

КУРСИВ



БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ЧЕМПИОНСКИЕ СБОРЫ

стр. 3

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:
FOREX ПОЛУЧИТ ГРАНИЦЫ

стр. 4

ПРОЦЕСС:
НЕФТЬ ВНИЗ, ЖЕЛЕЗО ВВЕРХ

стр. 8-9

НЕДВИЖИМОСТЬ:
КАК РАСТУТ ЦЕНЫ
НА РОСКОШНОЕ ЖИЛЬЕ

стр. 10

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Ордер на продажу Казахстанский регулятор защищает рынок от нелегализованных брокеров

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка внесло в мажилис поправки, запрещающие нелегализованным компаниям предоставлять рекомендации по заключению сделок с ценными бумагами.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Поправки также ужесточают ответственность брокеров, дилеров и управляющих инвестиционным портфелем – в ряде случаев они могут нести ответственность за убытки клиентов. Кроме того, брокеров обяжут проводить оценку финансовой осведомленности инвесторов, не имеющих статуса квалифицированных инвесторов. Предложенные нормы – очередной шаг регулятора, направленный на защиту потребителей финансовых услуг от недобросовестных игроков на рынке.

В начале июня АРРФР опубликовало черный список из 45 нелегализованных инвестиционных посредников, на которых в регулирующий орган поступали жалобы от граждан. Как отмечали в регуляторе, за последние полтора года в ведомство поступило более 40 жалоб и обращений по вопросам деятельности нелегализованных компаний, привлекающих деньги клиентов для инвестиционных целей якобы с гарантией высокой доходности. Такого рода компании чаще всего зарегистрированы в офшорных зонах и не владеют лицензией регулятора Казахстана на осуществление деятельности на финансовом рынке.

Тестировать нельзя доверять

Одна из новых норм предполагает тестирование инвестора, покупающего сложные финансовые продукты. Таким образом будет проходить оценка степени финансовой осведомленности инвестора и его готовности принимать риск. Тестирование инвесторов должно стимулировать граждан к повышению своей финансовой грамотности.

> стр. 5



Фото: Илья Ким

Для имиджа имеет значение

За неполную половину текущего года казахстанские финансовые организации были оштрафованы регуляторами на общую сумму 117 млн тенге. Это на 20 млн больше, чем за первое полугодие 2020-го. «Курсив» подсчитал, на какие виды деятельности и на каких игроков пришлось наибольшее количество выявленных нарушений.

Виктор АХРЁМУШКИН

Статистика, публикуемая Агентством по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и

Нацбанком в разделе «Санкции и меры воздействия», свидетельствует о том, что общее количество нарушений, допускаемых компаниями финсектора, в текущем году снизилось, однако сумма штрафов возросла.

По состоянию на 22 июня 2021 года АРРФР вынесло в отношении финансовых организаций 99 взысканий (включая рекомендательные меры надзорного реагирования, письменные предписания и административные штрафы) по сравнению с 246 взысканиями в первом полугодии 2020-го. Штрафам компании подвергались в три раза реже, чем год назад (30 случаев против 91), при этом их совокупный объем увеличился с 84 млн до 92 млн тенге (см. инфографику).

Количество взысканий, вынесенных Нацбанком, выросло за рассматриваемый период с 66 до 149 случаев. Данный рост объясняется лицензированием и, соответственно, включением в периметр регулирования организаций, занимающихся микрофинансовой деятельностью (в том числе ломбардов и компаний онлайн-кредитования, которые раньше работали непрозрачно). В то же время количество штрафов пусть немного, но снизилось (с 35 до 33), зато их сумма увеличилась почти вдвое (с 12,8 млн до 24,5 млн тенге).

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Серийный идеолог

Как и зачем в Казахстане снимают сериалы

После бума казахстанских веб-сериалов, раскравших ютуб-аудиторию и собравших многомиллионные просмотры, тема производства сериального контента стала трендовой. Кто производит отечественные сериалы и для кого – в репортаже «Курсива».

Галия БАЙЖАНОВА

Сельский бэкстейдж

На съемки комедийного сериала «Сельский учитель», которые проходят в 100 километрах от

Алматы, мы едем в выходной. За окном мелькают великолепные горные пейзажи, ядовито-зеленые растения и редкие маковые поля. Все рестораны у дороги, в которых раньше в это время гремела музыка и готовились к очередной свадьбе, грустно пусты, у памятников батырам тоже никого. Ковид. Зато у старенькой школы в селе Кастек Жамбылского района хоть какое-то оживление – там работает съемочная группа из Алматы.

После майских праздников в поселок приехала команда из 40 человек, поселилась в местных домах, но приходит туда только поспать: целый день ребята на работе – снимают историю о молодом учителе, которого ссылают преподавать в аул.

И он, разумеется, справляется с задачей. Несмотря на то что все события должны разворачиваться вокруг школы, компания Satti Media старается снять нескучно, запланированы даже погони на авто. Но сейчас почти все съемки в интерьере, весь день группа практически не выходит из здания – у них очень напряженный график, нет даже времени погулять по окрестностям, пофотографировать ягнят, которые бегают здесь за спортивной площадкой, перебраться парой фраз с местной детворой, посидеть на солнце и насладиться сельской пасторалью.

> стр. 12



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Продолжается подписка на 2-е полугодие 2021 года

Подписка через каталоги:

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

Сила в квотах

Кем в Казахстане работают трудовые мигранты

В Казахстане впервые с начала 2020 года выросло число иностранцев, работающих в стране по квотам. С весны 2021-го количество трудовых мигрантов увеличилось на 10% и составило 15,4 тыс. человек. Каждый четвертый из них китаец.

Ирина ОСИПОВА

Резкое сокращение числа иностранных трудовых мигрантов из разных стран мира (кроме граждан стран ЕАЭС, которым разрешение на работу в РК не требуется) в Казахстане произошло в начале прошлого года. Тогда по распоряжению президента Токаева число квот уменьшили на 40%. Аргументация была такой: снижение квот с 43 тыс. до 29 тыс. позволит защитить внутренний рынок труда во время пандемии. Однако количество заявок от работодателей на привлечение иностранных специалистов было значительно меньше лимита.

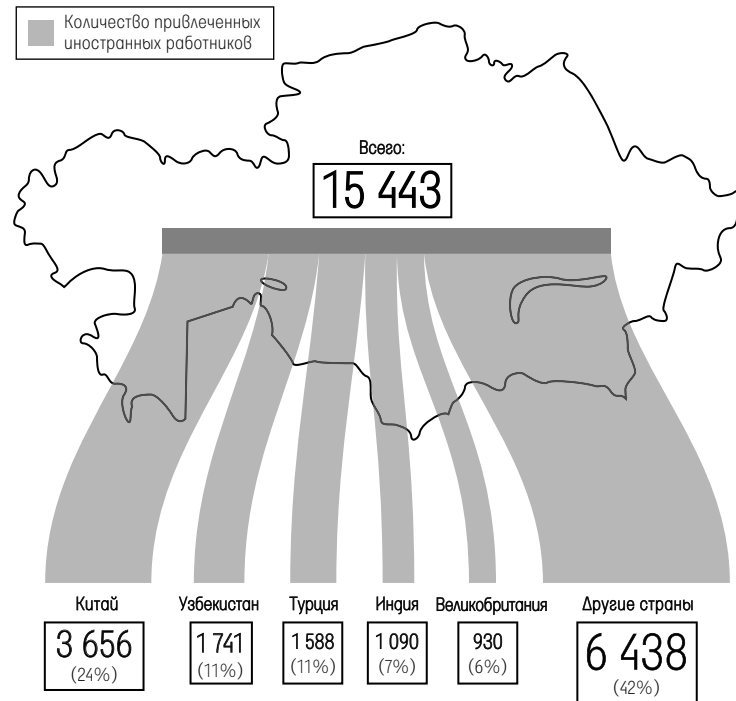
Если в начале 2020 года казахстанские работодатели подали 19,1 тыс. заявок на въезд экспатов, то на 1 января 2021 года эта цифра была почти на четверть меньше – 14,6 тыс. В I квартале этого года данные показали положительную динамику – было одобрено 15,4 тыс. разрешений на работу.

Страна происхождения

За последний год первая пятерка стран, откуда в РК приезжают трудовые мигранты, осталась неизменной. На первом месте стоит Китай – в общем объеме экспатов граждане Поднебесной занимают почти четверть (более 3,6 тыс. человек). Большая часть приехавших китайцев работает в сфере строительства, горнодобывающей и обрабатывающей промышленности. А вот процент торгующих



Из каких стран в Казахстан приезжают иностранные работники



Источник: данные МТЦСЗН на 1 мая 2021 года
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

из КНР небольшой – 4% от общего числа китайских экспатов.

Почти одинаковую долю в общей численности зарегистрированных в РК мигрантов зани-

мают Узбекистан и Турция (11% и 10% соответственно). Узбеки работают в основном в сельском, лесном и рыбном хозяйстве и на стройках. Граждане Турции в

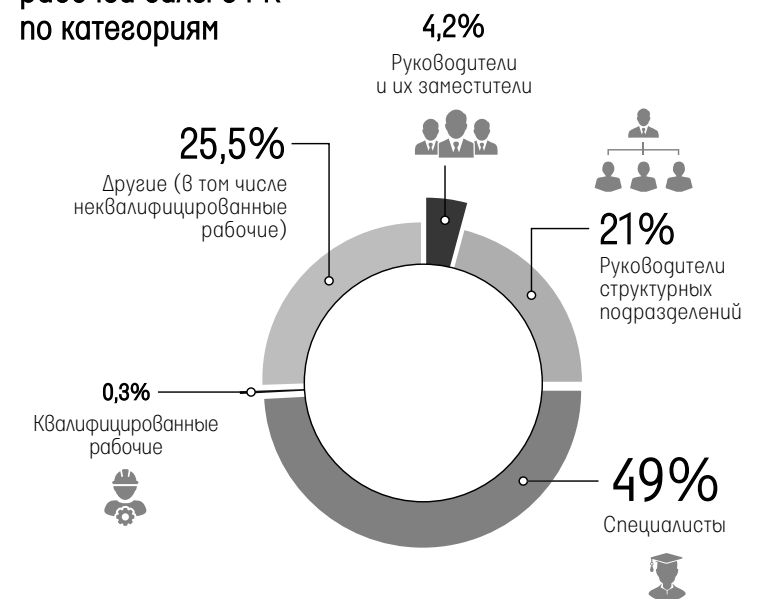
Казахстане – это рабочие в строительной индустрии. Там же получают работу приехавшие жители Индии (доля 7%). Совсем по другой категории проходят граждане Великобритании, получившие квоту на работу в РК (их 6%, или 930 человек). Большая часть англичан занимает должности в области административного и вспомогательного обслуживания, профессиональной, научной и технической деятельности.

В целом список стран, из которых казахстанские работодатели «выписывают» специалистов, превышает 40 пунктов. Среди них как развитые страны – Нидерланды, Италия, США, Франция, Германия, так и развивающиеся государства – Азербайджан, Таджикистан, Румыния, Туркменистан и т. д.

Квалификация имеет значение

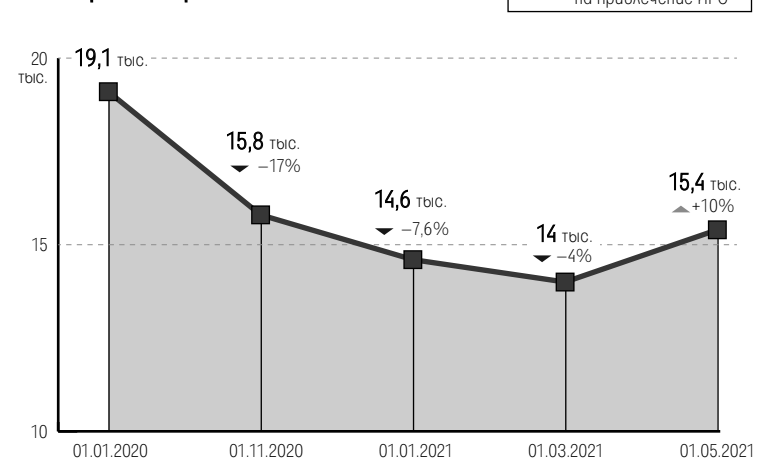
Все трудовые мигранты условно делятся на четыре категории. Первая – руководители и их заместители – в общем объеме экспатов в мае 2021 года составляла 4,2%. Боссов с иностранным

Привлечение иностранной рабочей силы в РК по категориям



Источник: данные МТЦСЗН на 1 мая 2021 года
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Динамика численности иностранной рабочей силы в РК



Источник: МТЦСЗН
Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

гражданством в Казахстане 650 человек. По второй категории – начальники различных структурных подразделений – численность уже в разы больше (21%, или 3,2 тыс. человек).

Больше всего из иностранных мигрантов Казахстану нужны специалисты (третья категория) – их 7,5 тыс. человек (49% от общего числа). Статистика enbek.kz выделяет наиболее востребованную профессию среди приезжих этой категории. Это инженеры. Их приезжает более трех тысяч. По несколько сотен разрешений выдает Министерство труда и

социальной защиты населения РК для механиков, техников, мастеров участка, технологов. Среди наименее редких профессий встречаются шеф-повара, массажисты, рыбаки прибрежного лова.

Доля неквалифицированных рабочих из-за рубежа (четвертая категория) в мае 2021 года составила 25%. Это люди, работающие на стройке и в сельском хозяйстве.

В тексте использована информация Министерства труда и социальной защиты населения РК.

Автопарки с госучастием хотят приватизировать

Шесть из девяти автобусных парков с государственным участием планируют продать частнику до 2025 года.

Жанболат МАМЫШЕВ

Об этом 22 июня на заседании правительства сказал председатель Агентства по защите и развитию конкуренции Серик Жумангарин, когда представлял новые подходы к развитию конкуренции на рынках транспорта.

В большинстве приватизируемых автопарков единственным владельцем является государство. Оно владеет 100% в столичном АО «Автобусный парк №1», ТОО «АлматыЭлектроТранс», ТОО «ПАТП города Актобе», ТОО «Автобусный парк Кызылорды», павлодарском ТОО «Автобусный парк №1», кроме того, 42% в ТОО «Shymkentbus» принадлежит АО «СПК Shymkent».

Государство «припарковалось» еще в трех: ТОО «Транспортное предприятие Атбасар» – Акмолинская область, 49%; ТОО «SemeyBus» – Семей, 49%; ТОО «Akzhaiyk-Avtopark», в котором 48%-ная доля принадлежит АО «СПК «Атырау». Однако председатель Жумангарин предложил

продать именно первые шесть. Причина – доминирование квазигосударственного сектора на рынке автомобильных пассажирских перевозок. По численности автопарки с госучастием значительно уступают частным – девять против 400, однако по количеству имеющихся в наличии автобусов отстают уже не так радикально (см. инфографику).

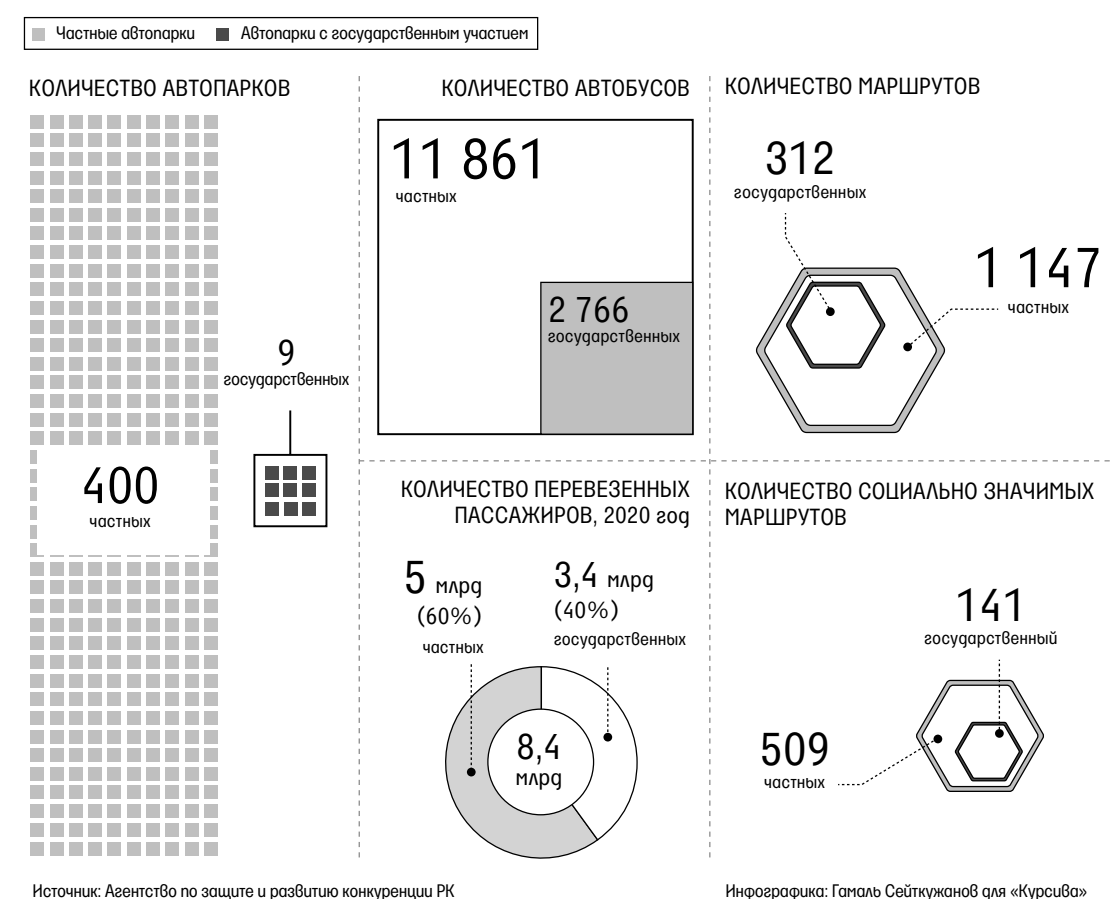
Из перевезенных в 2020 году в целом по республике 8,4 млрд пассажиров доля автопарков с госучастием заняла 40%, но в таком городе, как Нур-Султан, этот показатель составляет почти 86%. Стоимость проезда в столице является самой высокой в стране – 90 тенге при оплате безналичным путем (с помощью транспортных карт или приложений) и 180 тенге наличными. Коммунальный перевозчик работает на 723 автобусах на 37 социальных маршрутах. При этом 13 частных перевозчиков с 494 автобусами делят между собой оставшиеся 20 социальных маршрутов. Чуть лучше ситуация в Алматы, где коммунальный перевозчик с 887 автобусами возит пассажиров по 69 социальным маршрутам. 19 частных перевозчиков с 1022 автобусами имеют 78 социальных маршрутов.

Государство, можно сказать, одной рукой владеет автобусными парками, а другой субсидирует перевозки по социально значимым маршрутам. В прошлом году в Алматы на это было направлено 23,2 млрд тенге, в столице – 8,1 млрд тенге, значительная доля которых досталась коммунальным автопаркам.

Помимо этого в Агентстве по защите и развитию конкуренции отмечают, что в ряде регионов только автопарки с госучастием получают новые автобусы в лизинг через социально-предпринимательские корпорации. В качестве примера приводят автопарки в Алматы и Шымкенте. Поэтому АЗРК начало расследование, чтобы точно установить, были или нет антиконкурентные действия со стороны СПК «Shymkent» и управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Шымкента.

Анализ, проведенный АЗРК, установил и другие проблемы на рынке пассажирских перевозок. В частности, никак не регулируются сроки проведения конкурса на обслуживание социально значимых маршрутов. В агентстве предлагают эти сроки четко прописать. Кроме того, каждый

ВНУТРИГОРОДСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ АВТОТРАНСПОРТОМ



Источник: Агентство по защите и развитию конкуренции РК

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

лот на конкурсе должен быть представлен одним маршрутом. Дело в том, что сейчас лот, состоящий сразу из нескольких маршру-

тов, легко получают парки с госучастием. Но главным стимулом к развитию конкуренции должна стать приватизация авто-

парков с госучастием. А чтобы не возвращаться к вопросу, предлагается запретить создание новых коммунальных автопарков.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июня 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 БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель по рекламе и PR:

Сабира АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
sagabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadidinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:

РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водрно-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.serbekbaev@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

На четверть больше плана собрали корпоративного подоходного налога в регионах Казахстана в 2020 году. Перед налоговой реформой – передачей КПН от малого и среднего бизнеса в местные бюджеты – чиновники планировали собрать за 2020 год 386,4 млрд тенге, но нарастили сумму почти на 100 млрд тенге, до 481,6 млрд.

Юрий МАСАНОВ

Как власти на местах смогли увеличить собираемость налога в 2020-м, когда экономика страдала от карантинных ограничений, а часть бизнеса вовсе была освобождена от КПН?

Изменение потоков

Казахстанские власти решили изменить межбюджетные отношения задолго до 2020 года. Желание объяснялось тем, что из-за особенностей налоговой системы республики большинство ее регионов живут за счет субвенций из центра.

В республиканском бюджете на 2021 год, например, запланированы субвенции на общую сумму 2,12 трлн тенге, которые получают 13 регионов. Нур-Султан, Алматы, Атырауская и Мангистауская области являются исключением. Последние четыре – единственные доноры республиканского бюджета.

«Сложившаяся система привела к тому, что регионы не развивались. Корпоративный подоходный налог полностью уходил в республиканский бюджет, и регионам ничего не оставалось – взамен они получали субвенции из центра», – отмечает Магбат Спанов, эксперт Института мировой экономики и политики (ИМЭП).

Независимо от того, как сами регионы развивали у себя бизнес, это не влияло на уровень налоговых поступлений в местный бюджет. Поэтому для акимов главной задачей было выбить в центре дополнительные финансы для развития своих регионов.

Ситуацию стали менять в 2019 году, передав часть поступлений КПН, а именно от малого и среднего бизнеса, из республиканского в местные бюджеты. Для этого были приняты поправки в законодательство о межбюджетных отношениях.

«Регионам дали возможность запустить развитие малого и среднего бизнеса», – подчеркивает Магбат Спанов.

Еще в 2019 году Руслан Даленов, будучи министром нацэкономики, заявлял, что передача части КПН в местные бюджеты будет стимулировать развитие регионов и повышать финансовую самостоятельность местных акиматов. Такая реформа должна была поддержать развитие МСБ, увеличить количество предприятий и расширить производства.

Мотивация развивать МСБ у акиматов была очевидной: чем лучше будет состояние бизнеса в регионе, тем больше денег поступит в бюджет. А это позволит выделять больше денег на нужды населения.

Если говорить о конкретных суммах, то в 2019 году в бюджет в виде КПН поступило 1,975 трлн тенге, из которых малый и средний бизнес выплатил 422,37 млрд тенге. Именно эти средства было решено отдать регионам, снизив их зависимость от субвенций из Нур-Султана.

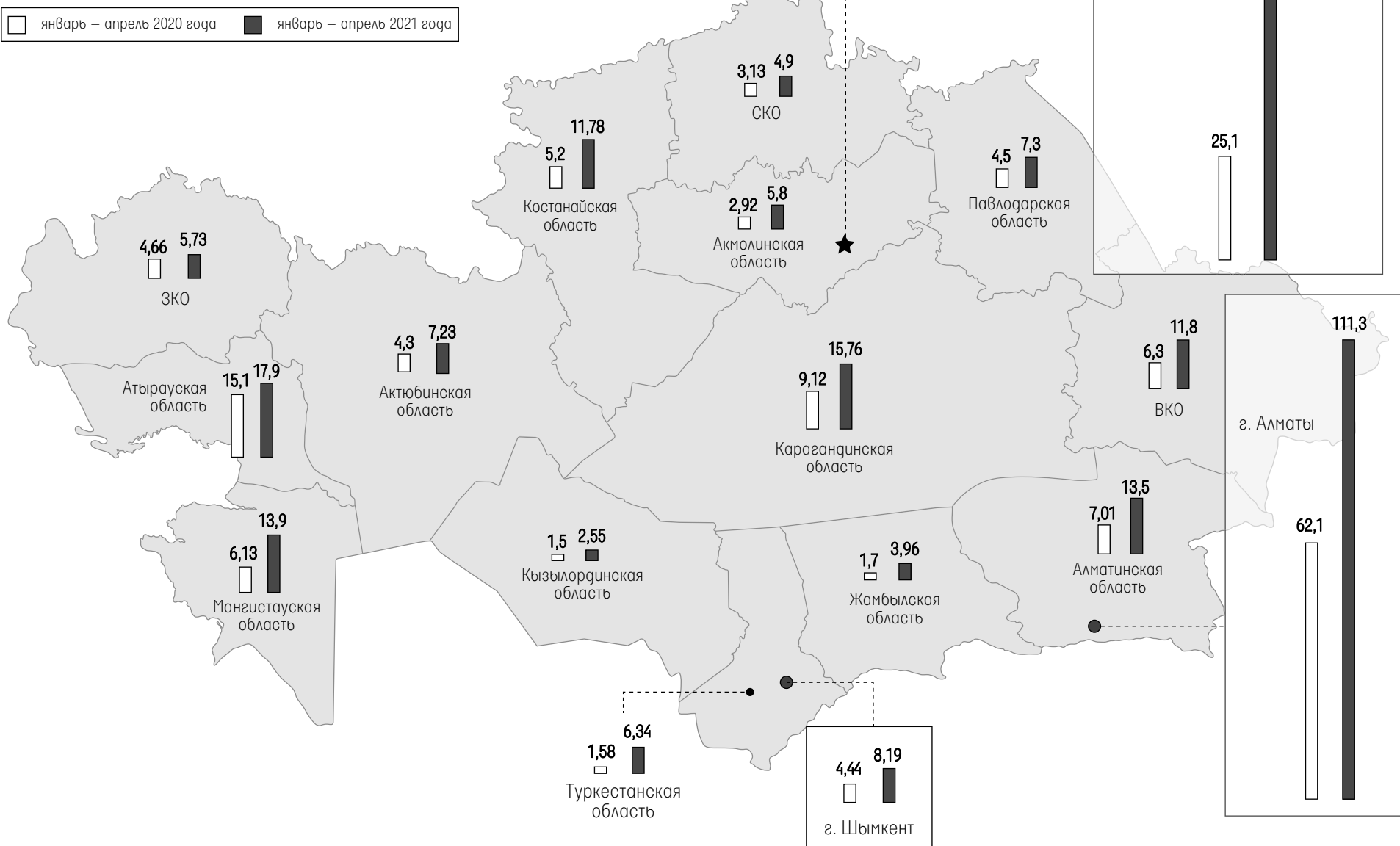
Денежная мотивация

На практике перед полноценной реализацией реформы могли возникнуть два препятствия. Первое – это пандемия коронавирусной инфекции, которая привела к замедлению экономики, а второе – это временное освобождение малого бизнеса от налога на доход, которое совпало с реформой по времени.

Именно фактор пандемии экономист консалтинговой компании ЕМСС Акмарал Камалиева в своем исследовании «Передача поступлений по КПН от МСБ в местные бюджеты в свете пандемии: сложно, но возможно?» назвала «важным риском для успешной реализации реформы». Из-за пандемии, по ее мнению, был риск отмены нового начинания на ранней стадии. Однако этого на практике не произошло.

В Миннацэкономики планировали, что за весь 2020 год в местные бюджеты поступит КПН на сумму 386,4 млрд тенге, в

Сборы корпоративного подоходного налога от МСБ в разрезе регионов, млрд тенге



Источник: Министерство финансов РК

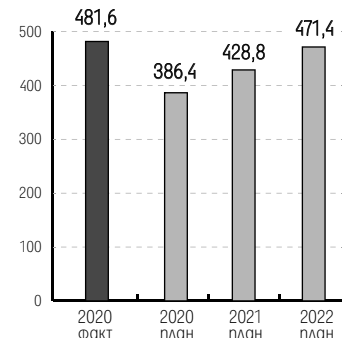
Инфографика: Ганал Сейтжанов для «Курсива»

Чемпионские сборы
Как передача части КПН в местные бюджеты повлияла на налоговые сборы



Фото: Depositphotos/AndreyPopov

Сборы корпоративного подоходного налога от МСБ в регионах, млрд тенге



323,03

январь – апрель 2021



Источник: Министерство финансов РК

Инфографика: Ганал Сейтжанов для «Курсива»

К слову, в 2019 году Руслан Даленов, будучи главой МНЭ, оценивал потери от освобождения малого бизнеса от налога на доход в 109 млрд тенге. Потенциально после окончания налоговых каникул эти деньги могут тоже поступить в бюджеты регионов.

Сами чиновники оценивают проведение налоговой реформы положительно. На пресс-конференции 22 июня Азамат Амрин в ответ на вопрос «Курсива» отметил, что передача КПН от МСБ «имела хороший эффект».

«Несмотря на пандемию, по этому источнику было собрано более 480 млрд тенге налога, то есть на 100 млрд больше плана. В этом году наблюдается аналогичная ситуация – мы видим растущую динамику», – сказал Азамат Амрин.

Магбат Спанов из ИМЭП считает, что пока рано делать выводы об успехах реформы. По его мнению, в первый год люди будут привыкать к новой системе, во второй – сами руководители регионов начнут работать на развитие МСБ и только после третьего года можно будет посмотреть результаты и сделать анализ, насколько инициатива реально сработала.

«Это как эксперимент, и давать отрицательную или положительную оценку еще рано. Но это попытка изменить ситуацию с самостоятельностью регионов», – подытожил Спанов.

2021-м – 428,8 млрд, а в 2022-м – 471,4 млрд тенге. Но фактически за один только пандемический 2020-й, по данным из статистического бюллетеня Министерства финансов, получилось собрать на 100 млрд больше первоначально плана – 481,6 млрд тенге КПН.

В лидерах по сборам – город Алматы, на который пришлось 186 млрд тенге, или 38% всего КПН от малого и среднего бизнеса. Значительная доля приходится также на Нур-Султан, Атыраускую и Карагандинскую области – там собрали 76, 40 и 25 млрд тенге соответственно. В аутсайдерах по поступлению налога – Кызылординская область, где за весь год собрали 4,9 млрд тенге.

В первые четыре месяца 2021 года собираемость налога продолжала расти. Например, в том же Алматы в январе – апреле

уже собрали КПН от МСБ на 111,3 млрд тенге против 62,1 млрд в аналогичном периоде 2020 года. Рост идет по всем без исключения регионам. В Кызылординской области, например, показатель вырос почти в 2 раза – с 1,5 млрд тенге в январе – апреле 2020-го до 2,55 млрд в 2021-м.

«Несмотря на кризис, акиматы прямо заинтересованы в поддержке МСБ, чтобы поступало больше налогов в местные бюджеты», – объясняет рост вице-министр национальной экономики Азамат Амрин.

В Миннацэкономики сообщили, что и дальше будут развивать межбюджетные отношения.

«Мы будем продолжать работу по анализу возможности передачи отдельных видов поступлений с республиканского на местный уровень. Но здесь нужен баланс. Консолидация поступлений в

республиканском бюджете и распределение целевых трансфертов по регионам – это нормальный бюджетный процесс для унитарных государств, в которых решаются общестрановые задачи», – сообщили «Курсиву» в ведомстве.

Не в полную силу

Вторым препятствием можно считать отмену налога на доход для микро- и малого бизнеса на три года, которую объявил президент Касым-Жомарт Токаев в 2019 году и которая совпала с передачей КПН от малого и среднего бизнеса в регионы. Таким образом, единственным плательщиком этого налога фактически остался только средний бизнес.

«Представители малого и микробизнеса на три года освобождены от уплаты подоходного налога. Поэтому в полную силу норма заработает после оконча-

ния периода освобождения», – отмечает Аскар Кысыков, исполнительный директор Нацпалаты предпринимателей «Атамекен».

Тем не менее вклад микро- и малого бизнеса в налоговые поступления не так велик и на ситуацию со сбором КПН мало влияет. В Министерстве нацэкономики отмечают, что противоречий между передачей корпоративного подоходного налога от МСБ и временным освобождением от КПН малого бизнеса нет.

Освобождение касается только малого бизнеса, который работает в специальных налоговых режимах. Это около 600 тыс. индивидуальных предпринимателей, 175 тыс. крестьянских хозяйств и 102 тыс. юрлиц.

«И это, безусловно, будет дополнительным резервом с 2023 года для местных бюджетов», – добавила в Миннацэкономики.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

FOREX получит границы Финнадзор планирует обязательное лицензирование игроков внебиржевого валютного рынка

В Казахстане хотят запретить игрокам без лицензии регулятора оказывать консультационные услуги на внебиржевых рынках, в том числе и на рынке FOREX.

**Динара БЕКМАГАМБЕТОВА,
Юрий МАСАНОВ**

Такие поправки в законодательство предлагает Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), чтобы, с одной стороны, защитить казахстанцев от мошенников, а с другой – ограничить работу нелегальных компаний внутри страны.

Рынок в тени

Сейчас в Казахстане работа FOREX – внебиржевого валютного рынка – никак не регулируется, а компании, которые на нем оказывают гражданам услуги, не лицензируются. Из-за этого невозможно понять ни число инвесторов из Казахстана на этом рынке, ни число брокеров и дилеров.

Как правило, на FOREX-рынке работают компании не из Казахстана – зачастую они имеют регистрацию в офшорах по типу Мальты или Сент-Винсента и Гренадин. Быстрый поиск в Google выдает ссылки на десятки иностранных брокеров-дилеров, в числе которых и известные Alpari или Forex Club.

Сама суть их услуг – это предоставление консультаций по инвестированию на рынке FOREX либо обеспечение инвестору дистанционного доступа к операциям на международных рынках. Но из-за отсутствия казахстанских лицензий зачастую невозможно отличить настоящую компанию от мошеннической.

В АРРФР, пишет портал Fingramota.kz, регулярно поступают жалобы на организации с признаками массового привлечения денег, в том числе и за счет торговли на рынке FOREX. Некоторые компании даже попали в черный список агентства, опубликованный 4 июня, например Lime FX, TBXCapital или UMARKETS. На каждую из них поступали жалобы от казахстанцев.

Но и до этого было множество новостей о следствии в отношении представителей FOREX-брокеров. Например, в мае 2020 года агентство «Казинформ» сообщило, что в Алматы задержали одного из руководителей ТОО «TeleTrade Central Asya» и «TeleTrade D.J. Ltd».

По данным МВД, руководители ТОО «TeleTrade Central Asya» открыли филиалы компании в регионах и привлекали клиентов обещаниями получить большую прибыль на электронной бирже. Но фактически, как пишет «Каз-



информ», они похищали деньги, переводя их на офшорные счета. Суть махинации была в том, что компания получала деньги от инвесторов, которые в электронном виде появлялись в личном кабинете на сайте FOREX-дилера.

Но потом с помощью специального плагина счет обнулялся, а клиенту объявляли, что он оказался в проигрыше. Фактически инвестор в торгах не участвовал, а его деньги уходили на счета компаний в офшорах. На тот момент – к маю 2020-го – с заявлениями в полицию обратились около 70 потерпевших.

Реагируя на жалобы казахстанцев, регулятор решил взять этот рынок под контроль. Сейчас на рассмотрении мажоритас находится законопроект с поправками по регулированию и развитию страхового рынка и рынка ценных бумаг. Именно там прописано требование к брокерам и дилерам иметь лицензию АРРФР, чтобы оказывать казахстанцам услуги по сделкам на внебиржевых зарубежных валютных и фондовых рынках.

В сравнительной таблице к законопроекту говорится, что норму вводят для защиты граждан от мошеннических действий и ограничения работы нелегальных посредников, которые оказывают свои услуги на фондовом и валютном рынках, включая и рынок FOREX.

Сделал это регулятор, впрочем, не с первой попытки. Еще в 2016 году Олег Смоляков, будучи заместителем председателя Национального банка (из которого впоследствии выделили АРРФР), заявлял о планах зарегулировать работу FOREX-компаний. Они, по словам Смолякова, в рамках услуг по обучению привлекали

клиентов и предоставляли им возможность вести операции на рынке. Это была, по мнению регулятора, неправильная реклама, которая вводила клиентов в заблуждение по сути операций компаний и их взаимоотношений с клиентами.

Тогда регулирование планировали прописать в рамках закона «О валютном регулировании и валютном контроле» и в соответствующих поправках. Однако в итоге нормы по регулированию FOREX в закон так и не включили.

Игроки пока думают

У участников рынка мнения о грядущих изменениях разнятся. В Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) по введению лицензий для FOREX-брокеров и дилеров солидарны с АРРФР и считают это логичным шагом.

«Я не вижу в этом (получении лицензий. – «Курсив») никаких проблем. У нас даже обменные пункты, которые совершают сделки на небольшие суммы, обязаны получать лицензию. А здесь речь идет о сделках на зарубежных рынках на огромные суммы. Здесь все-таки тоже должно быть регулирование», – сказал «Курсиву» управляющий директор центра развития фондового и страхового сектора АФК Ерлан Бурабаев, подчеркнув, что FOREX-брокеры оказывают свои услуги широкому кругу населения.

Лицензированные игроки несут ответственность за свои действия – как материальную, так и административную, вплоть до уголовной, отметил он.

«За лицензируемыми организациями есть надзор и контроль. А если это организация, которая просто объявляет себя консуль-

тантом, то какую ответственность она несет? Мы не против FOREX-брокеров – получите лицензию и работайте, как все остальные. Но нужно, чтобы соответствующий контроль осуществлялся уполномоченным органом. В противном случае это уже нелегальная деятельность будет», – считает Бурабаев.

По словам собеседника «Курсива», казахстанцы прежде всего жалуются как раз на нелегальных участников. А потому, по мнению представителя АФК, нужно принимать меры для защиты граждан от недобросовестных лиц, которые пытаются завладеть их деньгами.

Сами игроки рынка считают иначе. В компании Alpari (зарегистрирована в Сент-Винсенте и Гренадинах. – «Курсив»), которая предлагает услуги торговли на рынке FOREX, «Курсиву» сообщили, что ее работа в Казахстане не является профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг и не противоречит действующему законодательству РК. В Alpari считают, что их сервис дает доступ к внебиржевому валютному рынку, который работает за пределами республики, это не запрещено и не требует специального разрешения на такую услугу.

Но при введении в Казахстане специального лицензирования компания вполне может принять правила игры местного регулятора.

«Если какие-либо законодательные инициативы со стороны регулирующих органов Казахстана будут приняты и потребуют от Alpari наличия соответствующих лицензий на ведение того или иного вида деятельности, то, безусловно, компания будет действовать

строго в рамках новых правил», – отметили в компании.

В Alpari подчеркнули, что верят в то, что финансовые рынки в Казахстане продолжат свое успешное легитимное развитие по общемировым трендам, а взвешенный подход к регулированию помогает развитию экономики в целом.

В компании EXANTE (зарегистрирована в Республике Кипр), которая, помимо прочего, предлагает и возможность торговли валютами, сообщили, что «внимательно следят за ситуацией и делают все, что в их силах, чтобы облегчить жизнь текущих и будущих клиентов из Казахстана».

«Отдельно хочется сказать, что такие инициативы вызывают некоторые закономерные вопросы. Ведь в деле защиты инвесторов «вместе с водой можно выплеснуть и дитя» – инструменты фондовых рынков, особенно иностранные, никогда не были сильно популярны в Казахстане. А подобная инициатива (лицензирование. – «Курсив») снижает проникновение международных глобальных компаний, лицензированных, например, в Европе, на казахстанский рынок, играя на руку местным компаниям», – отметил Андрей Чеботарев, аналитик компании EXANTE в Казахстане.

По мнению собеседника «Курсива», «по сути речь идет о некотором виде протекционизма». «Вместо конкуренции с мировыми технологиями и сервисами рынок закрывается, лишая частных инвесторов лучших практик», – считает Андрей Чеботарев.

«Курсив» также отправил запросы на комментарии лицензированным брокерам и работающим в Казахстане FOREX-брокерам, но они либо воздержались от ответов, либо не отреагировали на запросы.

рам, но они либо воздержались от ответов, либо не отреагировали на запросы.

Кейсы соседних стран

В соседней России деятельность компаний, предоставляющих услуги торговли на внебиржевых валютных рынках, регулируется с 2016 года. Регулятор предложил FOREX-брокерам правовой каркас, в рамках которого они должны иметь лицензию для работы с внебиржевыми производными финансовыми инструментами, – именно так были квалифицированы инструменты, предлагаемые такими брокерами, рассказал «Курсиву» директор по развитию платформы TradingView в России Виталий Кирпичев.

Несмотря на усилия регулятора, массового перехода компаний из офшорной юрисдикции в российскую не произошло, констатирует эксперт.

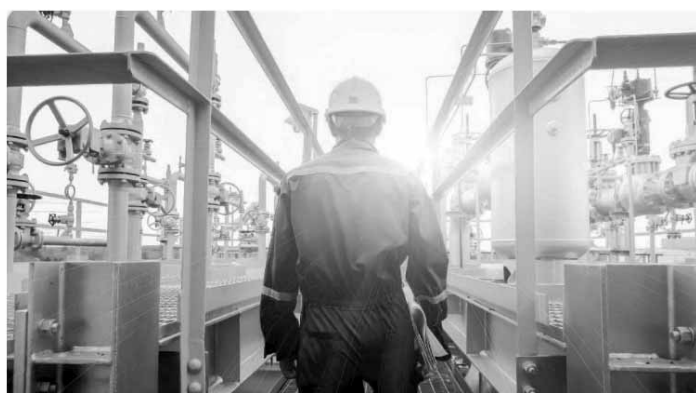
«Лишь единицы получили лицензии для того, чтобы продолжить развитие бизнеса в легальном поле российского законодательства. Также в России действует запрет на рекламу услуг офшорных FOREX-брокеров. Данная мера более чувствительно отразилась на бизнесе таких компаний, чем лицензионные требования, однако известные FOREX-брокеры до сих пор существуют и предлагают свои услуги россиянам», – отметил Кирпичев.

Небольшое количество выданных лицензий, по его мнению, может говорить, с одной стороны, о слабой заинтересованности компаний вести бизнес прозрачно, а с другой – об отсутствии регуляторных стимулов переводить такой бизнес в российскую юрисдикцию.

В качестве удачного кейса по регулированию услуг по доступу на внебиржевые валютные рынки Кирпичев приводит Беларусь, где FOREX-брокеры с 2015 года обязаны получать лицензию Национального банка. Компания, подающая заявку на получение такой лицензии, должна соответствовать целому ряду требований, среди которых: критерии по достаточности капитала и риск-менеджменту; условия торговли, рекламы своих услуг, а также специальные условия налогообложения. Для FOREX-брокеров и их клиентов в течение первых четырех лет с момента начала регулирования также действовал льготный период по налогу на прибыль и подоходному налогу соответственно.

«Регуляция FOREX, основанная на стимулах, а не на ограничениях, привела к кратному росту лицензированных брокеров (в Беларуси. – «Курсив»), – отмечает Кирпичев.

По данным Национального банка Беларуси, по состоянию на 23 июня 2021 года в реестр FOREX-компаний входило 18 предприятий.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі
іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN



kursiv.kz

ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЕ БРОКЕРЫ И ДИЛЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ

	Банк второго уровня	Кастодиан	Брокер-дилер	Управляющий инвестпортфель	Управляющий инвестпортфелем, осуществляющий деятельность с брокерской или дилерской	Страховой холдинг	Страховая группа	Трансфер-агент	Брокер-дилер, осуществляющий операции в сфере банковских	Организация, осуществляющая операции в сфере банковских
Alтын Bank	✓	✓	✓							
JUSAN	✓	✓	✓							
JUSAN INVEST	✓		✓	✓	✓					
kaspi bank	✓		✓			✓				
АТФ Банк	✓	✓	✓							
BANKRKB	✓	✓	✓							
CENTERCREDIT	✓	✓	✓							
KZIBank	✓		✓							
Eurasian Bank	✓	✓	✓							
ОТБАСЫ БАНК	✓		✓							
HALYK BANK	✓	✓	✓			✓		✓		
NURBANK	✓		✓							
citi	✓	✓	✓							
FREEDOM finance			✓	✓	✓				✓	
bcc invest			✓	✓	✓					
CAIFC			✓	✓	✓				✓	
FHS			✓							
ForteBank	✓	✓	✓							
JSC «NGDEM Finance»			✓	✓						
PRIVATE ASSET MANAGEMENT			✓	✓	✓					
SkyBridge Invest			✓	✓	✓					
TENGGRI PARTNERS			✓						✓	
HALYK FINANCE			✓	✓	✓					
Eurasian Capital			✓	✓	✓					
FINCRAFT			✓	✓		✓	✓			
ASTANA INVEST			✓	✓						
Yurta			✓	✓						
HALYK GLOBAL MARKETS			✓	✓	✓					
KAZPOST			✓	✓				✓		✓
Centras SECURITIES			✓	✓	✓					
«ОРДА Капитал»			✓	✓						
Альфа Банк	✓		✓							
MONEY EXPERTS			✓	✓	✓					
СБЕРБАНК	✓	✓	✓							
VTB	✓		✓							
HOME CREDIT BANK	✓		✓							
ForteFinance			✓	✓						



Фото: Илья Ким

Ордер на продажу Казахстанский регулятор защищает рынок от нелицензированных брокеров

> стр. 1

С одной стороны, этот механизм направлен на защиту интересов клиентов, с другой – брокер сможет провести оценку понимания своего клиента в осуществлении тех или иных операций, считает управляющий директор Центра развития фондового и страхового сектора Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Ерлан Бурабаев.

«Идея в том, что если неквалифицированный инвестор не понимает определенные типы операций, то ему нужно будет сначала повысить свой уровень осведомленности и только после этого осуществлять данные операции. Если человек не понимает правил дорожного движения, он не может управлять транспортным средством, правильно? В инвестициях то же – важно, чтобы человек контролировал инвестиции, которые он хочет осуществить», – пояснил он «Курсиву».

По словам Бурабаева, тестирование понадобится только для приобретения сложных финансовых инструментов, которые требуют более углубленного понимания. Список таких инструментов и принципы тестиро-

вым инвесторам сложные финансовые инструменты до начала обязательного тестирования. Без тестирования неквалифицированный инвестор может приобрести наиболее простые и наименее рискованные инструменты: акции, включенные в котировальные списки, государственные ценные бумаги РФ (ОФЗ), ипотечные облигации и облигации российских эмитентов с определенным уровнем кредитного рейтинга, инвестиционные паи биржевых, открытых и интервальных паевых фондов, а также иностранные ценные бумаги, отвечающие определенным критериям. В перечень запрещенных к продаже неквалифицированным инвесторам вошли деривативы и сложные облигации, а также стратегии доверительного управления с инвестированием в эти инструменты, маржинальные операции (торговля с плечом), комбинированные вклады.

Консультации в рамках закона

В законе «О рынке ценных бумаг» также впервые прописывается порядок оказания услуг по инвестиционному консуль-

управляющий инвестиционным портфелем в ряде случаев несет ответственность за убытки, понесенные клиентом. В частности, брокер отвечает за убытки клиента: если нарушит требования регулятора по предоставлению услуг по инвестиционному консультированию; если предоставит заведомо ложную информацию или информацию, вводящую в заблуждение; если не уведомил клиента о возможном или фактическом конфликте интересов при предоставлении рекомендации на заключение сделки с финансовым инструментом.

Ерлан Бурабаев назвал ужесточение ответственности брокеров профилактической мерой, направленной на защиту прав и интересов клиентов финансовых организаций. Она распространяется в том числе на случаи, когда у брокера возникает конфликт интересов.

«Допустим, если брокер размещает какой-то выпуск облигаций, он должен информировать своих клиентов, что является еще и андеррайтером. Если это рискованный финансовый инструмент, об этом должен быть уведомлен соответствующий клиент. Если клиент не будет уведомлен и будут определенные убытки, то здесь может быть фактор недобросовестности», – отметил управляющий директор АФК.

Он добавил, что потребители зачастую обращаются к нелицензированным игрокам, получают убытки, а негативный имидж при этом создается у всего финансового рынка. «Поэтому нужно четко определить: есть лицензируемые компании добросовестные, которые регулируются. С этими организациями нужно работать, а вот с мошенниками нельзя, как бы они себя ни маскировали. Очень важно, чтобы граждане проверяли наличие лицензии. Вся необходимая информация о лицензируемых организациях есть на сайте регулятора, а также все они, как правило, являются членами Ассоциации финансистов Казахстана», – отметил Бурабаев.

«Курсив» поинтересовался мнением лицензированных брокеров об ужесточении их ответственности. На запрос откликнулась только Centras Securities. В компании заявили, что считают такую инициативу со стороны регулятора вполне логичной. «Мы относимся положительно, так как все указанные принципы соблюдаются управляющим инвестпортфелем в рамках кодекса профессиональной этики и поведения. В международной практике данные нормы этического поведения управляющих закреплены в законодательных актах», – отметила директор аналитического департамента Centras Securities Маржан Меланич.

Закрепление этих принципов в казахстанском законодательстве даст больше защиты прав и интересов клиентов, что позволит, скорее всего, активизировать инвестиционную деятельность в стране, полагает она.

Выяснить позицию брокеров без лицензии по вопросу новелл в регулировании на момент сдачи номера в печать не удалось.



Коллаж: Илья Ким

вания будут изложены в отдельном нормативно-правовом акте, который подготовит регулятор.

Для брокеров в настоящее время существует схожий процесс в виде признания инвестора квалифицированным, отметила директор аналитического департамента Centras Securities Маржан Меланич. Для признания необходимо, чтобы инвестор имел специальное финансовое высшее образование и опыт работы в финансовой сфере, что позволяет оценить уровень финансовой грамотности и осведомленности клиента.

«В целом процедура оценки финансовой осведомленности инвесторов выглядит очень заманчивой, поскольку, вероятно, позволит самим инвесторам лучше понять свою стратегию инвестирования, желая и ожидания от фондового рынка», – считает Меланич.

Эта инициатива аналогична недавно введенной в соседней России – там банкам и брокерам в мае текущего года запретили продавать неквалифицирован-

тированию. Предоставлять рекомендации по заключению сделок с ценными бумагами смогут только лицензированные брокеры, дилеры и управляющие инвестпортфелем.

Эта норма, по словам Ерлана Бурабаева, предназначена для борьбы с финансовыми пирамидами и другими недобросовестными игроками, которые часто презентуют свои услуги как консультационные.

«По факту за этим прячутся мошенники, которые просто вводят граждан в заблуждение, рекомендуя им приобрести те или иные финансовые инструменты. В данном случае законом вносятся нормы, которые говорят о том, что если такие услуги оказываются широкому кругу населения, то данная сфера должна быть лицензирована. Должны быть меры, которые обеспечивают безопасность для потребителей. В противном случае мы и дальше будем видеть недобросовестные действия», – считает он.

В этой же статье говорится о том, что брокер, дилер или

ИНВЕСТИЦИИ

K Kursiv Research
Index

Индекс Kursiv-20: продолжаем скользить



Фото: Depositphotos/thisboy

В минувшие семь дней бумаги 20 эмитентов, представленных на Казахстанской фондовой бирже (KASE) и вошедших в индекс Kursiv-20, продолжали терять в цене. Значение индекса вторую неделю идет вниз, в последние семь дней оно скорректировалось на 2,75 пункта – с 1174,51 (по итогам торгового дня) до 1171,66 пункта (по состоянию на 15:00 23.06.2021).

Сергей ДОМНИН

Неделя была «минусовой» для большинства как иностранных, так и казахстанских эмитентов: лишь 7 из 20 участников индекса показали рост цены бумаги, еще у одного участника цена не изменилась.

Среди казахстанских эмитентов позитивная динамика наблюдалась по простым акциям «Казхаттелекома», который за неделю вырос на 4,2%, хотя объемы торгов были небольшими – в день проторговывалось не более 11 млн тенге. Еще два эмитента продемонстрировали результат чуть выше нулевой отметки, это «КазТрансОйл» (+0,7%), который в конце минувшей недели выплатил дивиденды за 2020 год, и Банк ЦентрКредит (+0,4%). Незначительно сократилась цена КЕГОС (–0,1%). Народный банк потерял 1,1%, Kcell – 2,5%. Примечательно, что цена Kcell падала всю неделю, хотя пик распродаж пришелся на 16 июня, когда объем торгов составил 702 млн тенге – столь крупных объемов торговли этой бумагой не наблюдалось с конца марта текущего года.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 16.06.2021 по 23.06.2021.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания во вторник, 22 июня, сообщила о результатах заочного голосования внеочередного

общего собрания акционеров, проведенного в тот же день. Решением акционеров «Казатомпрома» был обновлен состав совета директоров компании, куда вошли три представителя мажоритарного акционера – ФНБ «Самрук-Казына», который контролирует 75% нацкомпании.

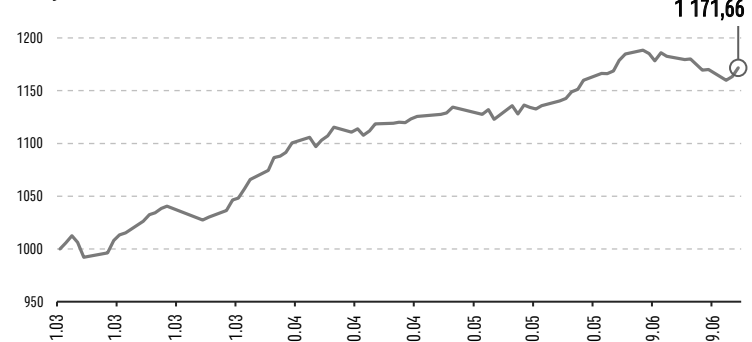
Членами совдира стали топ-менеджеры ФНБ: управляющий директор по управлению активами **Болат Акчулаков**, управляющий директор по экономике и финансам **Назира Нурбаева**, управляющий директор по инвестициям, приватизации и международному сотрудничеству **Ернар Жанадил**.

Управленческий бэкграунд Болат Акчулакова связан с нефтегазовой отраслью. Последние 18 лет он работает в структурах, связанных с регулированием, добычей нефти и газа, а также с

аналитическим и лоббистским сопровождением этой деятельности (преимущественно в государственном секторе). В 2011 году на протяжении нескольких месяцев занимал пост президента НК «КазМунайГаз» (КМГ). Но после смены команды управленцев во всем фонде и в КМГ на фоне жанаозенских событий декабря 2011 года (тогда поста председателя правления фонда лишился владелец холдинговой группы «АЛМЭКС» **Тимур Кулибаев**) Акчулаков перешел на должность вице-министра нефти и газа, затем руководил ТОО «Almex Petrochemical» и ассоциацией KAZENERGY.

Ернар Жанадил работает в структуре фонда более 10 лет, курируя в основном финансовые вопросы (в том числе аудит) и трансформацию «Самрук-Казыны».

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

О Назире Нурбаевой, которая работает в «Самрук-Казыне» с апреля этого года, сообщается, что она более 20 лет работала в налоговой сфере, в том числе в компаниях «большой четверки» (а именно в PwC и Deloitte), взаи-

модействуя с крупными международными и отечественными компаниями в добывающих отраслях, в том числе в нефтегазовой и нефтесервисной.

В последний месяц изменения происходят в советах директоров

многих портфельных компаний ФНБ «Самрук-Казына». Связаны они с перестановками в руководстве компании, начавшимися после смены председателя правления фонда: 29 марта **Ахметжана Есимова** на этом посту сменил **Алмасадан Сагкалиев**.

Во вторник же «Казатомпром» представил KASE отчет по выплатам в пользу государства, произведенным в 2020 году. По данным компании, общий объем выплат правительству РК в 2020-м составил 95,1 млрд тенге, включая 65,3 млрд платежей (69% общей суммы) по корпоративному подоходному налогу, 23,2 млрд (24%) по налогу на добычу полезных ископаемых, а также 1,3 млрд платежей за улучшение инфраструктуры (1%).

На этой неделе выяснилось, что история с приватизацией проекта KazPV (включающий ТОО «Astana Solar», ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» и ТОО «Металлургический комбинат «KazSilicon») не завершилась в марте этого года. Активы, предназначенные для приватизации в рамках Комплекского плана правительства РК на 2021–2025 годы, вновь пройдут процедуру продажи. В списке причин – недостаточное количество участников торгов (случай Astana Solar и меткомбината KazSilicon, на конкурс по которым не набралось и двух участников), незавершенность сделки, потому что контрагент не выполнил все условия (случай ТОО «Kazakhstan Solar Silicon» – не внес деньги за актив, не подписал акт приемки предприятия). Предприятие Astana Solar пытаются вновь продать с аукциона 29 июня этого года, по торгам в отношении меткомбината в «Казатомпроме» сроки не указывают.

«КазТрансОйл»

Национальная компания, оперирующая большей частью нефтегазотранспортной сетью республики, сообщила о выплате дивидендов по простым акциям компании из расчета 132 тенге на акцию, общая сумма дивидендов составила 50,8 млрд тенге при чистой прибыли 55,6 млрд. Таким образом, на дивиденды был пущен 91% чистой прибыли. Выплата прошла 18 июня.

Инвестидея от Freedom Finance

Disney: тяжеловес в сфере развлечений

Идея для тех, кто инвестирует на американском рынке. По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», Disney (DIS) заслуживает повышенного внимания инвесторов в этом году. Цена акций на момент анализа – \$176,99, целевая цена – \$210.

The Walt Disney Company – крупнейшая на глобальном рынке компания в индустрии развлечений. Бизнес имеет высокую диверсификацию, что в сочетании с эффективным корпоративным управлением и своевременной реорганизацией позволило Disney пережить пандемию с относительно небольшими потерями. В докризисный 2019 год на сегмент, связанный с парками развлечений, отелями, круизными линиями и потребительскими товарами, приходилось 38% продаж. При этом доля кинопроката и дистрибуции контента на телевидении составляла около 52% совокупной выручки. В 2020 году менеджмент взял курс на активное расширение деятельности на рынке видеостриминга, что было позитивно воспринято инвесторами: акции выросли на 25% за год, несмотря на значительный негативный эффект пандемии, который, в частности, привел к снижению выручки сегмента, связанного с парками развлечений, на 37% г/г. Аналитики ИК «Фридом Финанс» полагают, что Disney заслуживает повышенного внимания инвесторов в этом

году. Оптимистичная оценка перспектив компании обусловлена двумя ключевыми факторами.

Во-первых, эксперты видят значительный потенциал восстановления выручки и операционной прибыли сегмента парков развлечений. Финансовые результаты этого направления за последний квартал, завершившийся в марте, оказались выше ожиданий инвесторов. На профильной конференции, проведенной J.P. Morgan в конце мая, CEO Disney **Роберт Чапек** подчеркнул, что спрос на посещение парка Walt Disney World (штат Флорида) уже восстановился к доковидным уровням 2019 года. Однако главным сдерживающим фактором остаются карантинные ограничения, которые пока не допускают полной загрузки парка. Тем не менее уже сейчас можно прогнозировать, что дальнейший прогресс в вакцинации населения, снижение заболеваемости COVID-19 и открытие границ для туристов приведут к реализации массового отложенного спроса как в США, так и в других странах. За время пандемии компания приняла ряд мер, которые будут способствовать более комфортному пребыванию отдыхающих в парках развлечений, например виртуальные очереди на аттракционы и заказ еды через мобильное приложение.

Во-вторых, аналитики прогнозируют, что во втором полугодии темпы роста числа подписчиков стриминг-сервисов ускорятся, а выручка от кинопроката увеличится. Рост в этих сегментах обеспечат запланированные

премьеры фильмов, характеризующиеся высокими зрительскими ожиданиями. Среди них – «Черная Вдова» со **Скарлетт Йоханссон** в главной роли (7 июля) и «Главный герой» (11 августа) с **Райаном Рейнольдсом**. Сейчас сервисами Disney+, ESPN+ и Hulu пользуется 159 млн подписчиков по всему миру, и цель менеджмента по увеличению аудитории до 230–260 млн к 2024 году выглядит вполне достижимой, в том числе благодаря активному наращиванию портфеля прав на трансляцию спортивных событий. Высокую лояльность аудитории лучше всего демонстрирует показатель оттока (ChurnRate), который не претерпел значительных изменений, несмотря на недавнее повышение стоимости подписки Disney+ на \$1 в месяц. Среди рисков для акций Disney эксперты отмечают ожидаемое объединение медиаактивов AT&T (WarnerMedia) с Discovery, в результате которого должна появиться новая компания под названием Warner Bros. Discovery. Как следствие, конкуренция на рынке видеостриминга может усилиться. Однако аналитики полагают, что данный фактор не является критическим для стримингового направления Disney, так как целевые аудитории конкурентов различаются и Disney имеет сильнейшие в индустрии позиции в детском контенте. Кроме того, долговая нагрузка Disney будет более низкой по сравнению с объединенной компанией.

Долгосрочным драйвером роста выручки Disney, который не в

полной мере учтен инвесторами, является потенциальное использование данных посетителей парков развлечений для ускорения темпов роста подписчиков стриминг-сервисов Disney. Роберт Чапек затронул эту тему на конференции J.P. Morgan, поэтому можно предположить, что первые действия, направленные на реализацию этой синергии, будут предприняты уже в 2021 году.



Фото: Depositphotos/Siempreverde

Для имиджа имеет значение

> стр. 1

Чаще всего в текущем году регуляторы наказывали микрофинансовые организации (МФО), что неудивительно в силу большого количества игроков на этом рынке. По данным финнадзора, только с начала этого года лицензии получили 1012 субъектов рынка микрокредитования, а почти 3,7 тыс. микрокредитных организаций в настоящее время находятся в процессе ликвидации. В текущем году АРРФР и Нацбанк вынесли 122 взыскания в отношении МФО, в том числе наложили 16 штрафов на общую сумму 2 млн тенге. Финнадзор штрафовал МФО за недостоверное указание (или неуказание) размера годовой эффективной ставки вознаграждения, а также за предоставление информации в кредитное бюро (либо за несвоевременное предоставление или предоставление недостоверных сведений). Все штрафы Нацбанка были выписаны за нарушение сроков сдачи финансовой или иной отчетности.

Банки получили 53 взыскания от регуляторов (год назад – 94), из них 25 штрафов (год назад – 62). Несмотря на то что нарушения в этом году фиксировались реже, общая сумма штрафов выросла с 55 млн тенге в первой половине прошлого года до 74 млн тенге с начала текущего. Год назад антилидерами по числу нарушений были AsiaCredit Bank, Capital Bank и Tengri Bank, сейчас из этой тройки на рынке остался только Capital. В текущем году он четырежды подвергался санкциям со стороны надзорного органа, в том числе был один раз оштрафован на 1,3 млн тенге за неисполнение письменного предписания АРРФР. Перспективы этого банка выглядят сомнительно. Независимый аудитор охарактеризовал последнюю годовую отчетность Capital Bank как «неадекватную». «Ввиду того, что мы не смогли получить достаточно надлежащих доказательств в отношении способности банка продолжить свою деятельность в обозримом будущем и информация, раскрытая в финотчетности, не является адекватной, мы отказываемся от

выражения мнения по данной финансовой отчетности», – говорится в аудиторском заключении по отчетности Capital Bank за 2020 год.

После того как два хронических нарушителя были лишены лицензий, сомнительная пальма первенства в списке банков, заработавших больше всего наказаний, перешла к Forte. В текущем году он получил 10 взысканий, из них 9 штрафов на сумму 44 млн тенге (59% от общего штрафного «бюджета» казахстанских БВУ). Все эти штрафы были наложены за нарушение законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), который проще называют антиотмывочным законом). Суть выявленных нарушений заключалась в принятии мер по надлежащей проверке клиентов, отсутствии документального фиксирования операций, подделке финансовых документов, мониторингу, и непредоставлении информации о таких операциях в уполномоченный орган.

Максимальный размер одного штрафа составил 7,8 млн тенге.

Вторым в списке самых проштрафившихся банков оказался небольшой Al-Hilal, на который было наложено четыре денежных взыскания на сумму 21,6 млн тенге. В трех случаях банк был наказан за несоблюдение требований ПОД/ФТ, еще в одном – за нарушение закона о кредитных бюро и формировании кредитных историй.

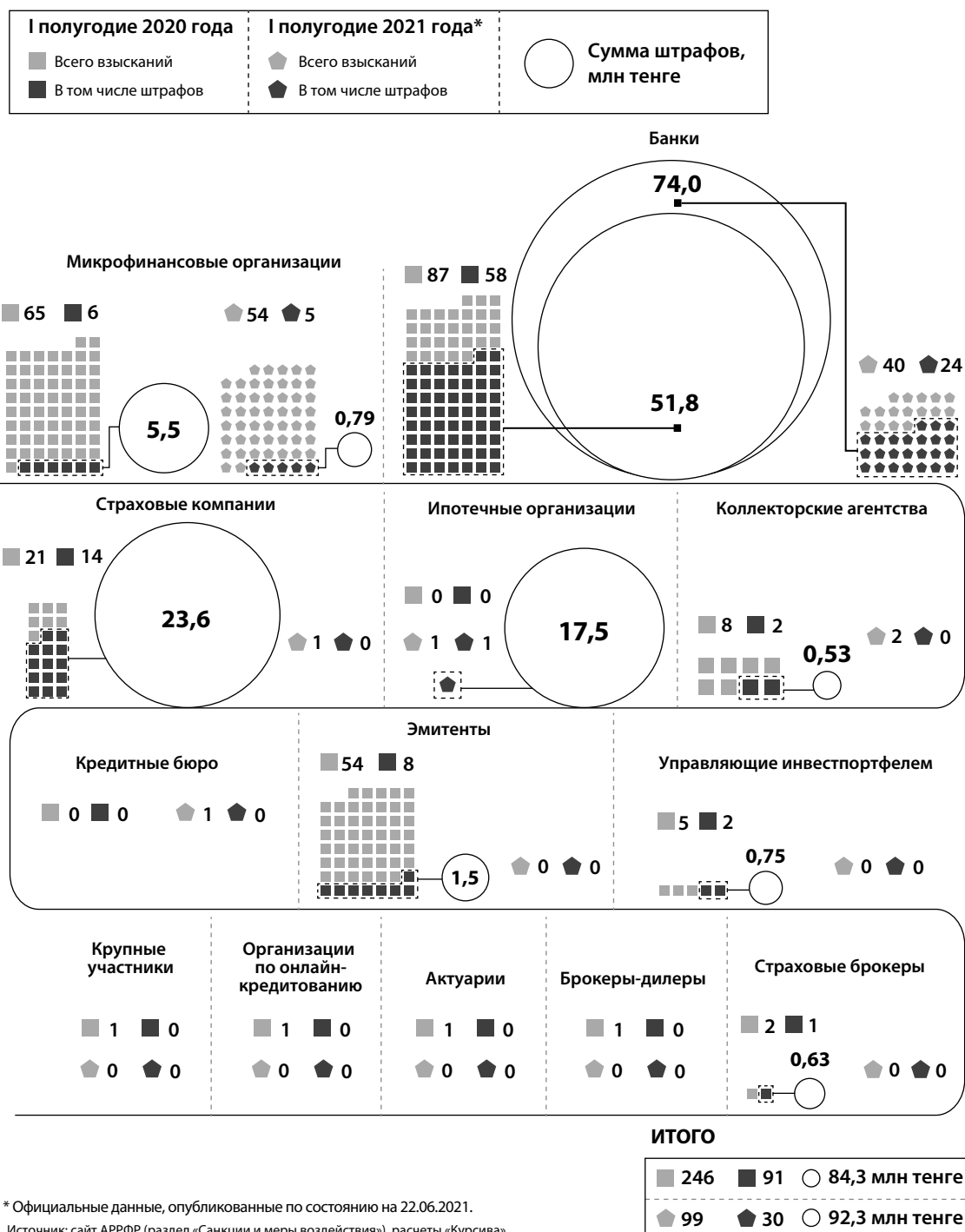
И еще семь БВУ были оштрафованы в текущем году минимум по разу, но суммы, на которые им пришлось раскошиться, были несопоставимы с двумя вышеупомянутыми организациями. Хотя для банков значение в рассматриваемом контексте имеют не размеры санкций, а сам факт выявления и обнародования нарушений, что, во-первых, может негативно повлиять на имидж и, во-вторых, указывает на несовершенство бизнес-процессов в части управления рисками (не говоря уже о том, что нарушения в силу человеческого фактора могут совершаться умышленно).

Дважды с начала года были оштрафованы АТФ, Евразийский банк, Сбербанк и дочерний НБ Пакистана, который в мае добровольно сдал лицензию и закрылся. АТФ оба своих штрафа (на общую сумму 2,6 млн тенге) получил за неоднократное нарушение одних и тех же пруденциальных нормативов или иных норм и лимитов. Впрочем, последнее такое нарушение было зафиксировано в начале февраля. Евразийский был по разу оштрафован финнадзором (на 875 тыс. тенге за ненадлежащую проверку клиента в рамках ПОД/ФТ) и Нацбанком (на 292 тыс. тенге за нарушение срока представления финансовой или иной отчетности повторно в течение года после наложения административного взыскания). Кстати, это был единственный штраф от макрорегулятора, вынесенный в отношении игроков банковского сектора. Сбербанк был дважды оштрафован (на общую сумму 625 тыс. тенге) за несвоевременное исполнение или отказ в исполнении указаний по платежу.

Наконец, по одному штрафу с начала года заработали БЦК, Jusan и Халык. БЦК и Jusan были оштрафованы на 613 тыс. тенге каждый за ненадлежащую проверку клиента в рамках ПОД/ФТ. Штраф Халык в размере 408 тыс. тенге связан с нарушением порядка предоставления информации в кредитное бюро.

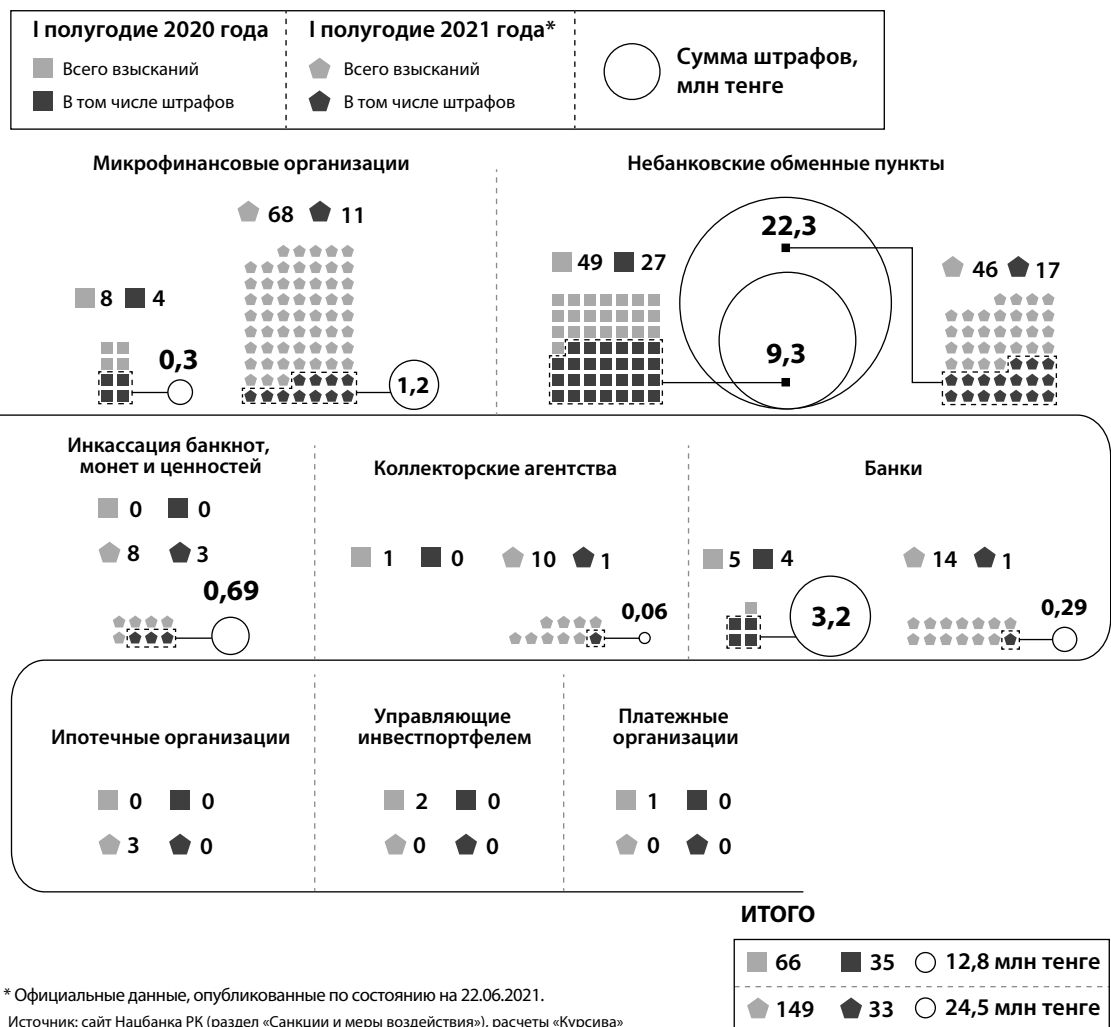
Что касается других видов финансовой деятельности, то обращает на себя внимание ужесточение наказаний в отношении небанковских обменников. При снижении количества выявленных нарушений с 49 до 46 в годовом выражении объем наложенных на обменники штрафов вырос с 9,3 млн до 22,3 млн тенге. В большинстве случаев Нацбанк штрафовал обменные пункты за несоблюдение антиотмывочного законодательства. Самый крупный штраф был выписан двум обменникам в Усть-Каменогорске за «неисполнение обязанностей по отказу клиенту в установлении деловых отношений и проведении операций с деньгами». Размер штрафа в обоих случаях составил 5,834 млн тенге.

Кого наказывал финнадзор в I полугодии* 2021 года



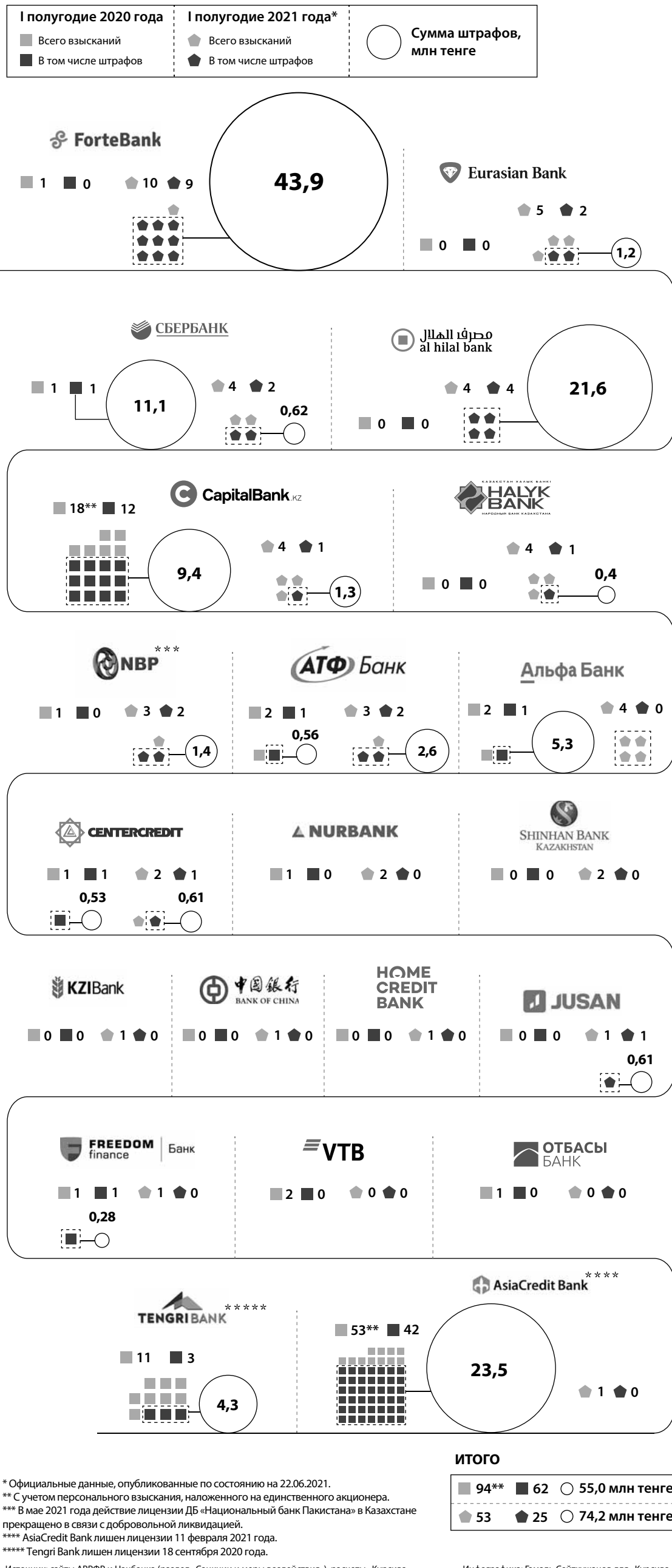
* Официальные данные, опубликованные по состоянию на 22.06.2021. Источник: сайт АРРФР (раздел «Санкции и меры воздействия»), расчеты «Курсива»

Кого наказывал Нацбанк в I полугодии* 2021 года



* Официальные данные, опубликованные по состоянию на 22.06.2021. Источник: сайт Нацбанка РК (раздел «Санкции и меры воздействия»), расчеты «Курсива»

Наказания банков в I полугодии* 2021 года



* Официальные данные, опубликованные по состоянию на 22.06.2021.
 ** С учетом персонального взыскания, наложенного на единственного акционера.
 *** В мае 2021 года действие лицензии ДБ «Национальный банк Пакистана» в Казахстане прекращено в связи с добровольной ликвидацией.
 **** AsiaCredit Bank лишен лицензии 11 февраля 2021 года.
 ***** Tengri Bank лишен лицензии 18 сентября 2020 года.
 Источник: сайты АРРФР и Нацбанка (раздел «Санкции и меры воздействия»), расчеты «Курсива»

ПРОЦЕСС



Фото: Depositphotos/thisboy

K Kursiv Research
Report

Нефть вниз,

Казахстанский экспорт в I квартале 2021 года сократился на 19,7%

Kursiv Research проанализировал структуру экспорта Казахстана по итогам I квартала 2021 года и попытался выявить ключевые точки роста и стресса по основным направлениям.

Сергей ДОМНИН

В первые три месяца года казахстанский экспорт сократился на 19,7% в годовом выражении, однако продемонстрировал позитивную динамику по нескольким товарным группам и направлениям. Рос экспорт в страны ЕАЭС и Центральной Азии. Несмотря на продолжающееся сокращение вывоза, нефтепозитивную динамику показывали базовые металлы (особенно железо и сталь), а также сельскохозяйственное сырье.

В качестве источника данных по экспорту использовалась база Trademap Международного торгового центра (ИТС) при Всемирной торговой организации. Значения, предоставленные в Trademap, могут иметь незначительные отклонения от тех, что фиксируются казахстанскими статистическими и таможенными органами.

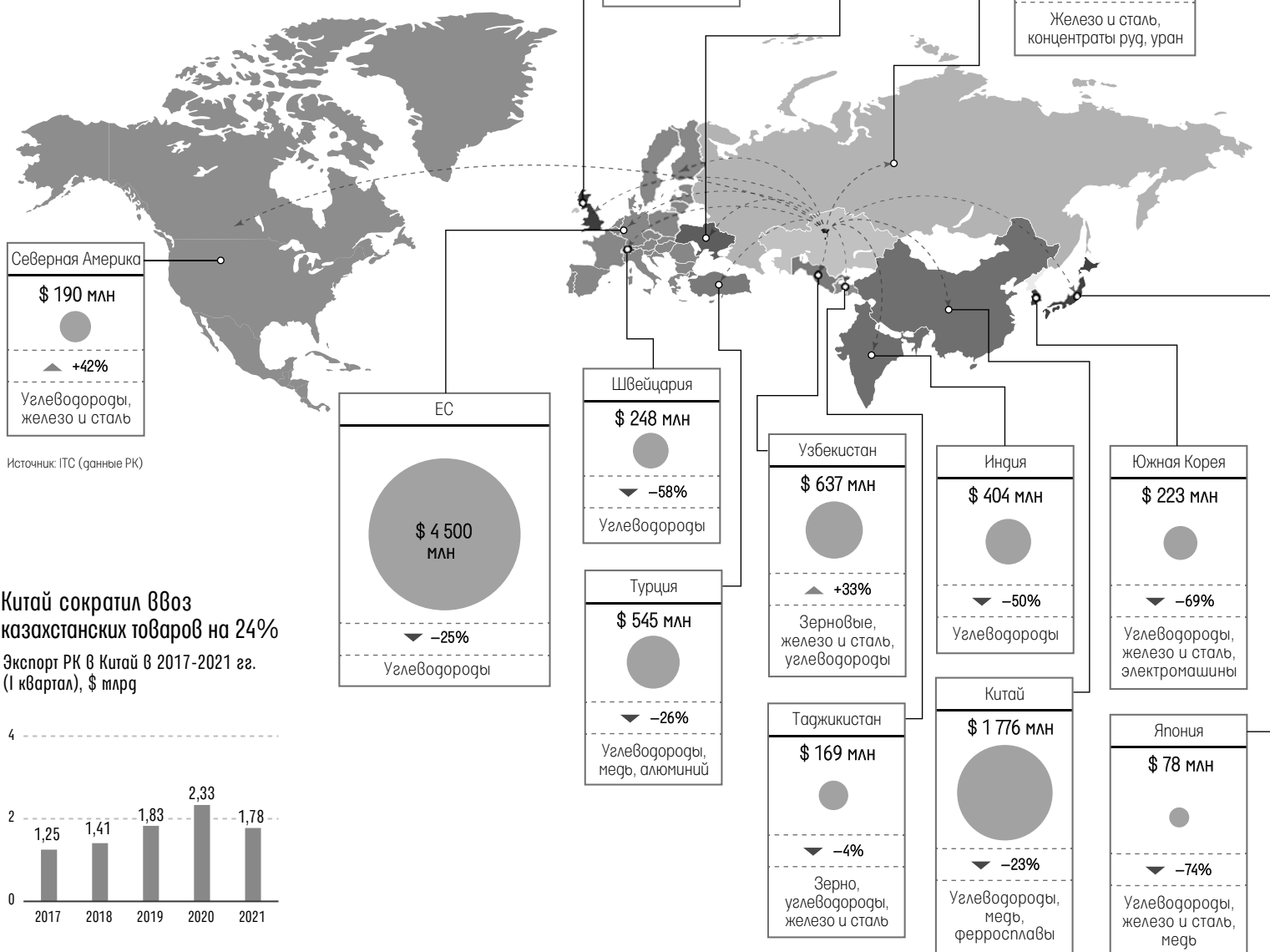
Смена фокуса

Совокупный экспорт Казахстана по итогам января – марта 2021 года составил \$11,5 млрд, сократившись к аналогичному периоду прошлого года на 19,7%. Основным фактором снижения валового показателя стало сокращение отгрузки за рубеж ключевого продукта страны – сырой нефти – на 37%. Доля черного золота в общей товарной структуре экспорта в I квартале 2021 года составляла 48%, или \$5,6 млрд. Из других топ-10 продуктов казахстанского экспорта снижение объемов показали медная руда (-12%, до \$326 млн), природный газ (-54%, до \$266 млн), нефтяные масла (-8%, до \$157 млн).

Негативная динамика по углеводородам связана в первую очередь со снижением добычи в физических объемах: в первые три месяца года добыча нефти в РК сократилась на 10%, газа – на 9%.

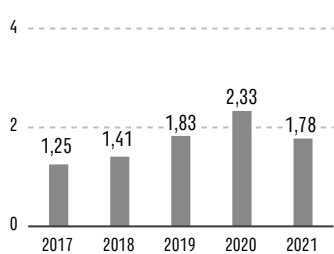
КАРТА ЭКСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, СТРУКТУРА ТОВАРНЫХ ГРУПП И ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ РК В I КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА

● Объем, \$ млн ▲ Динамика к 2020, %



Китай сократил ввоз казахстанских товаров на 24%

Экспорт РК в Китай в 2017-2021 гг. (I квартал), \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК)

Одновременно вырос экспорт катодной меди, которая (хоть и со значительным отставанием) является вторым по значимости вывозным продуктом страны – на 23%, до \$701 млн. Показатель поддерживался как ростом производства внутри страны, так и мировыми ценами на металл, которые в годовом выражении выросли в среднем на 50%.

Для экспортеров черных металлов I квартал оказался очень удачным периодом: им благоволит и мировой спрос (мировые

цены на железную руду выросли на 84%), и динамика внутреннего производства (производство железорудных окатышей увеличилось на 4,4%, нерафинированной стали – на 8%, плоского проката – на 26%). Экспорт продукта №3 – феррохрома – вырос на 5%, до \$380 млн. Объемы вывоза железорудного сырья возросли почти вдвое (91%, до \$217 млн).

По итогам первых трех месяцев текущего года на топ-10 экспортных продуктов РК пришлось 71% всего экспорта. Годом ранее топ-10 собирали 80,4% сово-

купного экспорта. Концентрация экспорта снизилась из-за проблем с углеводородами, но остается высокой.

Динамика отдельных продуктов товарной номенклатуры отразилась на географической структуре экспорта. Кризис нефтяных цен, а затем и проблемы с добычей углеводородов на фоне растущего спроса и цен на металлы привели к смене фокуса экспортеров.

Упали поставки в ЕС (-25%, до \$4,5 млрд), куда Казахстан направляет преимущественно нефть.

Второе по объему направление экспорта – Китай – тоже просело (-24%, до \$1,8 млрд). Всего в топ-10 направлений экспорта спад фиксируется по шести: кроме ЕС и Китая в этот список попали Турция (-26%), Индия (-50%), Швейцария (-49%) и Корея (-53%).

Позитивная динамика наблюдалась в торговле с Россией (рост экспорта на 19%), Узбекистаном (+33%), Великобританией (+84%) и Объединенными Арабскими Эмиратами (+32%).

При рассмотрении 10 наиболее быстрорастущих статей экспорта

(с объемом более \$25 млн) обращают внимание объемы экспорта мобильных телефонов, которые в I квартале 2021 года достигли \$81 млн (+2098%), который можно объяснить реэкспортом, нацеленным в первую очередь в Узбекистан (64% всего объема продукции этого вида). Бурный рост фиксируется на отдельные виды продуктов черной металлургии: например, рост экспорта полуобработанной стали вырос на 750–820% за год (всего более \$100 млн), агломерированного железа – на 189%, различных видов плоского проката – на 94–155%, неагломерированного железа – на 91%, ферросилиция – на 79%. Общий вес топ-10 быстрорастущих групп составляет 7,2% от валового экспорта.

Прокат – в Россию, ячмень в Китай

Kursiv Research определил четыре ключевых направления для анализа продуктовой структуры экспорта. Наименее сложная ситуация с ЕС – около 90% экспорта в эти страны составляют сырая нефть, а также газ и нефтепродукты. Сокращение ее добычи или снижение цены приводит к сокращению поставок. В I квартале 2021 года объем экспорта в ЕС был минимальным за последние пять лет.

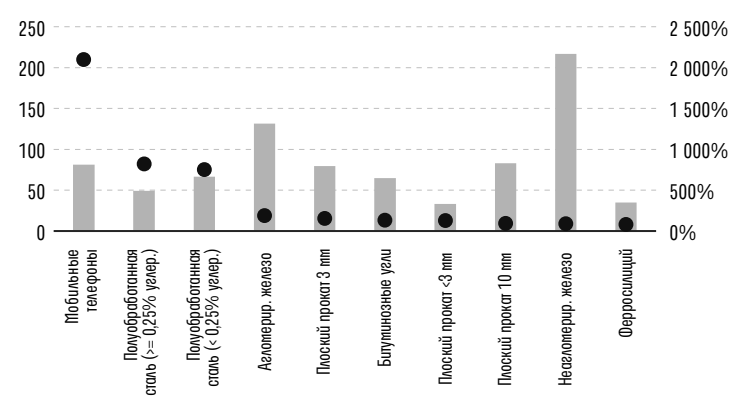
Китайское направление также просело значительно, однако если разбить структуру экспорта, в которой на 10 главных товаров приходится 91% объемов, ситуация видится оптимистичной. При сокращении поставок природного газа (-50%), нефтяных масел (-67%) и необработанного цинка (-17%) рос экспорт основного казахстанского продукта в торговле с КНР – катодной меди (+4%) – и феррохрома (+10%). В списке наиболее быстрорастущих экспортных продуктов (с объемом поставок свыше \$2,5 млн) корма для животных, ячмень, кальцинированный и некальцинированный нефтяной кокс, неагломерированное железо, льняное масло, пшеница.

Китай остается наиболее перспективным внешним направлением для Казахстана. Расчеты экспортного потенциала ИТС по поставкам в Поднебесную (по

В лидерах роста авто, сталь и сельхозпродукты

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в I квартале 2021 года*

■ Объем, \$ млн ● Динамика к 2020, % (правая шкала)

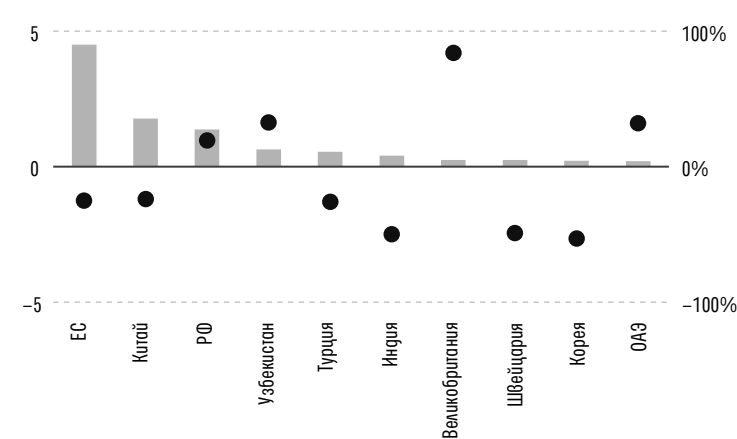


Источник: ИТС (данные РК)

Две трети экспорта приходится на три главных направления

Топ-10 направлений экспорта РК по итогам I квартала 2021 года

■ Объем, \$ млрд ● Динамика к 2020, % (правая шкала)

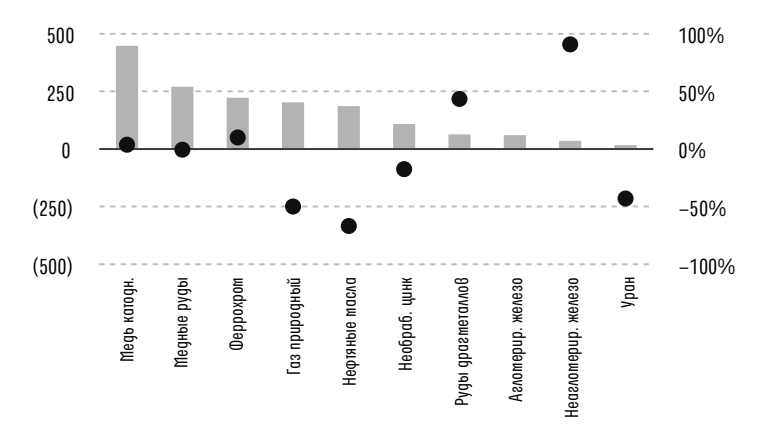


Источник: ИТС (данные РК)

Из ключевых экспортных продуктов растет только медь

Топ-10 статей экспорта РК в Китай в I квартале 2021 года

■ Объем, \$ млн ● Динамика к 2020, % (правая шкала)



Источник: ИТС (данные РК)



ЖЕЛЕЗО ВВЕРХ

из-за снижения объема экспорта нефти в ЕС

итогах 2020 года) показывают, что наибольший потенциал сосредоточен в таких продуктах, как медь (разрыв между потенциалом и фактом \$1,7 млрд в год), уран (\$1,5 млрд), феррохром (\$830 млн), глинозем (\$237 млн), первичный алюминий (\$160 млн). Разрыв между фактом и потенциалом поставок агропродукции (пшеница, пшеничная мука, ячмень, подсолнечник) превышает \$400 млн. Рост экспорта в РФ обеспечил позитивную динамику экспорта в направлении ЕАЭС в целом: торговля с партнерами по евразинтеграции увеличилась в годовом выражении на 17%, причем поставки в РФ выросли на 19%, в Беларусь – на 9%, а в Кыргызстан упали на 3%, в Армению – на 8%.

Россия, на которую приходится 90% экспорта в ЕАЭС, нарастила потребление казахстанских продуктов металлургии. В топ-10 казахстанской экспортной продукции (по объему – 53% экспорта в РФ) лишь два неметаллургических продукта (газ и уран), причем рост поставок наблюдался по всей группе топ-10, кроме концентратов драгметаллов (-42%). На 91% выросли поставки неагломерированного железа (\$181 млн), плоский прокат трех видов рос на 96–179% (всего около \$241 млн), на 57% – агломерированного железа (\$71 млн), на 15% – металлолома, на 61% – глинозема (\$33 млн каждый).

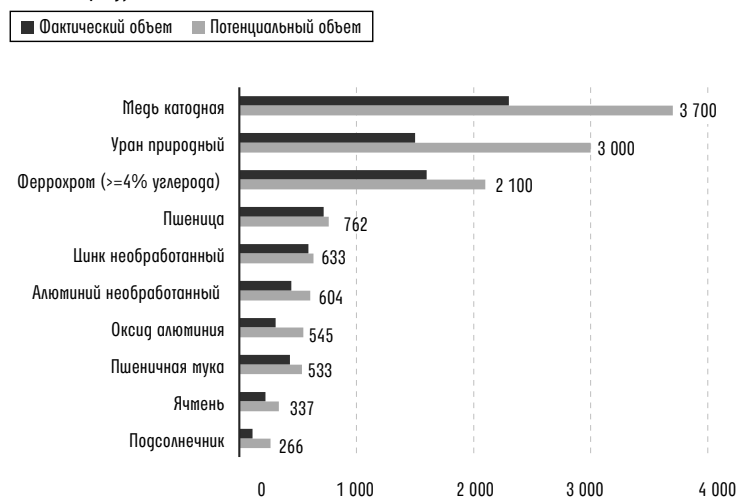
Причина роста экспорта – возросший спрос в российской экономике на фоне быстрого восстановления, драйверами которого являются секторы с высоким спросом на металлы – обрабатывающая промышленность (и конкретно машиностроение), а также строительство.

В топ-10 быстрорастущих вошли четыре продукта из списка 10 основных экспортных статей – два вида плоского проката, неагломерированное железо и уран. Высокую динамику демонстрируют битуминозные угли (+349%), анодная медь (257%) и необработанный цинк (+185%).

Экспорт в Центральную Азию (ЦА) в I квартале 2021 года вырос на 18% и достиг самого высокого значения за последние пять лет –

Наибольший потенциал у меди и урана

Расчетный экспортный потенциал экспорта РК в Китай по итогам 2020 года (топ-10 продуктов), \$ млн



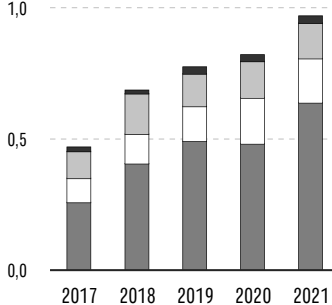
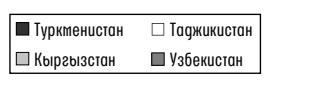
Источник: ИТС (данные РК)



Фото: Depositphotos/Gudella

Торговля с ЦА выросла на 18% г/г

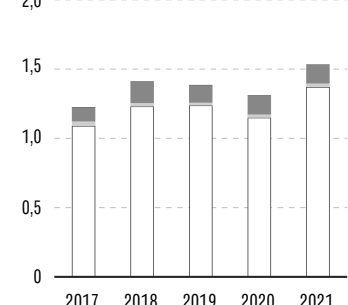
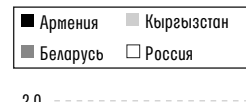
Экспорт РК в страны Центральной Азии в I квартале 2021 года, \$ млрд



Источник: ИТС (данные РК)

Рост экспорта в ЕАЭС составил 17%

Экспорт РК в ЕАЭС в 2017-2021 гг. (I квартал), \$ млрд



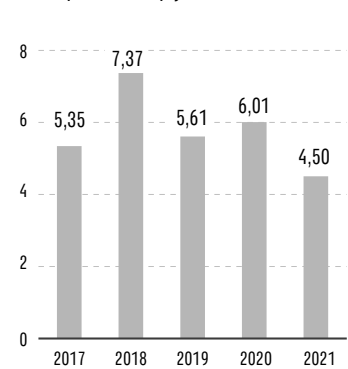
Источник: ИТС (данные РК)

\$967 млн, причем две трети этого объема дает узбекское направление. На фоне роста поставок в Узбекистан на треть второй по объему казахстанского экспорта партнер в ЦА – Таджикистан – получил продукции на 4% меньше, чем в аналогичный период прошлого года, Кыргызстан – на 3%, а в Туркменистан казахстанцы стали отгружать на 8% больше.

В структуре поставок основному торговому партнеру в ЦА – Узбекистану – главные 10 продуктов занимают 58%, причем рост наблюдается по всем из них. Традиционно сильные позиции занимают казахстанские производители пшеницы (\$139; +22%), наряду с этим продуктом растут и отгрузки пшеничной

Экспорт в ЕС на минимальном за последние годы уровне

Экспорт РК в страны ЕС в 2017-2021 гг. (I квартал), \$ млрд



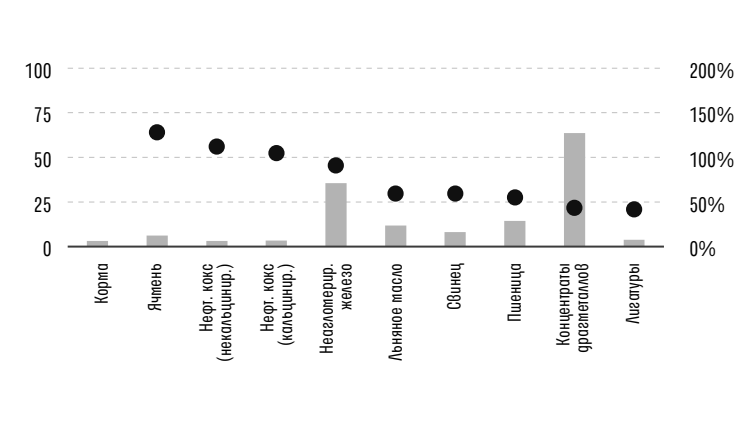
Источник: ИТС (данные РК)

муки (+5%, до \$18 млн). На 38% выросли поставки цемента (\$18 млн). Но ядро роста – это медные и цинковые руды, а также плоский прокат и полуобработанная сталь – в сумме эти продукты дают \$128 млн. Спрос в РУз, как и в России, разгоняют обрабатывающая промышленность и строительство.

Среди самых быстрорастущих следует отметить поставки живого скота – КРС (\$16 млн; +855%) и овец (\$8 млн; +8028%), которые активизировались после снятия действовавшего в прошлом году ограничения на экспорт из РК. Статистически заметными стали поставки в Узбекистан казахстанских медикаментов (+1291%, до \$4 млн).

Казахстанское сельхозсырье осваивает китайский рынок

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в Китай в I квартале 2021 года*

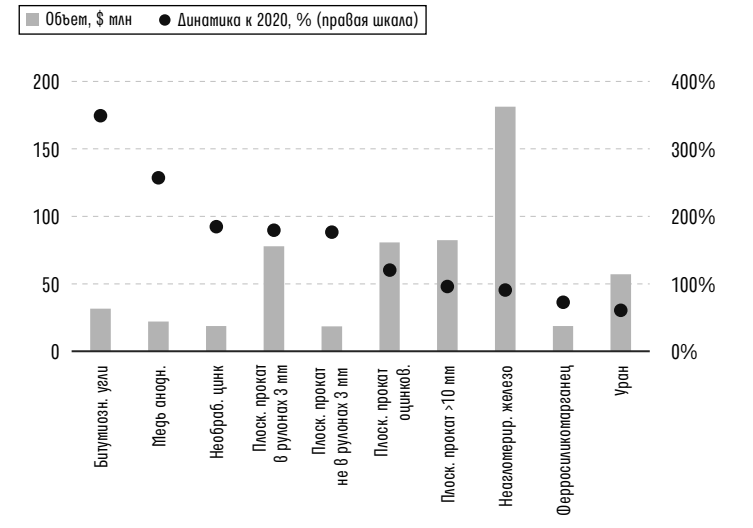


* Учитываются группы с объемом экспорта более \$2,5 млн.

Источник: ИТС (данные РК)

Спрос на казахстанскую сталь в РФ заметно растет

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РФ в I квартале 2021 года*

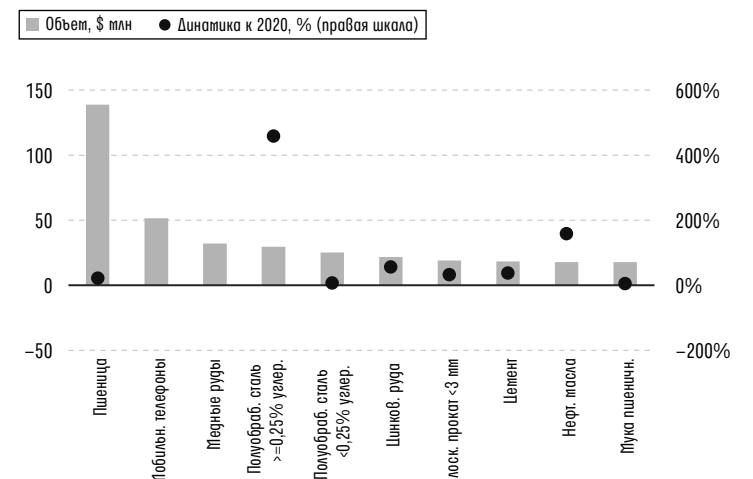


* Учитываются группы с объемом экспорта более \$2,5 млн.

Источник: ИТС (данные РК)

Пшеница сохраняет роль главного экспортного продукта в торговле с РУз

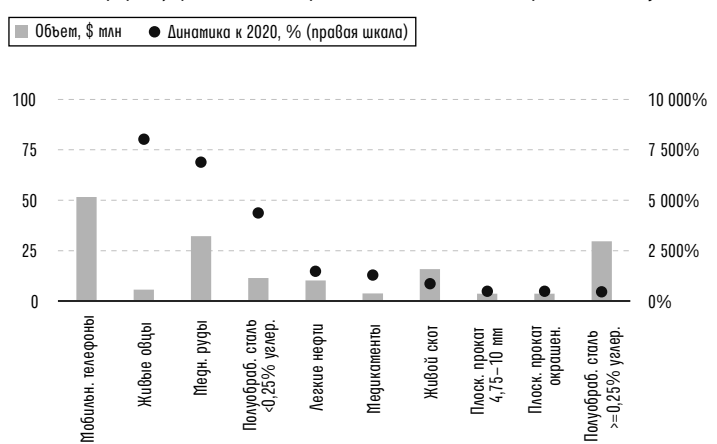
Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в РФ в I квартале 2021 года*



Источник: ИТС (данные РК)

Казахстан экспортировал в РУз мобильных телефонов на \$52 млн

Топ-10 быстрорастущих статей экспорта РК в Узбекистан в I квартале 2021 года*

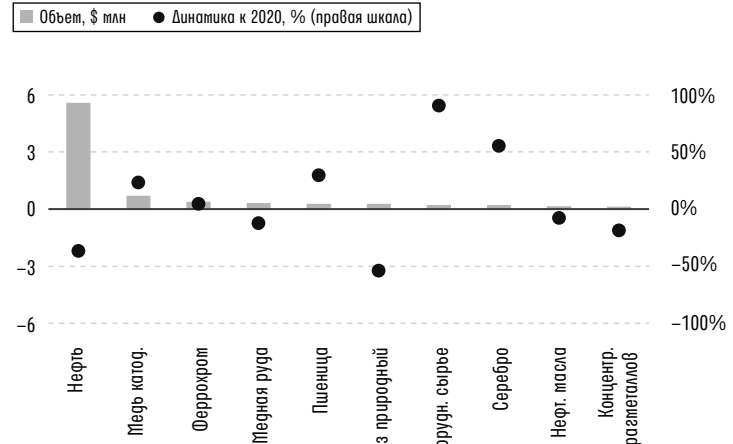


* Учитываются группы с объемом экспорта более \$2,5 млн.

Источник: ИТС (данные РК)

Экспорт "вытаскивают" медь, феррохром и пшеница

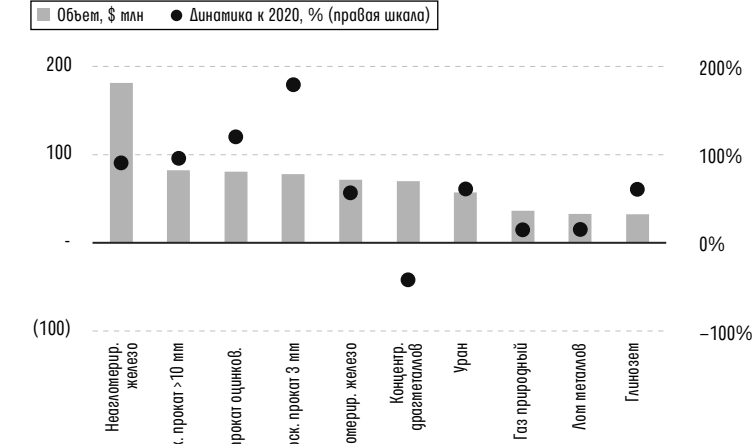
Топ-10 экспортных товаров РК по итогам I квартала 2021 года



Источник: ИТС (данные РК)

Экспорт в РФ преимущественно железный

Топ-10 статей экспорта РК в Россию в I квартале 2021 года



Источник: ИТС (данные РК)



Международный индекс цен на элитное жилье по версии Knight Frank. I квартал 2021 года

Ранжировано по изменению за год (в %)

Город	Регион	Изменение за 12 месяцев (I кв. 2020 – I кв. 2021)	Изменение за 3 месяца (IV кв. 2020 – I кв. 2021)
1 Шэньчжэнь	Азия	18,9%	6,7%
2 Шанхай	Азия	16,3%	8,5%
3 Гуанчжоу	Азия	16,2%	12,6%
4 Ванкувер	Северная Америка	15,2%	6,3%
5 Сеул	Азия	14,8%	1,3%
6 Санкт-Петербург	Россия и СНГ	13,4%	2,5%
7 Лос-Анджелес ^{1,3}	Северная Америка	12,6%	2,2%
8 Москва	Россия и СНГ	12,4%	7,3%
9 Тайбэй	Азия	12,2%	6,5%
10 Майами ^{1,3}	Северная Америка	10,2%	2,4%
11 Торонто	Северная Америка	10,1%	5,3%
12 Женева	Европа	9,2%	2,9%
13 Манила	Азия	7,9%	-0,4%
14 Стокгольм	Европа	7,7%	4,7%
15 Сан-Франциско ^{1,3}	Северная Америка	7,5%	2,2%
16 Окленд	Австралия	7,5%	5,7%
17 Цюрих	Европа	7,2%	2,7%
18 Эдинбург	Европа	6,8%	2,2%
19 Пекин	Азия	6,4%	4,3%
20 Перт	Австралия	4,1%	0,2%
21 Брисбен	Австралия	3,8%	1,6%
22 Голд-Кост	Австралия	3,5%	1,2%
23 Сингапур	Азия	2,5%	0,4%
24 Лиссабон*	Европа	2,4%	1,9%
25 Сидней	Австралия	1,9%	2,0%
26 Франкфурт	Европа	0,8%	-2,2%
27 Мельбурн	Австралия	0,4%	0,7%
28 Вена	Европа	0,4%	0,0%
29 Бухарест	Европа	0,4%	0,3%
30 Дублин	Европа	0,3%	1,0%
31 Монако	Европа	0,0%	0,0%
32 Дели	Азия	-0,2%	0,0%
33 Найроби	Африка	-0,3%	2,7%
34 Джакарта	Азия	-1,3%	-0,1%
35 Берлин	Европа	-1,3%	1,3%
36 Мумбаи	Азия	-1,5%	-0,1%
37 Токио ²	Азия	-1,6%	-2,4%
38 Бангкок	Азия	-2,4%	0,0%
39 Куала-Лумпур	Азия	-2,5%	-0,8%
40 Бангалор	Азия	-2,7%	-0,6%
41 Мадрид	Европа	-2,9%	0,8%
42 Гонконг	Азия	-3,1%	1,4%
43 Лондон	Европа	-3,5%	0,1%
44 Дубай	Ближний Восток	-3,6%	0,3%
45 Париж	Европа	-3,7%	-0,3%
46 Нью-Йорк	Северная Америка	-5,8%	-1,6%

* Новый участник рейтинга.

Примечание: данные по Нью-Йорку относятся к району Манхэттен; данные по Лос-Анджелесу, Майами и Сан-Франциско представлены по состоянию на февраль 2021 года. Данные по Монако – за IV квартал 2020 года.

1 – Показатель рассчитан на основе данных по люксовому сегменту массового рынка недвижимости городской агломерации.
2 – Основан на всех контрактах свыше 100 млн иен.
3 – Предварительная оценка.

Источник: все данные представлены глобальной сетью агентства Knight Frank, за исключением данных по Токио (Ken Corporation); Нью-Йорку (Stree Easy); Лос-Анджелесу, Майами и Сан-Франциско (S&P CoreLogic Case-Shiller); Берлину и Франкфурту (ZIEGERT Research/ImmobilienScout24); Стокгольму (Svensk Maklarstatistik); Торонто (Real Estate Board of Toronto); Ванкуверу (Vancouver Real Estate Board); Цюриху и Женеве (Wüest Partner); Дубаю (REIDIN)

Элитное ускорение

Цены на роскошную недвижимость растут самыми быстрыми темпами с 2017 года

На 10% выросли прайм-цены (то есть цены 5% самого дорогого жилья) за год в 11 из 46 городов мира, отслеживаемых компанией Knight Frank. Среднегодовой рост цен по итогам I квартала 2021 года составил 4,6%. Это самый высокий показатель с IV квартала 2017 года.

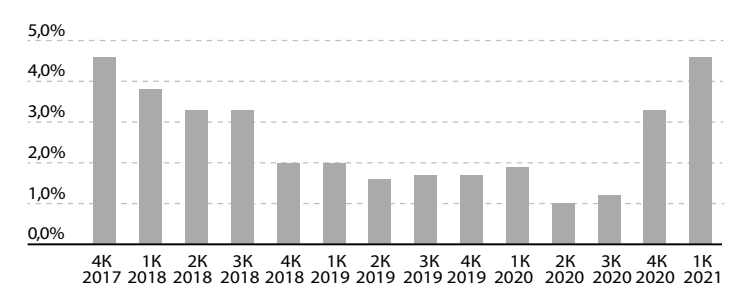
НАТАЛЬЯ КАЧАЛОВА



Фото: Depositphotos/ChinaiImages

Рост цен на элитную недвижимость ускорился в I квартале 2021 года

Изменение за год в %



Источник: международный индекс цен на элитное жилье Knight Frank

Среди лидеров роста цен три китайских города – Шэньчжэнь (+19%), Шанхай (+16%) и Гуанчжоу (+16%). Прайм-цены в этих городах выросли на фоне улучшения экономических настроений и увеличения государственных инвестиций в развитие региона Большого залива. Энтузиазм покупателей сохранился даже несмотря на введение в стране в январе 2021 года новых ограничений, направленных на борьбу с распространением коронавируса.

Замыкают пятерку лидеров Ванкувер и Сеул (оба +15%). В этих городах с традиционно высокой спекулятивной активностью покупателей аппетит местных жителей к покупке жилья остается неизменным.

В десятку попали два российских города. В Санкт-Петербурге прайм-цены за год выросли на 13,4%, а в Москве – на 12,4%.

К всплеску спроса в городах-лидерах индекса цен Knight Frank привели низкие ставки по ипотечным кредитам (на некоторых рынках отмечены рекордные минимумы), ограниченный объем предложения и стремление к свободному пространству после череды локдаунов, отмечают аналитики.

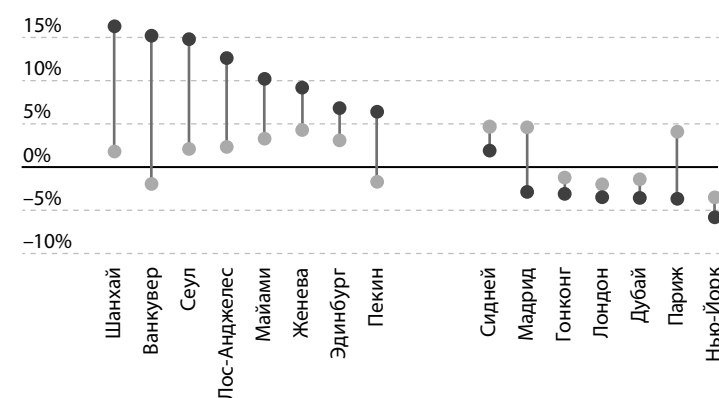
В Окленде, лидировавшем в индексе за прошлый период, темпы роста цен снизились с 18 до 8%. Knight Frank связывает это отчасти с эффектом базы (цены в I квартале 2020 года были заметно выше, чем в IV квартале 2019 года), а также с введением нового налога на второй дом, если владелец продает его раньше, чем через 10 лет после покупки.

Тем не менее в 15 мегаполисах, входящих в индекс Knight Frank, цены на прайм-недвижимость снизились. Наибольшее снижение показали Нью-Йорк (-6%), Дубай (-4%), Лондон (-4%), Париж (-4%) и Гонконг (-3%). К снижению цен в каждом из этих городов привело сочетание различных факторов – длительные и жесткие ограничения, рост налогов и политические ограничения. Но аналитики Knight Frank ожидают, что цены в этих мегаполисах вернутся к росту уже во второй половине 2021 года, когда ослабнут ограничения на поездки и повысится доверие потребителей.

Поляризованная картина

Изменение за год в %

■ I квартал 2020 года ■ I квартал 2021 года



Источник: международный индекс цен на элитное жилье Knight Frank

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на Telegram-канал

Дома-малютки

Как «крохотные дома» приживаются в мире и в Казахстане

Рост цен на недвижимость – это одна из главных причин, почему люди по всему миру примыкают к Tiny house movement – движению «Крохотный дом». Действительно ли выгодно строить и жить в tiny house? Как «крохи» приживаются в Казахстане, где большой дом считается символом достатка и успеха? Об этом – в материале «Курсива».

монтажу универсальную модель площадью 17 кв. м, на базе которой можно организовать не только дом, но и офис, сауну, мастерскую и т. п. «Это актуально, учитывая, что спрос на загородную недвижимость очень сильно вырос после начала пандемии», – делятся наблюдениями в компании.

Динара Жашибекова, которая одной из первых завела на рынок Казахстана tiny-дома, говорит, что в основе Tiny house



Фото: Depositphotos/levymla

Маргарита ЛИХАНОВА,
Согдиана ТОЛЕНДЫ

«Мировые цены на недвижимость зашкаливают!» – эмоционально заявили составители отчета Global Property Guide. По их данным, цены с поправкой на инфляцию в 2020 году выросли в 40 из 53 изученных стран. Наибольший рост показали, к примеру, Новая Зеландия (+16,8%) и Шри-Ланка (+15,5%).

Постоянно растущие цены на жилье «рекрутируют» для Tiny house movement неопытных. Число их посчитать невозможно, но выгоды от проживания в маленьком доме налицо – как минимум, оплата за коммунальные услуги будет в разы меньше, чем в стандартных домах.

Нужное без лишнего

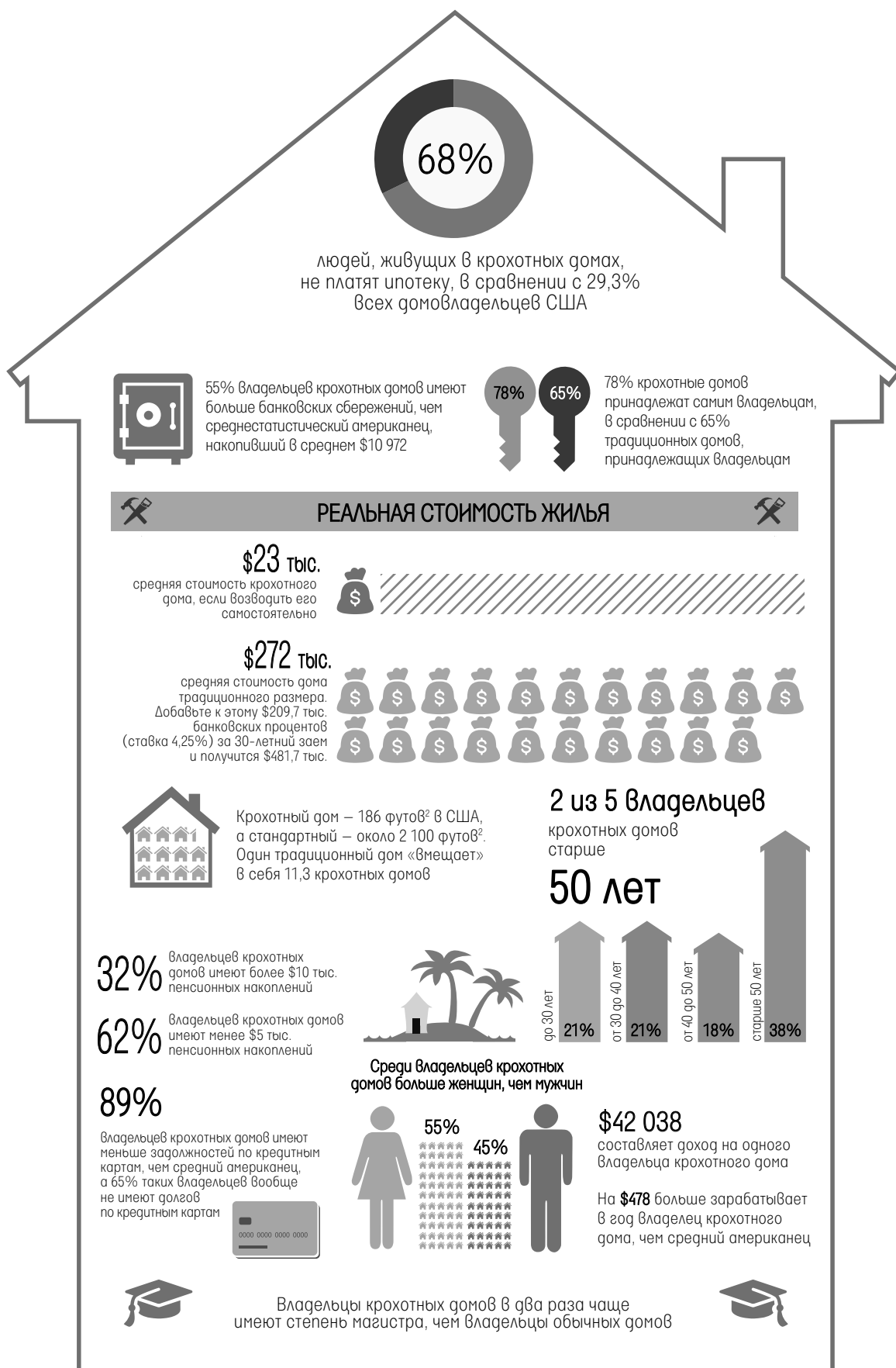
Насколько мал крошечный дом? В США, которые считаются зачинателями Tiny house movement, крошечным будет жилье примерно от 10 до 40 кв. м (площадь типичного дома в Штатах – 240 «квадратов»). Это могут быть здания на фундаменте или мини-дома на колесах. Владельцы могут возводить их самостоятельно или покупать.

В Казахстане в понятие tiny house вкладывают примерно тот же смысл. «Под tiny house наша компания подразумевает небольшие модульные дома из контейнеров. Площадь нашего самого маленького контейнера – 3 «квадрата», – говорят в казахстанской компании Leader Stroy, которая с 2015 года изготавливает и возводит модульные здания. – Tiny houses строятся как для коммерческих целей – охранные будки, уличные фудкорты, туалеты, так и для жилья. В основном для жилья используются 40-футовые контейнеры (площадь примерно 28 кв. м). В этих домах есть маленькая кухня, уборная и основное спально-гостиное пространство».

MOBILAR, которая с 2016-го производит и монтирует модульные дома площадью от 27 до 78 «квадратов», к этому определению добавляет: «Tiny house – это эргономичные дома с продуманной планировкой».

В свой «портфель» MOBILAR собирает включить однокомнатную, полностью готовую к

КРОХОТНЫЕ ДОМА И ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ЖИВУТ В НИХ



Источник: thetinylife.com



Фото: Depositphotos/ckellyphoto



Фото: Depositphotos/logboom

Американцы уже посчитали и сравнили, сколько будет стоить строительство маленького и традиционного дома, сколько сможет откладывать на пенсию представитель Tiny house movement (подробности см. в инфографике).

«Когда я переехал в свой крошечный дом, мои счета (за коммунальные услуги – «Курсив») практически исчезли, теперь это обходится мне в \$15 (да, вы читаете правильно: пятнадцать долларов!) в месяц. Стоимость строительства моего собственного крошечного домика окупилась менее чем за два года, что позволило мне сэкономить много денег, – уверяет американец Райн Митчелл, создатель сайта о жизни в крошечных домах thetinylife.com и популяризатор Tiny house movement. – Даже если вы не готовы сделать решительный шаг, крошечные дома могут научить вас, как избежать постоянных кредитов, в ловушке которых оказались почти 70% американцев».

В Казахстане MOBILAR предлагает цены от 9 млн тенге и выше – в зависимости от площади модульного дома. На сайте Leader Stroy можно найти утепленный контейнер под жилье за 1,8 млн тенге.

По словам Динары Жашибековой, квадратный метр ее «малюток» стоит \$900. В эту сумму входит всё – от затрат на оформление экстерьера до мебели и сантехники. Полностью обставленный tiny house на основе 40-футового контейнера Динара обошлась в 15 млн тенге. О стоимости она говорит: «Можно сделать это куда дешевле, как об этом мне любит напоминать каждый, говоря «а я бы сделал за 3 млн тенге». Однако что будет входить в его три миллиона? Голые стены контейнера, ноль интерьера и уюта? Наши люди не расценивают контейнеры как дома, а только как сезонный бизнес, в который вкладываются, как в полноценный дом, не считают целесообразным».

Динара видит в tiny house не только место, где можно жить, но и место, откуда можно легко уехать в путешествие, «не переживая о своих mega-lux хобби».

Небольшой размер дома хорош еще и тем, что он не занимает весь земельный участок, на котором стоит. «Эти дома предполагают наличие земли, пространства возле дома, куда ты можешь выйти, подышать свежим воздухом и насладиться видами», – говорит Динара Жашибекова.

Tiny house – это экономный способ избежать из города, что в период пандемии делает крошечные недорогие дома еще более привлекательными.

Объявления

1. ТОО «Эталон Центр», БИН 210640024577, сообщает о своей ликвидации (реорганизации). Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Шевченко, д. 165Б. Тел. +7 727 334 00 02.
2. ИП «Кусманова», БИН 641120403049, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления. Тел. +7 702 910 01 53.
3. ТОО «Jet Style PRO», БИН 120140007506, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Манаса, д. 22/1. Тел. +7 707 784 62 74.
4. ТОО «IRTYSH-MARKET», БИН 061040006894, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу г. Нур-Султан, ул. Можайского, д. 34. Тел. +7 701 647 38 51.
5. ТОО «Kazakhstan Supply Management» («Казахстан Саплай Менеджмент»), БИН 050440005460, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Ауэзова, д. 16, оф. 24. Тел. +7 777 116 59 72.



Фото: Depositphotos/nito103

movement лежит философия максимально функционально-минимализма и аскетизма. «Когда человек может прожить счастливую жизнь с одной ложкой в руке и с одной «тряпкой» на теле», – объясняет владелица крохотных бохо-домиков IHouse, которые расположены недалеко от Алматы и которые Динара сдает в аренду.

В ее понимании дом от 20 до 100 кв. м можно считать «крохой». «И он ничем не хуже обычного дома, ведь туда можно уместить все необходимое – в выдвижных ящиках, потайных шкафах и прочих местах хранения», – уверена предпринимательница.

Но даже при этом, говорит Динара, нужно помнить, что дом не резиновый, и подходить к вопросу с долей аскетизма: нужна ли человеку вообще какая-то вещь? **Сколько стоит «кроха»** Все «дома-малютки», косячат они по Америке или стоят в Казахстане, объединяет одно преимущество – относительно низкая цена покупки и содержания.

Серийный идеолог

Как и зачем в Казахстане снимают сериалы

> стр. 1

«Пожалуйста, никому не мешайте и, главное, режиссера не беспокойте», – предупреждают нас. А хочется побеспокоить. Ведь режиссер – женщина, а таких у нас мало. **Самал Смагулова** и правда очень занята, объясняет актерам-школьникам, что делать, а потом говорит кому-то: «Давай еще дубль, но только больше никаких «короч», понял?» И правильно, снимают-то на казахском, как почти 80% отечественных телевизионных сериалов.

«С детьми-то можно поговорить?» – спрашиваем мы, увидев среди учеников актера из веб-сериала «Сержан Братан» **Ербола Альмухана**. «Нет, только после девяти вечера, извините, у нас 20 сцен сегодня, мы должны двигаться по графику». Теперь мы, кажется, понимаем, что значат слова продюсера и директора Satti Media **Шолпан Батырбаевой**, когда она говорит «мы – продакшн, который не срыгает сроки».

Остается наблюдать. В плейбэке какая-то дежурная сцена, но то, что происходит вокруг, – драматургия в чистом виде. За окнами школы, например, видно мусульманское кладбище. Странное ощущение.

«У вас перерыв?» – спрашиваем пробегающего мимо Ербола. «Да, но только на пять минут». Минуту он дарит нам – рассказывает, что ему 21 год, однако из-за того, что выглядит младше, может играть подростка. По сюжету он обжора, весельчак и любимый всеми парень, дома его любят, потому что младший, а в школе – за то, что веселый. «А по вечерам здесь что делаете?» – интересуемся мы. «Готовимся на завтра, роли учим и в телефонах висим, что еще делать?»

У съемочной команды в школе две локации. Одна из них – спортзал, где гримируют, глядят костюмы, пьют чай, кстати, с тортом (у кого-то на площадке день рождения) и коротают время. **Гульмире Жакилиной** (тоже известной благодаря нашумевшему веб-сериалу «Сержан Братан») разглаживает подол платья, причем прямо на ней. Спрашиваем: «Вы же татешка из Сержана?» «Да, – смущенно улыбается она. – Вчера летела в самолете, все узнают, просят сфотографироваться, даже неловко. И это не только казахстанцы, но, кажется, и наши гости, например, вчера грузин какой-то подошел. Очень удивилась. С другой стороны, приятно, конечно. Я снялась в 10 популярных на ТВ сериалах, и только после первого сериала в ютубе меня узнают», – хохочет она. Актриса рассказывает, что здесь играет местную жительницу, шуструю сноху, которая всегда знает, где, что и почему происходит, она всегда самая активная участница всех событий в ауле.

Гульмира признается, что теперь у нее часто просят автографы, в директ пишут слова благодарности: «За работу, образ и то, что показала всех женщин, которые верны своим мужчинам, несмотря ни на что. Иногда, правда, и критикуют, пишут: «Извините, Сержан Братан достоин



лучшего, вы – старая!» Я в шоке от таких комментариев».

«В сериалах трудно сниматься? Это истошает?» – интересуемся мы. «Ну как... Везде есть свои сложности, в веб-сериале мне было сложнее, там моей героине пришлось пить спиртное и лежать в постели с мужиком. Я говорю

режиссеру: «Я же намаз читаю». Он: «И что? Я тоже! Это же кино». Пришлось согласиться на сцену, но был только один дубль. Я думаю, ну что ж, ты – Гульмира, а та – это Жанара, ты – другой человек».

Культурный код

Первые современные сериалы казахстанского производства появились вслед за отечественными кинофильмами, которые стали пользоваться спросом. С 2011 года телеканалы начали активно сотрудничать с продакшн-студиями. С тех пор хоть и прошло 10 лет, но казахстанские сериалы все еще существуют благодаря государству – на бюджетные деньги снимается около 50 сериалов в год. Большинство каналов в Казахстане – государственные, да и население в стране по ТВ-меркам небольшое, а тех, кто смотрит телевизор, еще меньше. Соответственно, реклама не приносит тех бюджетов, на которые можно снять сериал. Вот и не спешат независимые инвесторы в сериальный бизнес.



Тем не менее производители казахстанских сериалов считают, что снимать свое нужно обязательно. «Это не пустая трата средств, это защита информационного и культурного пространства страны, – говорит продюсер Шолпан Батырбаева. – Если у нас не будет своего контента, его быстро заменит контент извне, а ведь это идеологически и стратегически важные вещи. Государство должно иметь свой независимый контент, особенно если речь идет о продукте для разрастающегося поколения. Лично мы в каждый свой сериал закладываем некий месседж, послание, если хотите, культурный код, который дает некую модель поведения. Например, мы показываем, как воспитывать детей или какие отношения должны быть между родными».

Такого же мнения придерживается и глава продюсерского центра BAS Production, выпустившего очень популярные сериалы: «Патруль» (у него уже шесть сезонов), «Сак» (история об акиме-коррупционере очень

понравилась интернет-аудитории), «103», «ВУЗеры» и другие. «Не нужно относиться к сериалу просто как к развлекательному материалу, это еще и мощный идеологический инструмент, – говорит генеральный продюсер BAS Production **Акылбек Досжанов**. – Это дополнительная

возможность для пиара страны, ее творческих ресурсов, ее экономики. К примеру, в турецких сериалах всегда показан бизнес, их девелоперские и строительные компании, курорты и т. д. В корейских сериалах представлено все: их хорошо оснащенные медицинские центры, включая те, где делают пластические операции, они ненавязчиво рекламируют свою медицину, технику, косметику, культуру, музыку, певцов».

По мнению Акылбека Досжанова, даже казахстанская K-pop-группа «91» у нас быстро стала популярной не только потому, что ребята талантливы, но и потому, что несколькими годами ранее у нас массивно показывали корейские сериалы. «Разве нет? Люди полюбили эту культуру, – рассуждает Акылбек. – Казахам тоже нужна такая популяризация. Нам есть что популяризовать, будь то наша потрясающая природа или люди, которые доказали всему миру, что мы можем. Это и творческая молодежь, и спортсмены, и даже

наши школьники, которые на мировых математических олимпиадах завоевывают первые места».

«К тому же мы не просто снимаем сериалы, мы создаем рабочие места, – говорит Шолпан Батырбаева. – У нас постоянно работают 50–60 человек, которым мы платим заработную плату, плюс мы поддерживаем других участников рынка: покупаем еду у кейтеринговых компаний, платим за локацию, снимаем в аренду дома и гостиницы, покупаем билеты и т. д.».

На заработках

Продюсер кинокомпании «Большая Восьмерка», шоумен **Даут Шайхисламов** говорит, что, когда телеканалы только начали заказывать сериалы, гонорары были вполне неплохие. В 2011–2012 годах они выпустили на 31 канале сериал «Городские легенды» (это необычные истории о жителях Алматы), но, когда проект стал успешным, рынок наводнили турецкая и корейская продукция.

Телеканалы начали покупать зарубежные старые сериалы на 60–70% дешевле стоимости казахстанских проектов, и «иностранны» гарантированно давали высокий рейтинг. «Но ведь в отличие от корейцев и турок мы снимали все с нуля, это нельзя сравнивать. За предложенные тогда деньги работать было неинтересно, и мы ушли», – объясняет Даут.

В 2018 году они вернулись на рынок сериалов и сделали два рейтинговых сезона комедийного проекта «Женатики» (о молодых семейных парах), причем рейтинги были выше, чем у всех – местных и иностранных сериалов, показанных на 31 канале.

«Сегодня заработать на производстве сериалов можно, но ровно столько, чтобы не работать бесплатно», – говорит Даут. Создательница одного из самых успешных казахстанских сериалов «Келинжан» слова коллеги подтверждает. «Да, я зарабатываю больше, чем если



бы я работала на канале, но это не такие большие деньги, – считает продюсер и директор GGCINEMA **Гульнур Мамасарипова**. – Чтобы снять, к примеру, на эти средства полнометражный фильм, мне, наверное, пришлось бы делать по три-четыре сериала в год и делать это как минимум лет пять, при этом не есть и не одеваться».

«Я не жалуюсь, я зарабатываю, но мне приходится делать не один проект, а сразу несколько, – говорит Акылбек Досжанов. – Я мечтаю снимать один хороший сериал, который мы долго

проекта и конкретного заказчика, – говорит Шолпан Батырбаева. – На одних сериалах мы зарабатываем, на других совсем нет. Но мы их все равно берем, чтобы просто держать в рабочем тонусе нашу основную группу и обеспечить ее работой. В этом случае мы считаем, что работаем ради опыта и портфолио».

Особенности жанра

Директор основного производителя казахстанских веб-сериалов Salem Social Media **Александр Аксютин** (он ушел с поста во время подготовки

ционным сериалом о хоккеистах для телеканала «Хабар». И нам придется тратить не только на обмундирование, но и на профессиональных дублеров, которые хорошо катаются на льду, на обучение наших актеров элементарным навыкам вроде стояния на льду. Плюс мы должны учесть аренду ледовой арены, которая летом обычно не функционирует, а ведь она должна быть не одна, а в Талдыкоргане, Павлодаре, Алматы. Это все сказывается на бюджете проекта».

По его словам, новый сериал Barys Generation, который должен выйти в эфир в будущем октябре, это легкий, мотивирующий, позитивный (хотя и не юмористический) сериал о юных хоккеистах (16–18 лет), которые мечтают попасть в главный хоккейный клуб Казахстана. Там будет не только хоккейный мир, но и окружающая спортсменов жизнь, в которой есть и дружба, и любовь, и юмор, и победы, и поражения.

Денежный вопрос

«Производство сериалов в Казахстане – это сложный и высокорисковый бизнес, в котором 98% зависит от человеческого фактора, и это такой вид деятельности, когда даже у больших профессионалов могут быть неудачи», – признается Шолпан Батырбаева. Она говорит, что у каналов даже существуют штрафы за низкие рейтинги, а вот поощрения за особо успешные кейсы не предусмотрены.

Максим Акбаров считает, что для отечественного ТВ суперкачество – необязательная категория. Здесь не столько важны технически безупречные сериалы, снятые, например, на кинокамеру с привлечением лучших специалистов, сколько попадание в аудиторию. Гульнур Мамасарипова как раз из тех, кто с «Келинжан» попала в самое сердце своей таргет-группы. «Я сама не знаю, в чем причина успеха этого сериала, – признается Гульнур. – «Келинжан» – это история одной семьи из аула, которая строится вокруг взаимоотношений свекрови со своей невесткой. Но оказалось, что их жизнь, их проблемы и радости близки миллионам. Проект прошел с очень высоким рейтингом на канале «Хабар», а на ютубе у каждой серии сейчас по три миллиона просмотров. Мы собираемся снимать третий сезон, ведь зрители просят».

По мнению продюсера Максима Акбарова, одной из проблем создания хороших ТВ-сериалов является законодательно закрепленная схема финансирования. Как правило, это два транша. Первый – 30% и второй – 70%, который выплачивается уже спустя один-два месяца после выхода сериала в эфир. При этом весь сериал, по сути, снимается за свой счет. У некоторых каналов, например «Хабар», три этапа финансирования. Они могут выплатить деньги производителям на этапе съемок не один раз, а два, но основная сумма выплачивается тоже после выхода в эфир и подписания всех отчетов и документов. «Согласитесь, это нерабочая схема, – говорит Акбаров. – У нас были средства, чтобы запуститься, а у других? Съемки – это дорогостоящий процесс, который требует финансирования в момент его осуществления. Если не хватает денег, ты экономишь на всем, это сказывается на качестве».

Хотя сложностей в сериальном бизнесе много, все продюсеры в один голос твердят: их главная проблема – отсутствие серьезного финансирования. «Дайте нам больше денег и эфирного времени – и вы увидите качественный результат», – обещают они.



и тщательно готовили бы, а не несколько коротких сериалов одновременно».

Казахстанский актер, кинопродюсер, глава компании Golden Man Media **Максим Акбаров** уверен, что сегодня о существенных заработках в сериальном бизнесе речь не идет. А ведь он делал три совершенно разных сериала – от ТВ до веб. Его самый впечатляющий опыт – это съемки 12-серийного сериала о летчиках «Далы кырандары» («Степные ястребы») при участии Министерства обороны.

«Мы прожили два месяца на авиабазе, провели уникальные съемки на военных самолетах, к примеру, нам дали возможность установить камеры внутри и снаружи истребителя Су-30 СМ. Мы поднимали в воздух военно-транспортный самолет С-295 и снимали два самолета, летящих позади. Увы, все эти потрясающие съемки были скорее исполнением мечты – снять кино о летчиках. На проекте мы ничего не заработали, да и рейтинги были хоть и выше среднего, но не такие, как мы ждали», – объясняет Акбаров. Также они не получили особой прибыли и на «Аферистах», снятых для телеканала КТК. Хотя история о том, как дед большого мальчика организует банду аферистов, произошла с неплохим рейтингом. «Мы стараемся сделать качественное, поэтому нам самим денег почти не остается».

«Наш заработок зависит от материала» говорит, что в их компании средняя стоимость одной 15–20-минутной серии 12-серийного сериала – около 2,5 млн тенге (примерно \$5,8 тыс.). По его мнению, это минимальная сумма для производства одной серии и это намного дешевле, чем то же самое на ТВ. «Недавно на сайте Министерства информации РК были обнародованы суммы, которые выделяются для производства ТВ-сериалов, это около 8 млн тенге за серию (\$18,6 тыс.), – говорит Аксютин. «Это неверная информация, это вы нам льстите, – не соглашается Гульнур Мамасарипова. – Эти цифры ниже. И потом, сериал сериалу рознь».

В одном из выпусков ютуб-программы «Серийный продюсер», автором которой является казахстанский продюсер **Николай Пак**, говорится о коридоре от \$6 тыс. до \$12 тыс. за серию. В той же России бюджеты от \$200–400 тыс. за серию, а на Украине – от \$35 тыс. до \$100 тыс. Одни казахстанские продюсеры говорят о комфортной цене от \$5–6 тыс. за одну серию, другие – о не менее чем 5 млн тенге (\$11,6 тыс.) за 20-минутный эпизод.

«Очень много зависит от жанра, – считает Даут Шайхисламов. – Одно дело, когда ты снимаешь городской сериал и ничего особенного для съемок не требуется, другое дело, например, фильм о спорте. Сейчас мы работаем над 15-серийным спортивно-мотива-