непросто, но нами двигала вера в сериал, – делится продюсер «Всемогущего». – И партнеры это чувствовали. Даже те, кто по разным причинам отказались, признавали потенциал проекта, им было интересно. Вдобавок мы перешли от презентаций к делу и сняли пилотную серию, которую показывали всем перспективным партнерам. Это существенно облегчило ход переговоров». За этот кейс команда School Five Experience, работавшая над «Всемогущим», даже получила награду «Ак мерген» в номинации «Маркетинговые коммуникации». «Для нас это очень значимо, ведь это признание от маркетингового сообщества страны», – говорят продюсеры.

Ахмет утверждает, что перед ними не стояла задача окупить проект. «Мы рассчитывали на продюсерские зарплату, которые получили только по завершении всех работ из остатка средств (от рекламы). Было бы нечестно в отношении аудитории показывать рекламу и брать за просмотр деньги. Поэтому мы предложили зрителям посмотреть сериал

бесплатно, открыто сообщая, что наша история стала возможной благодаря рекламе», – рассказывает он.

«Финансово мы не ушли в минус, – продолжает продюсер. – Хотя в определенный момент были опасения, что не уложимся в бюджет. Но и утверждать, что хорошо заработали, мы тоже не можем. Для бесплатного выпуска в интернете проект оказался дорогим».

SSM также в своих сериалах использует рекламные интеграции. «Достаточно активно, но аккуратно» – так описывает это сотрудничество Аксютц. Сто-



Фото: Кадр из сериала «Сакэ»

имость рекламной интеграции в одной из серий популярного сериала разная, но коридор от 1 до 8 млн тенге. При этом SSM гарантирует охват не меньше 3 млн просмотров.

«Один из самых успешных наших кейсов – это интеграция в сериале «Сержан Братан». Там рассказывается об «Атласе новых профессий Казахстана», – делится опытом Аксютц. – По сюжету наш герой пытается устроиться на работу и подыскивает себе профессию. В описании серии мы разместили информацию об атласе, в итоге этой интеграции было 100 тыс. переходов на страницу клиента».

Кроме того, веб-сериал можно продать на ТВ, но в адаптированной версии. «Мы продали наш сериал «Тақиясыз періште» Седьмому каналу, покупают нашу продукцию и региональные телеканалы», – говорит Аксютц.

Ориентир на счетчик

«Для нас самой большой сложностью было балансировать между процессом финансирования и производством сериала, – делится продюсер «Всемогущего» **Ильяс Ахмет**. – Дело в том, что у каждой компании, с которой мы сотрудничали, существует свой порядок финансирования, там оговорена схема выделения средств, имеются свои сроки, а нам снимать было необходимо уже «позавчера». Поэтому приходилось выкручиваться, занимать деньги, перекрывать расходы и даже приостанавливать производство. Одна из компаний по ходу съемок вообще отказалась от участия без внятного объяснения причин, чем сильно подвела нас. На тот момент мы уже отсняли их рекламную часть, но не стали вырезать из сериала. Задержки финансирования повлияли на сроки выхода «Всемогущего», пришлось выдавать серии по мере их готовности, а не по строгому графику «раз в неделю».

Другая сложность производителей веб-сериалов – это зрительский отклик. Никогда не знаешь, что хорошо будут смотреть.

Интернет-аудитория – самая непредсказуемая.

«Мы можем одновременно выкладывать десять новых сериалов, и нельзя рассчитывать, что все они будут одинаково успешны, – говорит Аксютц. – Пять из них зайдут хорошо, три – нормально и две-три – провально, ничего страшного».

В число самых успешных проектов SSM входят «Қарапайым Қайрат» (казахоязычный сериал, изобилующий нецензурной лексикой и своеобразным юмором, который рассказывает о трех лоботрясах из аула, собирающихся переехать в город и стать нормальными людьми), комедийный сериал «Сержан Братан» (о рэкетире, впадшем в кому на 23 года и очнувшимся в 2020 году), юмористический и остросоциальный сериал «Сакэ» (о проворовавшемся районном акиме) и «Sheker» («Песок»), который рассказывает о юных закладчиках наркотики.

«Мы не пропагандируем религию, не акцентируемся на политике и не поддерживаем чьих-то политических взглядов, мы против табакокурения, алкоголя, наркотиков, порно и проституции, но это не означает, что мы будем всячески бегать от всех этих тем, если это нам будет нужно для построения сюжета», – утверждает **Александр Аксютц**.

Он говорит, что можно и не идти на поводу у публики, исключить, например, мат и избегать реалий: «Но тогда это будет не Salem Social Media, а всем известная республиканская газета, которую никто не читает. Проблема



Фото: Кадр из сериала «Сакэ»

некоторых наших массмедиа в том, что они не умеют говорить на одном языке со своей публикой. И что в итоге? Чуть ли не все информационное пространство под российским рынком. Это неправильно».

Аксютц рассказывает, что за вопросами этики и морали в SSM следят: «В группе наших компаний есть социологическая служба, которая изучает, какое впечатление производят наши сериалы на зрителя, и пока с этим все в порядке, не переживайте».

Тем не менее самый главный ориентир успешности веб-сериала – это, конечно, просмотры. А вот насколько он ценен с художественной и социальной точки зрения – это вопрос второй.

Производственная разминка

«Перспективы на этом рынке есть, – говорит **Максим Акбаров**. – Мы для эксперимента выложили в сеть всего три серии веб-сериала «Не такие» и поняли, что даже без какого-либо продвижения сериал начал набирать просмотры. Понятное дело, что снимать за свои деньги веб у нас пока нет возможности, но мы будем искать партнеров».

С Акбаровым согласен и **Ильяс Ахмет**: «Перспективы у веб-сериалов большие – как творческие, так карьерные и даже финансовые. За два года с момента выхода нашего сериала веб-индустрия существенно продвинулась. Количество игровых проектов увеличилось. Модели финансирования, как и в международном кинобизнесе, здесь могут быть разными – как независимыми (проекты, созданные отдельными авторами, блогерами, небольшими командами), так и студийными и снятыми при поддержке медиахолдингов, имеющих существенные инвестиции. Все варианты вполне рабочие, главное – это сам контент».

На его взгляд, производство веб-сериалов – это новая ниша, тренировочная площадка, трамплин для прыжка в лигу повышения стриминга, телевидения, кино.

Отдать швартовы!

Сколько стоит аренда яхты в Казахстане

Лето на подходе, хочется к воде и солнцу, а в идеале – на борт несущейся по волнам яхты. Однако большинство морских туристических направлений по-прежнему закрыто. Не отчаивайтесь: и в Казахстане есть возможности для яхтенных круизов.

Николай ИВАЩЕНКО



Каспийское море

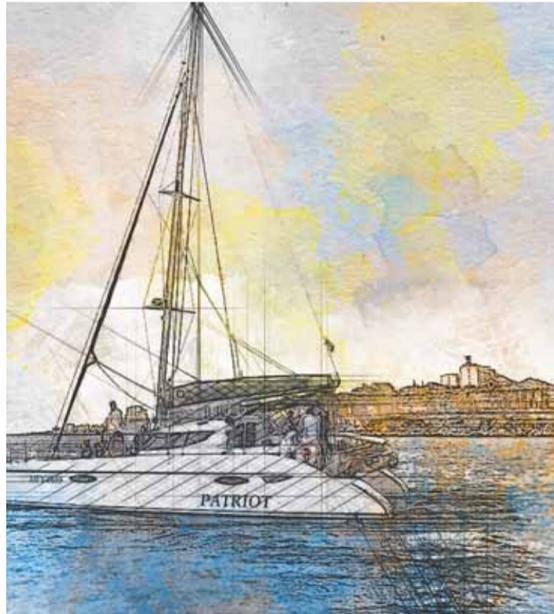
Самый морской из доступных вариантов – Каспий. Строго говоря, это не море, а озеро, но усложнять жизнь географическими деталями мы не будем. Потому покупаем билет до Актау и прибываем к желанной водной глади.

Местные туристические компании предлагают прокат нескольких вариантов судов. Все они катамаранного типа. Самая бюджетная яхта – прогулочный «Тулпар» отечественного производства. Длина составляет восемь метров, а ширина – пять, и на нем с комфортом размещаются 12 пассажиров. Час прогулки стоит 25 тыс. тенге.

От 30 тыс. тенге в час обойдется яхта «Эндевор». Это судно французского производства, приводится в движение как мотором, так и парусом. Относится к категории «со всеми удобствами», что означает наличие гальюна и условий для фуршета. На борт 11,6-метровый «Эндевор» готов взять 10 человек.

Наконец, самый крупный катамаран – «Патриот» – (12 метров длины) принимает 12 человек. Как и «Эндевор», это судно сделано во Франции и также радует пассажиров благами цивилизации. Прокат – 35 тыс. тенге в час. В качестве бонуса тем, кто арендует яхту более чем на два часа, предоставляется полноценная прогулка под парусом: истинное яхтенное удовольствие без шума мотора.

С яхт можно рыбачить, суда также предоставляются для фотосессий. Минус актауских катамаранов кроется в отсутствии возможности многодневных круизов – на борту попросту нет для них условий.



Бухтарминское водохранилище



Опцию дальних плаваний предлагают на Бухтарминском водохранилище в Восточно-Казахстанской области. Парадоксально, но именно в ВКО, а не на Каспии представлено наибольшее разнообразие водных туров.

Например, за 20 тыс. тенге с человека можно отправиться в насыщенную однодневную экскурсию. Ранним утром группа (не более шести человек) выезжает из Усть-Каменогорска на Бухтарму, поднимается на борт яхты «Олимпия» и пускается в путешествие по водохранилищу.

Круиз предусматривает остановку в красивом безлюдном месте для отдыха и купания, а по возвращении на базу пассажиров ждет баня. При этом питание, в отличие от подобных экскурсий в Турции или Египте, не предусмотрено. Туристов просят брать продукты с собой, что удешевляет тур.

«Олимпия» – яхта длиной десять метров, помимо парусов оснащена мотором. Максимальная скорость под парусом достигает 25 км/ч. На борту имеются биотуалет, камбуз с газовой плитой и мойкой для посуды, кают-компания на шесть человек и три каюты-койки: две на корме, одна – детская – на носу. Как отмечают владельцы судна, кают-компания рассчитана на шесть человек, притом в ней можно стоять в полный рост.

На этой яхте проводятся и дальние круизы. Самый длительный из предлагаемых туров – на семь суток. Обширная программа плавания предусматривает посещение фактически всех достопримечательностей Бухтармы: залив Духов, остров Дыроватка, Васильевская переправа и так далее. Цена соответствующая – 560 тыс. тенге за троих без учета провианта, который пассажиры должны подготовить сами.

Есть чуть более бюджетные варианты: путешествие на трое суток за 260 тыс. тенге и тур на два дня за 180 тыс. тенге. В круиз берут не более троих взрослых либо двоих взрослых с двумя маленькими детьми.



Капшагайское водохранилище

Алматинцам не обязательно ехать через полстраны, чтобы покатаются на яхте. Достаточно добраться до берегов Капшагай – излюбленного места летнего отдыха в регионе.

Молодежи наверняка понравится яхта «Осьминог», покрытая стильной аэрографией с изображением морского чудовища. За 50 тыс. тенге в час на борт берут до 10 пассажиров. Яхта располагает гальюном, двумя пассажирскими каютами и спальными местами, однако длительные туры не предусмотрены.

Пассажирам предоставляется посуда для фуршета, а также реквизит для фото- и видеосъемки. За отдельную плату на борту организуют кейтеринг с выпивкой и угощениями. Не останутся обиженными и любители рыбалки, которые могут поудить прямо с судна. Наконец, никто не отменял радости купания на открытой воде посреди Капшагай – для этого имеются спасательные жилеты.



Есть на Капшагае и более крупные яхты. Владельцы позиционируют их как премиальные, и не без оснований: солидный облик, все необходимые удобства, отделка внутренних помещений деревом и другими дорогими материалами. Предложены разные варианты отдыха, включая организацию именин, мальчишников, девичников и прочих мероприятий.

Судно вместимостью до 15 человек обойдется в 65 тыс. тенге за час плавания. Яхта, рассчитанная на 20 пассажиров, арендуется за 75 тыс. тенге в час. При аренде дольше трех часов предусмотрены скидки. Банкеты оговариваются и оплачиваются отдельно. Открытие круизного сезона на Капшагае происходит в конце мая. В общем, казахстанский Лас-Вегас балует сервисом: из казино можно прямоком отправиться в завораживающее путешествие по воде. Если не проиграетесь подчистую, конечно.

Где учат на морского волка

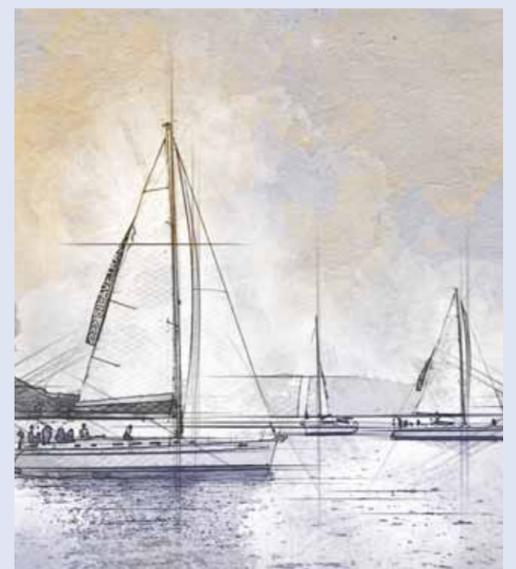
Что делать, если во время яхтенной прогулки вам хочется самому управлять судном? Добро пожаловать на специальные мастер-классы на Бухтарме – на борту уже «Олимпия».

Инструкторы обучат основам хождения под парусом, вязанию морских узлов и другим хитростям, которые горожане встречают разве что в книгах или фильмах. Обещано полное погружение в процесс управления с минимальным вмешательством специалиста. Двухчасовой тренинг стоит 20 тыс. тенге, трехчасовой – 30 тыс. тенге.

Других школ яхтинга в Казахстане нет. Впрочем, отправиться на учебу можно в ближнее зарубежье. Так, в Москве есть несколько центров, работающих на местных водоемах. В среднем двухнедельный курс начинающего матроса стоит 20 тыс. рублей (около 120 тыс. тенге). В эту сумму включены и теоретические, и практические занятия. В два раза дороже обойдется обучение в качестве рулевого, зато после курса клиент получит допуск к участию в регатах на территории РФ.

Тем, кто не готов удовлетвориться плаванием по озерам да водохранилищам, стоит обратить внимание на капитанские школы. Обучение там ведется по международным стандартам, и выпускники получают право на самостоятельные путешествия по морям.

Немало школ базируется в России и Беларуси, курсы проходят на русском языке. Теория в формате онлайн длится от двух недель до трех месяцев. Затем начинается практика



на парусной яхте в Средиземном море. Суда в основном базируются в Турции, реже – в Греции, Хорватии и на Кипре.

Студентам обещают посвятить их в тайны устройства яхты, объяснить назначение каждой детали, научить вязать не менее десятка морских узлов и показать основы навигации в разных условиях. Включен курс начинающего метеоролога, позволяющий понимать природу погодных явлений. Обещаны и самые главные навыки – планирование маршрута, управление судном и решение задач, которые могут возникнуть в пути.

Теоретические занятия в среднем стоят 100–250 евро. Практика обойдется минимум в 950 евро за неделю на яхте, и это без учета перелета. Отдельно придется оплачивать провиант и топливо для судна – еще примерно 150–200 евро.

На яхте обычно собирают группу до 10 обучающихся. Размещение – в двухместных каютах. Приготовление пищи и прочие бытовые хлопоты лежат на всех членах экипажа. После полного курса студентов ждет экзамен. Успешная сдача позволяет получить право управления яхтой. Оформление документов стоит около 200 евро.

Очевидно, обучение яхтингу – удовольствие не из дешевых. Однако не будем совсем списывать со счетов казахстанский парусный спорт. Действительно, любительских школ для взрослых у нас нет, зато существуют детские спортивные секции. Свои команды имеются у Алматинской, Мангистауской, Карагандинской и Туркестанской областей. Значит, у юных мечтателей-капитанов есть возможность приобщиться к этому нетривиальному виду спорта.

