

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
УГЛЮ СКРУЧИВАЮТ КОЛЕСА

стр. 2

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ПОКАЗАНИЯ К ГИДРОМАССАЖУ

стр. 3

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
АННУИТЕТ НЕ ПРИОРИТЕТ

стр. 6

LIFESTYLE:
ПРИРОДА СО ВСЕМИ УДОБСТВАМИ

стр. 12

kursiv.media
 kursiv.media
 kursivmedia
 kursiv.media
 kzkursivmedia

K Kursiv Research
Report

Юниоры с опытом и без Кто собирается выиграть в нефтяной гонке

Контракты на крупные нефтегазовые участки получили компании, владельцы которых уже имеют проекты в нефтяном бизнесе.

Аскар МАШАЕВ,
Фарид БЕЛИЕВ

Чтобы оживить местную геологоразведку, которая с развала СССР только деградировала, и упростить процесс оформления контрактов, правительство РК в сентябре 2020 года внедрило онлайн-аукцион на право разведки и добычи углеводородов. С тех пор прошли четыре электронных аукциона, где были выставлены права недропользования на 79 нефтегазовых участков. Частных инвесторов заинтересовали 43 участка.

Kursiv Research изучил результаты проведенных онлайн-аукционов, чтобы выяснить, на какие участки был высокий спрос, какие компании решили попытаться счастья в поиске черного золота и кто стоит за компаниями-юниорами.

Тройственный союз

Среди тех, кто принял участие в первых четырех аукционах, по размеру окончательного подписного бонуса лидирует контракт на разведку и добычу на участке Каменистое (Мангистауская область, недалеко от Каспийского моря). Стартовый бонус в размере 487,8 млн тенге по итогам торгов вырос в 8,3 раза и составил чуть более 4 млрд тенге.

Победителем лота стала нефтедобывающая компания Vostok Energy-A, зарегистрированная совсем недавно, в марте 2022 года. Ее учредителями являются Ирина Устищенко, Айдын Рамазанов и Виктор Шиш – предприниматели, ранее не представленные в нефтяном бизнесе. Например, последние два бизнесмена, согласно portalu.kompra.kz, имеют интересы в таких сферах, как охранный бизнес (Виктор Шиш), металлургия и стройиндустрия (Айдын Рамазанов). Отметим, что Рамазанов более пяти лет назад зарегистрировал две компании, которые занимаются разведкой и добычей твердых полезных ископаемых.

> стр. 4



Фото: Илья Ким

Положительный тест

Рынок лабораторных услуг вырос на диагностике COVID-19

За два года пандемии число медлабораторий, где можно сделать тест на COVID-19, увеличилось в 10 раз. Масштабирование уже существовавших лабораторных сетей и выход на рынок новых игроков привели к тому, что четыре из пяти ПЦР-тестов в Казахстане делались в частных лабораториях. Как лабораторный бизнес, который вырос на ковиде, адаптируется к постпандемийному периоду – в материале «Курсива».

Анастасия МАРКОВА

На тот момент, когда в Казахстане был зарегистрирован первый пациент с коронавирусом, определять «корона» до нас или это ложная тревога, могли только 19 государственных лабораторий. Дело в том, что новый вирус относится ко второй группе патогенности. А это значит, что для его исследования лаборатория должна соблюдать более жесткие требования не только при работе с самим биоматериалом, но и при его хранении и транспортировке. До пандемии разрешение на это имели только государственные лаборатории, но их мощностей с резким ростом числа заболевших стало категорически не хватать.

Спрос на ПЦР подтолкнул бизнес лабораторной диагностики в Казахстане к росту. К концу 2020 года выявлять коронавирусную инфекцию стали уже в 132 лабораториях, 82 из которых были государственными, а 50 – частными. В первом полугодии 2022 года в Казахстане COVID-19 диагностировали 185 лабораторий, 88 из которых частные.

Несмотря на то что частных лабораторий меньше, чем государственных, именно частники, по информации Минздрава, сделали 80% всех ПЦР-тестов на коронавирус в Казахстане.

> стр. 7



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

© photo: Depositphotos/lexiflor

Через лицензии к звездам

Как в Узбекистане государство регулирует выступления артистов

С 1 сентября артисты Узбекистана будут платить меньше за лицензию, которую они должны получать ежегодно и которая дает им право выступать на сцене и сниматься в клипах. Государство таким образом пытается «обелить» рынок шоу-бизнеса, сохраняя за собой функцию регулирования эстрады.

Павел НОСАЧЁВ

Касты шоу-бизнеса

Платить узбекские звезды станут меньше, но по-разному – в зависимости от рейтинговой группы, к которой относится исполнитель (певцы, юмористы, диджеи и т. д.). Государство объясняет нововведения желанием «совершенствовать систему взимания государственной пошлины за лицензию», а также «создать благоприятную творческую атмосферу для деятелей искусств».

Сейчас эстрадно-кастовая система насчитывает шесть категорий, ставки за лицензию варьируются

от четырех до 50 базовых расчетных величин (БРВ) – от 1,2 млн до 15 млн сумов (от 53 тыс. тенге до 657 тыс. тенге). С 1 сентября категории артистов сократят наполовину.

Согласно новой таблице о рангах, исполнители низшей, третьей, группы будут платить за лицензию 3 БРВ, или 900 тыс. сумов (около 39,5 тыс. тенге). За эти деньги они получают право выступать лишь на свадьбах и вечеринках в ресторанах или частных домах.

> стр. 11



ЧИТАЙТЕ
КУРСИВ
НА БУМАГЕ!

Подписка через каталоги:

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

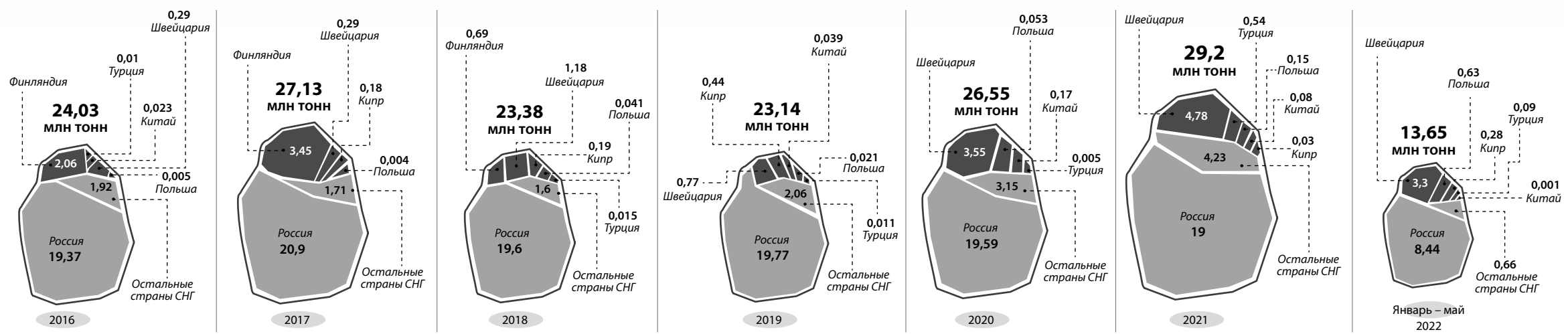
Продолжается подписка на 2-е полугодие 2022 года

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС



Экспорт казахстанского угля за последние 5 лет

■ Страны СНГ, млн тонн ■ Остальные страны мира, млн тонн



Угля скручивают колеса

Почему вводят запрет на вывоз угля из Казахстана автотранспортом

Казахстан в разы нарастил экспорт угля в Европу железнодорожным транспортом. Мининдустрии РК на этом фоне предлагает ввести полугодовой запрет на экспорт угля автомобилями.

Ольга ТОНКОНОГ

Вчера, 10 августа, завершилось публичное обсуждение проекта приказа МИИР РК «О некоторых вопросах регулирования вывоза угля». Министерство хочет запретить экспорт угля автотранспортом. Запрет должен действовать полгода.

Чиновники в пояснительной записке аргументируют свое предложение приближающимся отопительным сезоном и возрастающим спросом на энергоресурсы. В Мининдустрии считают, что запрет нужно вводить максимально быстро – в проекте указа начало запрета планировалось на 1 августа.

Как и куда везут казахстанский уголь

Основным покупателем казахстанского угля традиционно выступает Россия – в прошлом году туда было экспортировано 19 млн тонн угля (66% от общего экспортного объема в 29,2 млн тонн). Количество угля, которое приобретает северный сосед РК, уже несколько лет держится на одном и том же уровне. В этом году за пять месяцев в РФ было отправлено 8,4 млн тонн угля.

В европейские страны в прошлом году ушло около 18% угля от общего экспорта. Но в этом году ситуация начала меняться: за первые пять месяцев 2022 года в Европу отправилась треть казахстанского угольного экспорта.

Судя по статистике Комитета госдоходов, экспорт угля в Европу за январь – май 2022 года вырос в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2021-го.

Февральские поставки составили 1,48 млн тонн, в марте вывезли 904 тыс. тонн, в апреле – 1,46 млн тонн, в мае – 697,4 тыс. тонн, в июне – 868,1 тыс. тонн. В сумме за пять месяцев текущего года в Европу экспортировали уже 4,5 млн тонн казахстанского угля, тогда как в прошлом году этот показатель составил только 1,8 млн тонн.

Экспорт в некоторые страны Европы вырос в десятки раз – к примеру, поставки угля в Польшу за январь – май 2022-го выросли в 50 раз по сравнению с январем – маем 2021 года: 632,3 тыс. тонн и 12,5 тыс. тонн соответственно. Эксперт Jusan Analytics Аят Сураганов отмечает, что повышенный спрос к казахстанскому углю появился сразу после наложения санкций Европейского союза на импорт энергоресурсов из Российской Федерации.

Практически весь угольный экспорт идет по «железке». По данным КТЖ, в 2020 году железнодорожным транспортом из Казахстана было вывезено 30 млн тонн угля, в 2021 – 32 млн тонн, за семь месяцев 2022 года – 19,6 млн тонн угля. Стоит отметить, что в статистике КТЖ учитываются вместе экспорт каменного угля (и всех остальных видов твердого топлива, которые попадают под ТН ВЭД 2701) и бурого угля (лигнита, ТН ВЭД 2702).

Уголь не по рельсам

Аргументируя запрет на экспорт каменного угля именно автотранспортом, МИИР РК опирается на статистику вывоза твердого топлива к другим соседям. В пояснительной записке к проекту приказа указывается, что в 2021 году увеличился экспорт угля в Кыргызскую Республику на 19%, в Республику Узбекистан – на 30%.

«В 2021 году экспорт казахстанского угля в Кыргызстан составил 1,14 млн тонн, из них железнодорожным транспортом вывезено 1,02 млн тонн. Соответственно, автомобильным транспортом в



Фото: Depositphotos/lifeflevator

соседнюю страну вывезено 123 тыс. тонн (2050 вагонов) казахстанского угля», – пишут представители Мининдустрии. Для сравнения: жители Туркестанской области в прошлом отопительном сезоне было необходимо 188 тыс. тонн угля.

По прогнозам, в этом году населению всего Казахстана понадобится 7 млн тонн. А по оценке МИИР РК, именно автотранспортом вывозят уголь, который производители продают на внутренний рынок и который предназначен как раз для населения.

Заместитель председателя Комитета индустриального развития МИИР Турар Жолмагамбетов подтвердил, что уголь, предназначенный для внутреннего рынка, вывозится на экспорт. «Незаконный вывоз угля за пределы страны повлиял на

обеспеченность углем населения и на формирование цен в приграничных районах. В связи с резким похолоданием в сентябре прошлого года в центральных и северных регионах страны резко возрос спрос на уголь: населению его продавали в тупиках с колес вагонов при выгрузке», – пояснил он в ответе на запрос «Курсива».

В пояснительной же записке министерства приводился пример, когда осенью 2021-го перекупщики накрутили цены на уголь (приобретали по 13 тыс. тенге и перепродавали до 30 тыс. тенге), а население, которому пришлось по несколько дней стоять в очередях за углем, жаловалось, что часть угля для внутреннего рынка пошла на экспорт. «В целях исключения ажиотажа по обеспечению углем населения и энергетической

безопасности Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК считает целесообразным введение запрета на вывоз угля автомобильным транспортом в пиковый период», – комментирует МИИР РК, желая в этом году избежать социального напряжения на угольной теме.

Дайте автодорогу в Европу

Аналитик Аят Сураганов не уверен, что временный запрет на вывоз станет достаточной мерой для предотвращения дефицита угля на внутреннем рынке. «Автомобильные перевозки составляют малую часть экспорта и направлены на страны ближнего зарубежья. Более того, несмотря на транспортные издержки, благоприятная конъюнктура на внешних рынках может сти-

мулировать угледобывающие компании приоритизировать экспорт над внутренним рынком», – считает Сураганов.

У директора департамента логистики НПП «Атамекен» Мурата Амрина запрет на вывоз угля только автомобильным транспортом также вызывает вопросы. «Запрет не вводится на другие виды транспорта, что является нелогичным при прогнозируемом дефиците товара на внутреннем рынке, и ущемляет права субъектов бизнеса, осуществляющих деятельность на автомобильном транспорте. Необходимо соблюдать принцип равенства субъектов предпринимательства и обеспечить равные возможности для осуществления предпринимательской деятельности», – считает представитель НПП «Атамекен».

НПП предлагает Мининдустрии запретить вывоз угля автотранспортом только в ЕАЭС, но не в третьи страны. «С 1 августа 2022 года в рамках пятого пакета европейских санкций вступил в силу запрет на поставки угля из России в страны Европейского союза. В текущей ситуации отечественные автоперевозчики уже проводят переговоры с польскими компаниями по доставке казахстанского угля. Перевозки в третьи страны будут подпадать под таможенную процедуру, которая обеспечит 100%-ный контроль за потоками и уплатой необходимых платежей в бюджет», – уверен Амрин. Он добавляет, что европейские страны готовы платить за доставку автотранспортом, и казахстанские транспортные компании смогут заработать на этом.

У экспертов угольной отрасли из Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий нет замечаний к предложению МИИР, поскольку автотранспорт почти не задействован в перевозке угля в экспортном направлении. А значит, добывающие уголь компании не должны столкнуться со сложностями.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор:
Меуерт СУЛТАНКУЛОВА
m.sultankulova@kursiv.kz

Главный редактор:
Сергей ДОМИНИН
s.dominin@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

Обозреватель отдела «Финансы»:
Ольга ФОМИНСКИХ

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

Редактор Kursiv Research:
Аскар МАШАЕВ
a.mashaev@kursiv.kz

Редакция:
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Бильд-редактор:
Илья КИМ

Верстка:
Елена ТАРАСЕНКО
Мадина НИЯЗБАЕВА

Дизайнер:
Данара АХМУРЗИНА

Фотограф:
Аскар АХМЕДУЛЛИН

Коммерческий директор:
Ирина КУРБАНОВА
Tel.: +7 (777) 257 49 88
i.kurbanova@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИММАДИНОВ
Tel.: +7 (707) 186 99 99
r.gimmadinov@kursiv.kz

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

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

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

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

Отпечатано в типографии
ТОО РПЖ «Джуль»
РК, г. Алматы, ул. Калдакова, д. 17
Тираж 8 000 экз.

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

Затраты на водоснабжение Мангистау в 2021–2025 годах

В Актау ежедневный дефицит воды составляет почти восемь олимпийских бассейнов. Один из этих бассейнов потребляют недавно построенные туристические объекты, такие как Rixos Aktau. В Туркестане, который входит в число вододефицитных, возвели «казахстанскую Венецию» – туристический комплекс с системой водных каналов. Как в регионах, «отягощенных» новой водозатратной инфраструктурой, решают проблемы нехватки воды – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА

Водный мир с вододефицитом

В Актау строится целый туристический кластер. Это уже принимающий туристов пятизвездочный Rixos Water Aktau, аквапарк и парк аттракционов, почти готовый торгово-развлекательный центр Shopping Avenue и пока только планирующиеся комплекс вилл Rixos Golf & Villas Aktau и закрытый гольф-клуб. Заявленная потребность этих объектов в воде – 2 тыс. кубометров, без малого объем олимпийского бассейна. До трети из этого объема уже потребляет Rixos Water World Aktau.

Когда строительство туристической инфраструктуры на побережье завершится, потребление может вырасти в 5 раз, до 10 тыс. кубометров в сутки (4,5 олимпийских бассейна), прогнозируют власти города.

В акимате Актау, города, которому ежедневно не хватает около 15 тыс. кубометров воды, признают, что дефицит, особенно в летний период, обусловлен как бурным ростом новых микрорайонов, увеличением количества зеленых насаждений, так и развитием туристической инфраструктуры.

Сами жители сетуют, что воду в новых районах Актау даже по графику дают не всегда, а в некоторых селах она отсутствует годами – туда воду привозят водозвозки. В старых районах из-за низкого давления до жилищ верхних этажей вода может не дойти, а изношенная система водоснабжения иногда вместо питьевой выдает ржавую воду, непригодную не только для питания, но и даже для стирки.

В целом по Мангистауской области ежедневный дефицит воды составляет 51 тыс. кубометров. Для понимания: этой водой можно было бы заполнить 23 олимпийских бассейна. А к 2025 году, с учетом развития региона, дефицит может удвоиться, сообщает «Курсив» в управлении энергетики и ЖКХ Мангистауской области.

Каспий с пресной водой

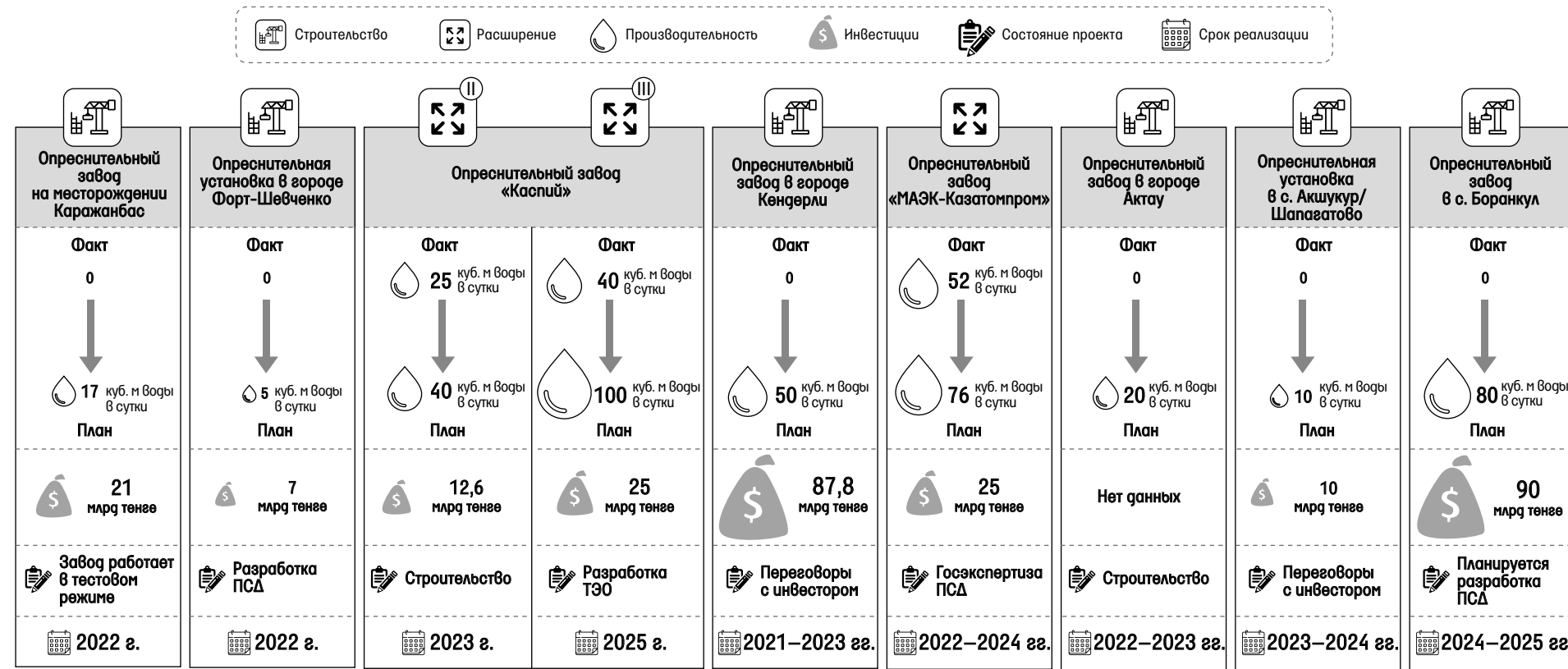
Решить проблему вододефицита в регионе власти хотят к 2025 году. Для этого планируется построить шесть новых опреснительных заводов/установок и расширить два имеющихся завода. Общая стоимость этих проектов, по данным областного управления энергетики и ЖКХ, превышает 275 млрд тенге.

Так, производительность опреснительного завода «Каспий» уже в следующем году должна вырасти на 60%, до 40 тыс. кубометров в сутки. Этот проект обойдется республиканскому бюджету в 12,6 млрд тенге. А к 2025 году завод должен нарастить мощности еще в 1,5 раза, до 100 тыс. кубометров. На это готовы потратить 25 млрд тенге.

Опреснительный завод «МАЭК-Казатомпром», пять из восьми установок которого отслужили более 30 лет (при нормативном сроке эксплуатации 20 лет), к 2024 году тоже планирует нарастить мощность до 76 тыс. кубометров в сутки. Дополнительные 24 тыс. кубометров пресной воды обойдутся владельцу в 25 млрд тенге.

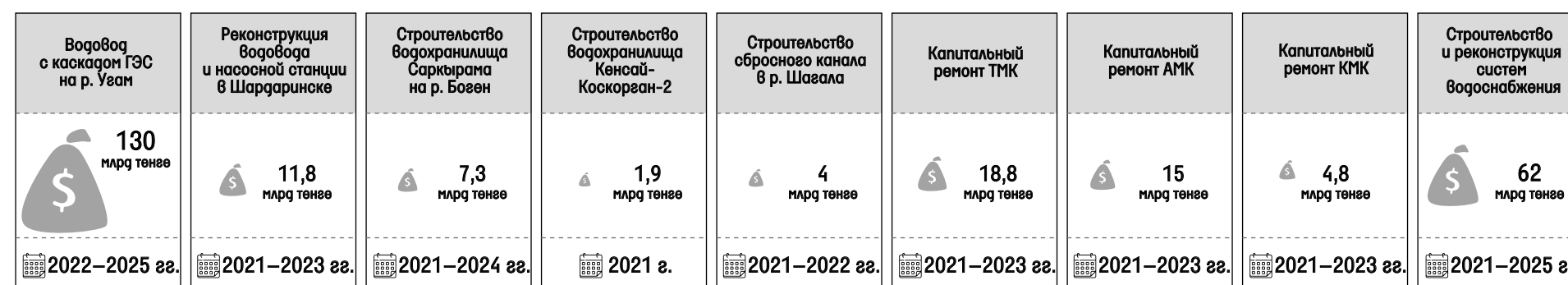
Свой опреснительный завод на месторождении Каражанбас строит АО «КазМунайГаз». Его запуск в конце текущего года позволит снять часть нагрузки с магистрального водовода и использовать высвободившиеся 17 тыс. кубометров воды для нужд населения сел и города Жанаозена.

Самые дорогие проекты опреснительных заводов в Кендерли (где тоже есть курортная зона) и Боранкуле: стоимость каждого из них оценивают в 90 млрд тенге. Проект в Кендерли должен обеспечить водой прилегающую местность и город Жанаозен,



Источник: Управление энергетики и ЖКХ Мангистауской области

Затраты на водоснабжение Туркестанской области в 2021–2025 годах



Источник: Комплексный план развития Туркестанской области на 2021–2025 годы

Показания к гидромассажу

Почему Актау и Туркестан стали больше вкладывать в водообеспечение

среди заинтересовавшихся проектом инвесторов – «Шеврон» и международные опреснительные компании Meinhardt, СМС, Metito и Safbone.

Проект в Боранкуле призван устранить вододефицит в селах Мангистауской области вдоль магистрального водовода и стать резервным источником питьевой воды для Актау и Жанаозена на случай техногенных аварий на Каспийском море, но пока по нему лишь планируется разработка ПСД.

Гондолы в степи

Туркестанская область, которая появилась на карте Казахстана в 2018 году по распоряжению бывшего президента Назарбаева, расположена в вододефицитном регионе, как и все территории, которые питаются водами трансграничной Сырдарьи и находятся в зоне влияния пересыхающего Арала.

Но это не повлияло на решение властей сделать Туркестан зеленым оазисом. За поэтической метафорой стояли вполне

конкретные планы по созданию водозатратных объектов. Среди них строительство самого крупного в Центральной Азии туристического комплекса «Керуен-Сарай» («Караван-Сарай»). Уже по первым эскизам комплекса было понятно, что власти собираются создать «казахстанскую Венецию»: сооружения комплекса связаны между собой водным каналом, заполненным десятками кубометров воды.

Для жителей и туристов в растущем областном центре создали многочисленные фонтаны, искусственные озера с прогулочными катамаранами, водохранилища с пляжными зонами и даже планируют открыть олимпийское сооружение для водных видов спорта – гребной канал. В общей сложности каналы и рукотворные водохранилища Туркестана вмещают более 3 млн кубометров воды.

Одновременно с этим власти решали вопрос, где взять воду, чтобы покрыть потребности областного центра и самой области. Стали, например, ремонтировать

Туркестанский магистральный канал (ТМК), построили водохранилище Кенсай-Коскорган-2, которое сохраняет в том числе паводковые воды, протянули водовод из Кентау. «В Туркестане сейчас проблемы с водой для полива нет. После того как из Кентау протянули водовод, воду девать некуда», – рассказывает представитель компании, которая занимается озеленением города.

Потребность региона в питьевой воде на 86% покрывают за счет запасов подземных вод нескольких месторождений, в их числе Миргалимсай (31,5 млн куб. метров в год) и Карашлык (20,5 млн куб. метров). Остальное население по-прежнему пользуется питьевой водой из децентрализованных скважин, родников и колодцев.

Дефицит зальют деньгами

Для орошения сельхозплощадей Туркестанской области воды по-прежнему не хватает. В период обильных дождей

и таяния ледников основной источник водоснабжения региона – Богенское водохранилище – переполняется, вода уходит в низовья или теряется в песках. До трети ценной влаги уходит в грунт при транспортировке на полторы сотни километров от водохранилища до потребителей по земляному руслу ТМК, который все еще находится на капитальном ремонте. В результате до конца поливного сезона воды не хватает, а оставить зеленые насаждения в засушливом климате без усиленного полива нельзя даже на несколько дней.

Власти региона продолжают вкладывать деньги в традиционные для решения таких проблем мероприятия: увеличение собираемого объема весенних вод за счет строительства новых водохранилищ, сокращение потерь при транспортировке воды за счет реконструкции и капитального ремонта существующих водоводов, магистральных каналов и других гидротехнических сооружений. До 2025 года на эти мероприятия, а

также на обновление систем водоснабжения собираются потратить около 250 млрд тенге.

Самая большая сумма уйдет на строительство водовода с каскадом гидроэлектростанций на реке Угам в Кызылординском районе. Судя по комплексному плану развития региона, частный инвестор (его акимат не называет) в 2022–2025 годах готов потратить на этот проект 130 млрд тенге. Хотя общая стоимость проекта, озвученная главой области Умирзаком Шукеевым, оценивается в 700 млрд тенге.

Строительство и реконструкция систем водоснабжения и водоотведения в Туркестанской области в 2021–2025 годах обойдется бюджету в 62 млрд тенге.

На капитальный ремонт трех магистральных каналов в республиканском и местном бюджетах на 2021–2023 годы предусмотрено 38,7 млрд тенге. Земляные русла каналов заменяют на бетонные (чтобы вода не уходила в грунт), сделав их более узкими и глубокими (это поможет уменьшить испарение). Самые затратные из проектов – главные водные артерии Туркестана: ТМК (18,8 млрд тенге) протяженностью 142 километра и Арыский магистральный канал (15 млрд тенге) длиной 60 километров. Ремонт и замена гидроузла на третьем объекте – Караспанском магистральном канале – обойдется бюджету в 4,8 млрд тенге.

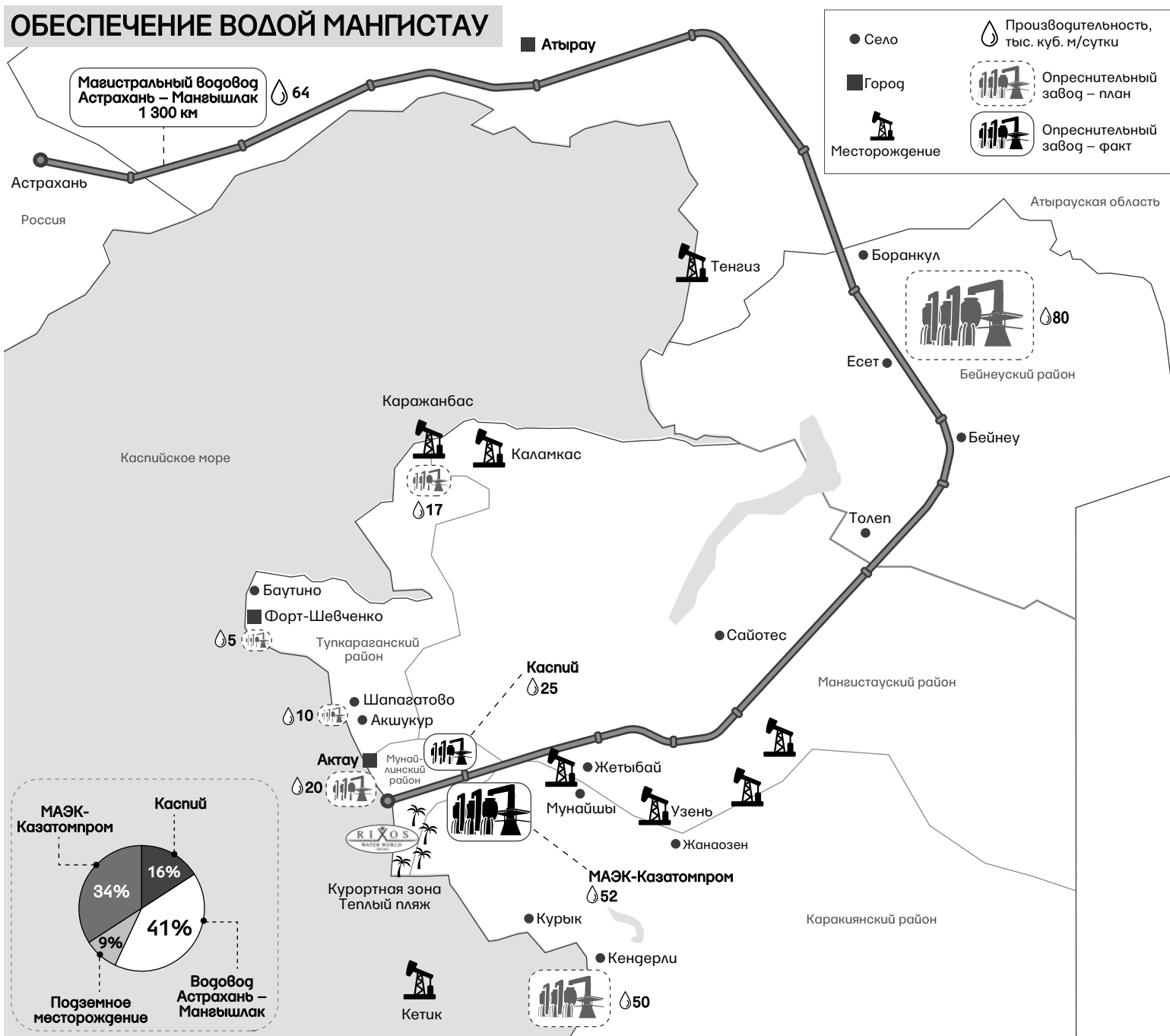
Стоимость двух новых водохранилищ – Саркырама на реке Бовен и Кенсай-Коскорган-2 в сельском округе города Кентау – составит 9 млрд тенге. Эти водоемы должны собирать около 50 млн кубометров весенних и дождевых вод, которые не помещаются в существующее Богенское водохранилище.

«Сэкономленная» вода будет обеспечивать в том числе и создаваемый в Туркестане зеленый пояс площадью 22 гектара – проект стоимостью 19 млрд тенге.

Масштабные вливания денег как в туристические объекты, так и в проекты водообеспечения могут оказать напорными, если вода в достаточном количестве не появится у всех жителей вододефицитных регионов.

«Вопросы вододефицита и прочие проблемы прежде всего должны решаться для населения. Насколько комфортно живет населению, настолько гостеприимным оно будет, ожидая и радуясь потокам туристов в свои города и регионы», – отмечает консультант Азиатского банка развития по проектам развития туризма Людмила Кузнецова. – Дисконфорт, связанный с нехваткой воды, может привести к оттоку туристов и отсутствию так называемых возвратных туристов».

Редактор текста
Татьяна Трубочева



Юниоры с опытом и без

Кто собирается выиграть в нефтяной гонке

> стр. 1

Любопытный момент: Виктор Шиш в июне 2022 года, аккурат за месяц до старта четвертого аукциона, зарегистрировал компанию Target Union, которая выиграла контракт на разведку и добычу на участках Шалва и Жалганой (оба в Мангистауской области). Размер окончательного подписного бонуса на контракт участка Шалва вырос в 38 раз, достигнув 3,3 млрд тенге (и это третье место по размеру бонуса). Контракт на разработку участка Жалганой по размеру итогового бонуса занимает 8-е место (почти 1,9 млрд тенге).

Таким образом, компании с участием Виктора Шиша будут разрабатывать сразу три участка – Каменистое, Шалва и Жалганой. Они расположены недалеко друг от друга, между Актау и Жанаозеном. Размер окончательного подписного бонуса по ним составляет 9,2 млрд тенге, или почти треть от общей суммы всех реализованных контрактов.

Наследие Стати

Второе место – за участком Каратюбе (Актюбинская область). Изначальный подписной бонус вырос с 492,2 млн до почти 4 млрд тенге. Победителем стала также молодая нефтедобывающая компания IC Petroleum, зарегистрированная в октябре 2020 года. Но учредителем и руководителем этой компании, в отличие от Vostok Energy-A, выступает опытный нефтяник **Аскар Аубакиров**. Инженер-гидротехник по образованию попал в нефтянку в 1997 году, заняв должность менеджера финансового отдела представительства «Казакхойла» в Атырау. С тех пор он успел поработать на руководящих должностях в «Эмбаунайгазе», «Узеньмунайгазе» (позже – в «Озенмунайгазе») и РД «КазМунайГаз». Два года, с 2008 по 2009-й, он был исполнительным директором в ассоциации KazEnergy, которую долгое время возглавляет казахстанский миллиардер и зять первого президента **Тимур Кулибаев**.

На четвертом месте контракт на добычу в Боранколе (Мангистауская область), размер подписного бонуса которого более 3 млрд тенге (увеличение в 10 раз). Контракт забрала молодая нефтедобывающая компания Nobilis Corp, она была зарегистрирована в мае текущего года. Единственным учредителем выступает 30-летний предприниматель **Бауыржан Нурланұлы**.

Он возглавляет строительную компанию ABA stroi group. Ее владельцем является **Байкадам Абласанов**, по совместительству директор алматинского пред-



ставительства «Кумколь Транс Сервиса». Эта компания занимается разведкой и разработкой месторождений углеводородов, а ее конечной материнской компанией является Equus petroleum Ltd. В 2020 году в совет директоров Equus petroleum Ltd вошел Байкадам Абласанов.

Начиная с 1999 года месторождения Боранколь и Толкын (13-е место, почти 1 млрд тенге) разрабатывала нефтедобывающая компания молдавского бизнесмена **Анатола Стати** Tristan Oil Ltd. Но в 2008 году казахстанские власти обвинили его в уклонении от уплаты налогов и получении незаконного дохода, а через два года расторгли договор

и передали эти месторождения в доверительное управление «КазМунайТенгиз» («дочка» нацкомпании «КазМунайГаз»).

Месторождение Толкын отошло нефтяной компании Varro Operating Group, которая зарегистрирована в марте 2022 года. Ее учредителями являются **Мурат Аман** и **Жандос Асылханов**. Последний входит в топ-менеджмент крупной компании «Кумколь Транс Сервис», которая занимается разведкой и разработкой месторождений углеводородов.

Добавим, что победитель торгов по участкам Боранколь и Толкын обязан выполнить дополнительные условия: возместить

производственные затраты и вознаграждения по договору доверительного управления «КазМунайТенгиз», возмещение прежнему недропользованию стоимости имущества, а также обязательства по сохранению рабочих мест, уровня зарплаты и условий труда.

Пятерку замыкает участок Шатырлысай в Актюбинской области. Итоговый бонус за Шатырлысай достиг 2,1 млрд тенге, увеличившись почти в 245 раз. Кроме того, участок «занял» первое место по динамике спроса. Контракт, подразумевающий разведку и добычу, получила компания BSG Oil, зарегистрированная в ноябре 2020 года.

Ее профиль – оптовая торговая сырой нефтью и попутным газом.

Фирма BSG Oil оформлена на предпринимательницу из Западно-Казахстанской области **Аимгуль Баянову**. Она зарегистрировала ИП «МӨЛДІР» с профилем «розничная торговля одеждой, обувью и текстильными изделиями в торговых палатках, ларьках и киосках» в начале июня 2022 года, а в конце того же месяца сняла с учета. Первым руководителем BSG Oil значится **Асланбек Баянов**, который, согласно информации kompra.kz, разводит МРС и управляет компанией по монтажу вентиляции и кондиционеров Batys Stroy Gas.

Таким образом, три из пяти участков с наибольшим итоговым подписным бонусом отошли бизнесменам с опытом в нефтяной сфере.

Старые деньги в новых баррелях

Среди реализованных участков есть и те, которые отошли структурам, подконтрольным крупным казахстанским бизнесменам. Например, право недропользования на участке вблизи Кумколя (итоговый подписной бонус составил более 1,2 млрд тенге, 11-е место) получила компания с созвучным названием «Кумколь Ойл», зарегистрированная в октябре 2019 года. Контрольным бенефициаром выступает семья Сейтжановых через ФТПК «Онтустик». Состояние этой семьи казахстанский Forbes в текущем году оценил в \$331 млн, она контролирует активы в гостиничном и строительном бизнесе, а также владеет нефтегазовой «Саутс Ойл» и буровой Smart-Oil.

По итогам четырех аукционов семья Сейтжановых через подконтрольные структуры получила права недропользования на разработку еще пяти участков: Бегайдар (14-е место, 799,8 млн тенге), Карабау (17-е место, 508,4 млн тенге), Прииртышский (34-е место, 51 млн тенге), Балкудук (36-е место, 40,5 млн тенге) и Кошалак (37-е место, 33,9 млн тенге). Итоговый бонус за эти участки составил 7,8% от всех полученных взносов. Примечательно, что участки Карабау и Балкудук отошли юниорам также с созвучными названиями – «Карабау Петролеум» и «Балкудук Мунай».

Компании **Еркина Татишева** (казахстанский Forbes в 2022 году оценил его состояние в \$335 млн) получили права недропользования на четыре участка: Жайык (12-е место, почти 1,1 млрд тенге), Кокбулак (23-е место, 150 млн тенге), Сарылан (26-е место, 100 млн тенге), Сагиз (30-е место, 72,2 млн тенге). Общая сумма составляет 4,1% от всех реализованных контрактов за четыре аукциона. Интересы Татишева представлены в гостиничном, телекоммуникационном и горнодобывающем бизнесе, а также бизнесмен реализует нефтегазовые проекты через компанию Kazpetrol Group.

Участок Атанат замыкает топ-15 участков с наибольшим итоговым подписным бонусом (636 млн тенге, рост в 8,8 раза). Недропользователем стала компания HTS Exploration Ltd, которая зарегистрирована в ноябре 2020 года в МФЦА и которой владеет «Атырауэнерготехсервис» (принадлежит **Ихласу Калиеву**

ТОП-15 ПО ОКОНЧАТЕЛЬНОМУ РАЗМЕРУ ПОДПИСНОГО БОНУСА ЗА ПРАВО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

№	Участок	Область РК	Право на недропользование	Подписной бонус, млн тенге		Разница	Минимальные затраты на разведку, \$ млн	Победитель	Бенефициары
				Окончательный	Стартовый				
1	Каменистое	Мангистауская обл.	Разведка и добыча	4 028,8	487,8	8,3	1,5	VOSTOK ENERGY-A	Устименко И. В., Рамазанов А. С., Шиш В. А.
2	Каратюбе	Актюбинская обл.	Добыча	3 965,9	492,2	8,1		IC Petroleum	Аубакиров А. А.
3	Шалва	Мангистауская обл.	Разведка и добыча	3 314,5	86,9	38,1	3	TARGET UNION	Шиш В. А.
4	Боранколь	Мангистауская обл.	Добыча	3 039,0	300,2	10,1		NOBILIS CORP	Нурланұлы Б.
5	Шатырлысай	Актюбинская обл.	Разведка и добыча	2 141,4	8,8	244,7	0,25*	BSG OIL	Баянова А. Р.
6	Восточный Караванчи	Карагандинская обл.	Разведка и добыча	1 999,4	51,1	39,1	2	Нефтяная Компания «КОР»	семья Бердыгожиных, Нурпеисов И. С., Ахсамбиев Т. А.
7	Каламкас	Мангистауская обл.	Разведка и добыча	1 952,6	70,3	27,8	1,5	«AKKYM LTD KZ»	Медеуов М. Е., Дамирова А. Д.
8	Жалганой	Мангистауская обл.	Разведка и добыча	1 876,2	39,8	47,1	1,5	TARGET UNION	Шиш В. А.
9	Прибрежное	Атырауская обл.	Разведка и добыча	1 346,7	9,2	146,6	1,5	«Нефтяная инженерно-технологическая сервисная компания «Чжунман»	Цзян Куйфэн
10	Биикжал	Атырауская обл.	Разведка и добыча	1 235,4	42,6	29,0	1	KhamAd Partners	Кунарбаев Х. Б.
11	Вблизи Кумколя	Карагандинская и Кызылординская обл.	Разведка и добыча	1 223,0	19,8	61,7	4	«Кумколь Ойл»	семья Сейтжановых
12	Жайык	Атырауская обл.	Разведка и добыча	1 052,7	16,5	63,6	3	TUMAR PETROL	Е. Татишев
13	Толкын	Мангистауская обл.	Добыча	977,7	931,1	1,1		Varro Operating Group	Аман М. Б., Асылханов Ж. Б.
14	Бегайдар	Атырауская обл.	Разведка и добыча	799,8	34,3	23,3	5	SapalInvestment	семья Сейтжановых
15	Атанат	Атырауская обл.	Разведка и добыча	636,0	8,8	72,7	2	HTS Exploration Ltd	семья Калиевых

* Без стоимости по аварийным скважинам.

Источник: Минэнерго РК, Реестр госимущества, Kompra.kz, KazService

и Алие Кусаиновой). Первый руководитель HTS Exploration Ltd Айгуль Калиева (Мухамбеткалиевна) также руководит «Атырауэнерготехсервисом». Ихлас и Айгуль Калиевы, судя по отчеству, брат и сестра и приходятся детьми заслуженному энергетик из Атырауской области Мухамбеткали Калиеву (он сейчас занимает пост советника президента «Атырауской ТЭЦ»). Семья Калиевых получила права еще на два участка: Алашказган (21-е место, 224,6 млн тенге) и Копбулак (25-е место, 113,3 млн тенге).

Бои за Сарайшык

В первом онлайн-аукционе были реализованы права недропользования на участки Сарайшык и Забурунье, расположенные в Атырауской области, почти за 43,3 млрд и 16,3 млрд тенге соответственно (рост в 999 и 421 раз). Право приобрела компания Petro Qazaq, которую контролирует голландская Winsple Netherlands B.V. Однако эти контракты были отозваны, поскольку инвестор не смог вовремя оплатить подписные бонусы.

Телеграм-канал KazService, ссылаясь на свой источник, написал, что конечным бенефициаром компании Winsple

Netherlands B.V. является гражданин РК. «Winsple Netherlands B.V. через Petro Qazaq выиграла в ожесточенных торгах участки Сарайшык и Забурунье, предложив \$140 млн. Согласно этому же источнику, Petro Qazaq не торопится выложить заявленные на торгах \$140 млн за два участка. Задача стояла перебить цену появившегося конкурента (другая казахстанская компания). В итоге к 25 января 2021 года (срок оплаты) ни одна из сторон не готова оплатить такой большой подписной бонус», – следует из поста KazService. Как отмечает источник KazService, участки Сарайшык и Забурунье располагают большими запасами природного газа, а на подсольевых отложениях возможна большая нефть.

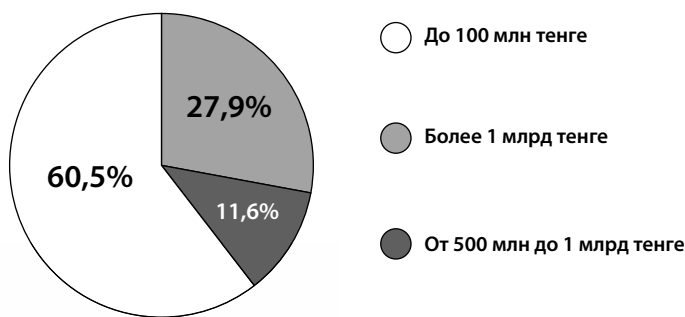
Права на эти участки по результатам третьего онлайн-аукциона отошли компаниям Saratek Munai (участок Сарайшык) и «Сарайшык Petroleum» (участок Забурунье). Учредителем «Сарайшык Petroleum» является Виктор Нацibuлин, а Saratek Munai – Айгерим Оразбекова (Кайратовна). Но вот телеграм-канал KazService утверждает, что эти участки достались семье бизнесмена Кайрата Оразбекова (компания «Элитстрой Групп»).



Фото: Depositphotos/oil worker 4

Стоимость 26 из 46 реализованных участков не превышает 100 млн тенге

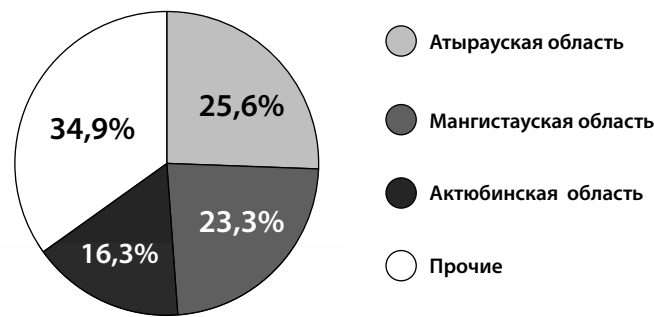
Структура реализованных участков по размеру окончательного подписного бонуса, %



Источник: Kursiv Research по данным Минэнерго РК и Реестра госимущества

Атырауская область лидирует по количеству реализованных прав на разведку и добычу

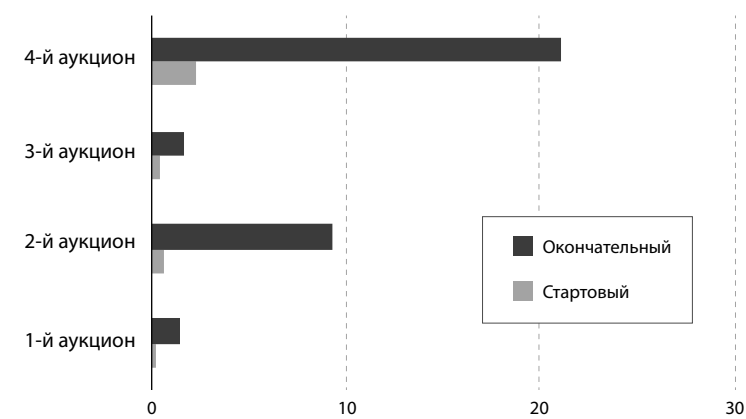
Географическая структура реализованных участков, %



Источник: Kursiv Research по данным Минэнерго РК

Четвертый аукцион принес казне 21,1 млрд тенге

Разница между окончательным и стартовым подписным бонусом, млрд тенге



Источник: Kursiv Research по данным Минэнерго РК и Реестра госимущества

Аукцион в цифрах

По результатам четырех торгов были выставлены контракты на 79 участков, из них 43 заинтересовали инвесторов. Окончательный подписной бонус по реализованным контрактам достиг 33,6 млрд, превывсив итоговую стартовую цену в 9,3 раза.

Kursiv Research, основываясь на размере итогового подписного бонуса, условно классифицировал реализованные участки на крупные, средние и малые. К крупным отнесены участки с подписным бонусом свыше 1 млрд тенге, к средним – от 500 млн до 1 млрд тенге, к мелким – до 100 млн тенге. Таким образом, за четыре онлайн-аукциона реализованы права недропользования на 12 крупных участков, 5 средних и 26 мелких.

По количеству участков предсказуемо лидируют нефтеносные регионы страны. В Атырауской области реализованы 11 участков, в Мангистауской – 10, а в Актюбинской – 7. Все они принесли казне 84,2% от всех полученных бонусов. Отметим, среди топ-15 нефтегазовых участков с высоким спросом, который определяется как разница между стартовым и итоговым подписным бонусом, есть два блока не из нефтяных регионов страны. Например, подписной бонус за право недропользования на участке вблизи Кумколя, раскинутый сразу в двух областях, Карагандинской и Кызылординской, вырос в 61,8 раза. А цена права недропользования на участке Восточный Караванчи, расположенном в Карагандинской области, увеличилась в 39,1 раза.

Продолжая анализировать географическую специфику, отметим лидерство Карагандинской области по количеству предоставленных нефтегазовых участков среди регионов, где нет нефтяной промышленности. В этом регионе было предоставлено право недропользования сразу на четыре участка. По одному участку в Павлодарской и Туркестанской областях.

На четырех электронных торгах разыгрывались как совмещенное право, включающее разведку и добычу, так и отдельное право на добычу. Размер стартового подписного бонуса, который, скорее всего, зависит от геологической ценности участка, является индикатором менее рискованных вложений для инвесторов. Например, четыре из пяти участков с наиболее крупными стартовыми подписными бонусами – это контракт на добычу, подразумевающий уже проделанные геологоразведочные работы. Еще одно наблюдение: два участка с контрактом только на добычу в топ-5 по размеру подписного бонуса (Каратюбе и Боранколь).

За все время проведения аукционов восемь участков выставлялись повторно. И только два из них не были проданы (Ащисай Восточный и Булашское). Отметим, что у повторно выставленных контрактов, как правило, меняются условия. Например, уполномоченный орган, чтобы повысить инвестиционную привлекательность контракта, снижает стоимость минимальных работ, увеличивает площадь разрабатываемого участка. Участок Шапкак спустя семь месяцев после первых торгов снова был выставлен на аукционе, но со сниженной программой минимальных работ (с \$1,7 млн до \$300 тыс.). И этого удалось добиться за счет сокращения площади участка почти на треть. Привлекательность контракта по Аральскому участку №4 была увеличена за счет сокращения программы минимальных работ на \$2,5 млн, а площадь участка выросла на 10 квадратных километров.

По итогам завершенных сделок самым успешным следует назвать четвертый аукцион, который прошел в конце июля 2022 года. Были реализованы права недропользования на 16 участков (было выставлено 40), а размер подписного бонуса по этим контрактам вырос в 9,2 раза, с 2,3 до 21,1 млрд тенге.



Фото: Depositphotos/ruibar

Кандидатский минимум

На торги, где активы реализуются английским методом, выставляются нефтегазовые участки с правом недропользования. Лицензия подразумевает либо совмещенное право на разведку и добычу, либо право на добычу (лишь у пяти выставленных на торгах контрактов предполагается только добыча, по остальным необходимо провести разведку).

К торгам допускаются физические и юридические лица, которые оплатили взнос за участие (в размере 100 МРП, сейчас это 151 200 тенге), они не должны быть банкротами и иметь налоговую задолженность. Если речь идет о проекте на море, то в портфеле заявителя должен быть успешный кейс на шельфе. В случае победы на торгах недропользователь должен подтвердить, что располагает финансовыми средствами,

достаточными для выполнения минимальных разведочных работ (у каждого лота собственная минимальная программа). Например, наименьшая сумма минимальной программы работ среди разыгранных лотов по итогам четырех аукционов составила \$300 тыс., наибольшая – \$66,5 млн.

Пакет минимальных работ выступает предохранителем от спекуляций. В сфере добычи полезных ископаемых спекулянтами считают владельцев права, которые не проводят геологоразведку, а просто ждут подходящего момента, чтобы продать свою лицензию подороже. Невыполнение минимальной программы работ, согласно законодательству, является одной из причин для расторжения контракта.

Кроме того, выдвигаются обязательные условия, если начинается добыча. Инвестор

должен направлять 1% от затрат на добычу на обучение местных кадров, такая же сумма должна быть направлена на НИОКР. Также 1% от инвестиций по контракту в период добычи идет на финансирование социально-экономического развития региона и на развитие его инфраструктуры.

Еще инвесторы берут обязательства довести казахстанское содержание в работах и услугах до 50%. А вот требования в трудовой политике жестче: не меньше половины руководителей и их заместителей, 4/5 руководителей структурных подразделений должны быть казахстанцами. Причем ни одному иностранцу не разрешено работать в качестве квалифицированного рабочего, и только 10% специалистов могут быть наняты из числа зарубежных кадров.



Фото: Depositphotos/pixifine

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Аннуитет не приоритет

«Курсив» изучил, с какими результатами отечественные страховые компании завершили первую половину года. Обращает на себя внимание факт снижения общей суммы премий, полученных в сегменте страхования жизни, по сравнению со сборами годичной давности. Профучастники объяснили «Курсиву» причину отрицательной динамики.

Виктор АХРЭМУШКИН

Двукратный прошлогодний рост премий, собранных компаниями по страхованию жизни (с 91 млрд тенге за первую половину 2020-го до 183 млрд тенге за первое полугодие 2021-го), в текущем году сменился сокращением сборов на 11,6% (до 161 млрд тенге на 1 июля). Из оперирующих на рынке девяти КСЖ четырем игрокам удалось избежать негативного тренда и нарастить суммы премий относительно уровня прошлого года: «Европейская страховая компания» (+6,5 млрд тенге), Freedom Finance Life (+5,0 млрд), «Сентрас Коммекс Лайф» (+2,0 млрд) и KM Life (+1,4 млрд).

Снижение премий произошло у пяти КСЖ, включая две крупнейшие. Больше всех относительно прошлого года недополучила Nomad Life (-14,7 млрд тенге). На этом фоне у компании на 30% упала прибыль (с 6,8 млрд тенге за первое полугодие 2021 года до 4,7 млрд тенге за шесть месяцев текущего). Помимо Nomad Life отрицательную динамику премий продемонстрировали Standard Life (-7,4 млрд), «Халык-Лайф» (-6,4 млрд), КСЖ «Евразия» (-6,3 млрд) и КСЖ «ГАК» (-1,4 млрд). Но у этой четверки, в отличие от Nomad Life, прибыль по сравнению с прошлым годом возросла.

Щепки летят

Как сообщили «Курсиву» в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), умеренное снижение премий в сегменте страхования жизни обусловлено единственным фактором – прохождением пикового

спроса на покупку пенсионного аннуитета в прошлом году и, соответственно, высокой базой первого полугодия 2021 года. По данным аналитического центра АФК, если за январь – июнь 2021 года чистая сумма заработанных компаниями страховых премий (часть премии, относящаяся к истекшей части срока действия полиса, без учета доли перестраховщика. – «Курсив») по договорам пенсионного аннуитета составила 38,6 млрд тенге, то в текущем году она снизилась до 14,3 млрд тенге, или на 63%. В АФК пояснили, что «аннуитетный бум» 2021 года был связан с законодательным снижением порога пенсионных накоплений, необходимого для приобретения продукта аннуитетного страхования. Во всех остальных значимых сегментах бизнеса КСЖ (обязательное страхование и добровольное личное страхование) наблюдаются положительная динамика собранных премий, подчеркнули в профильной ассоциации.

Опрошенные «Курсивом» компании подтвердили версию АФК. «Основной причиной снижения сбора страховых премий стало падение рынка пенсионных аннуитетов на фоне изъятия населением пенсионных «излишков» для решения жилищных вопросов», – отметили в пресс-службе КСЖ «Евразия». Оценивая глубину просадки спроса, в компании оперируют динамикой общей суммы страховых премий, принятых по договорам пенсионного аннуитета. «За первую половину прошлого года все участники рынка собрали более 72 млрд тенге премий, а за шесть месяцев текущего – лишь 37 млрд. Таким образом, падение рынка пенсионных аннуитетов составило 48,7%», – уточнили в КСЖ «Евразия».

И. о. председателя правления АО «Халык-Лайф» Андрей Джексембаев отметил, что в их компании снижение премий по классу пенсионного аннуитета составило 44% в годовом выражении, что лучше отрицательной динамики всего рынка по данному продукту (-49%). Кроме того, на 3% уменьшились премии компании по классу «страхование жизни». «Полагаем, что отчасти это связано с январскими событиями. Также

покупательная способность населения сейчас падает и инфляционные ожидания только растут. Все эти факторы в комплексе оказывают прямое влияние на сдержанный рост рынка классического страхования жизни», – рассуждает Джексембаев. Впрочем, добавляет он, снижение в вышеперечисленных классах компания практически полностью компенсировала ростом на 58% премий по классу «обязательное страхование жизни работников от несчастных случаев».

Компании Nomad Life и Standard Life на запрос «Курсива» не ответили.

Аналитики АФК считают, что, несмотря на текущий «недобор» премий, потенциал роста рынка life-страхования остается существенным. Во-первых, июльские изменения в законодательстве расширяют возможности по заключению совместных аннуитетов супругами или близкими родственниками. Их стоимость будет ниже индивидуальных, что улучшает доступность этого продукта для казахстанцев. Во-вторых, life-компании получили доступ к участию в государственной образовательной накопительной системе (ГОНС). Основные преимущества договоров страхования, заключаемых в рамках ГОНС, – это наличие страховой защиты в случае смерти или потери трудоспособности родителя, а также отсутствие ограничения по сумме гарантирования. При этом сам рынок life-страхования характеризуется относительно низким проникновением: отношение страховых премий КСЖ на душу населения составляет 14,6 тыс. тенге при средней зарплате 285 тыс. тенге.

Без одной

Компании, занимающиеся общим страхованием, за первое полугодие собрали премий на 15,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года (284 млрд тенге против 246 млрд). Чистая сумма принятых премий (за минусом премий, переданных на перестрахование) выросла на 22% (с 174 млрд до 212 млрд тенге). В этом сегменте, представленном 18 игроками, своему прошлогоднему уровню (по чистой сумме принятых премий) уступил лишь один,

если пренебречь ничтожной отрицательной динамикой СК «Халык» (-31 млн тенге) и СК «ТрансОйл» (-111 млн). Этим единственным игроком стала СК «Коммекс-Өмір» (-2 млрд тенге, или -35%). Помимо сокращения премий у компании снизились активы (-3,7 млрд тенге, или -12% за полугодие), а ее деятельность стала убыточной: убыток за полгода составил 2,5 млрд тенге против прибыли в 0,5 млрд тенге годом ранее.

Как сообщил «Курсиву» председатель правления СК «Коммекс-Өмір» Олег Хания, на снижение активов компании повлияли переоценка стоимости ценных бумаг (связанная с январскими событиями в стране, геополитической ситуацией в мире и введенными санкциями против РФ) и изменение обменного курса тенге. Что касается премий, то основное снижение сборов произошло по добровольному автострахованию (с 2,8 млрд до 1,3 млрд тенге), продажи обязательной автостраховки сократились с 1,8 млрд до 1,5 млрд тенге, а добровольной страховки от несчастных случаев – практически остановились (с 400 млн до 13 млн тенге). Данное снижение было частично нивелировано увеличением сборов по классу добровольного медицинского страхования (+112 млн тенге). «Однако снижение сборов по обязательному автострахованию положительно отразилось на коэффициенте убыточности по классу, снизив показатель с 54 до 50%, что в свою очередь говорит об оздоровлении портфеля и отходе от убыточных каналов продаж», – подчеркнул Хания.

В целом по всему сектору в пятерку лидеров по сбору премий (чистая сумма) за полугодие вошли СК «Евразия» (90 млрд тенге), «Халык-Лайф» (53 млрд), Nomad Life (40 млрд), СК «Халык» (29 млрд) и «Европейская страховая компания» (20 млрд). Еще трем игрокам удалось собрать премии на сумму свыше 10 млрд тенге: «Номад Иншуранс» (18,5 млрд), Freedom Finance Life (18,2 млрд) и Jysan Garant (16,4 млрд). Лучшую динамику прироста премий в абсолютном выражении продемонстрировали СК «Евразия» (+14,7 млрд тенге к сумме за первую половину прошлого года), «Европейская страховая компания» (+6,5 млрд), Jysan Garant (+5,9

млрд тенге) и Freedom Finance Life (+5,0 млрд). И наоборот, наибольшее ухудшение показателя допустили четыре КСЖ, о которых шла речь выше.

Расходная часть

Страховые выплаты КОС и КСЖ выросли в годовом выражении на 37,6% (до 60,7 млрд тенге за первое полугодие 2022 года) и на 33,2% (до 20,1 млрд тенге) соответственно. Таким образом, в отличие от динамики премий, динамика совокупных выплат в сегментах non-life и life оказалась почти одинаковой. Как подсчитали в аналитическом центре АФК, на рынке общего страхования 47,3% прироста чистых страховых выплат обеспечила обязательная автостраховка, что стало следствием удорожания запчастей из-за общемирового роста цен и затруднений в поставках.

В пятерке компаний с наибольшим объемом выплат (исходя из показателя «чистые расходы по выплатам») за прошедший год произошло всего одно изменение. Первые четыре места в том же порядке продолжают занимать СК «Евразия» (14,8 млрд тенге выплат за первую половину 2022 года), СК «Халык» (10,8 млрд), «Халык-Лайф» (6,6 млрд) и Nomad Life (6,1 млрд). Пятая позиция, которую год назад занимала компания «Интертич», теперь перешла к Jysan Garant (3,1 млрд). Наибольший рост выплат в абсолютном выражении показали СК «Евразия» (+2,4 млрд тенге к сумме соответствующих расходов за первое полугодие 2021 года), Nomad Life (+2,3 млрд) и Jysan Garant (+1,5 млрд). Единственным игроком, отставшим от заметного снижения выплат, стала СК «Виктория» (-287 млн тенге, или -64%).

Прибыли и убытки

Чистая прибыль сектора в годовом выражении выросла на 8,5% и достигла 76,4 млрд тенге, из которых две трети досталось компаниям по общему страхованию. Однако по темпам прироста прибыли лидирует life-рынок: нераспределенный доход КСЖ увеличился на 22,2%, в то время как КОС сообщила заработали лишь на 3,1% больше, чем год назад. Похожая динамика наблюдалась и по итогам первого полугодия 2021 года, когда прибыль КСЖ выросла на 21,3%, а КОС – только на 1,8%.

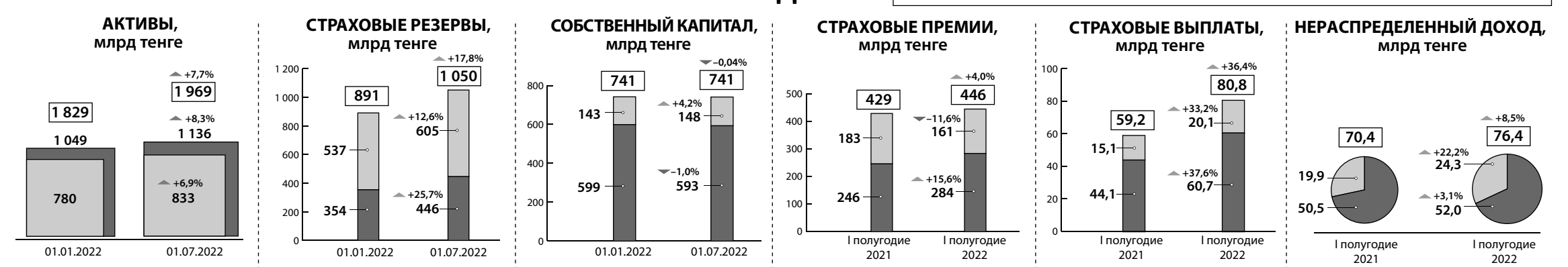
Самой прибыльной компанией, как и год назад, остается СК «Евразия» (за первую половину 2022 года заработала 29,6 млрд тенге). С третьего на второе место поднялась «Халык-Лайф» (9,4 млрд тенге), с четвертого на третье – СК «Виктория» (6,9 млрд). На четвертую строчку взлетела «Европейская страховая компания» (5,0 млрд), которая год назад была лишь девятой. Со второй позиции на пятую опустилась Nomad Life (4,7 млрд).

Наибольшего прироста прибыли по сравнению с прошлым годом добилась компания «Халык-Лайф» (+3,2 млрд тенге). Еще четырем игрокам удалось улучшить прошлогодний финансовый результат на сумму свыше 1 млрд тенге: «Европейская страховая компания» (+2,8 млрд), «Виктория» (+2,7 млрд), государственная KazakhExport (+1,9 млрд) и КСЖ «Евразия» (+1,8 млрд). Всего положительную динамику прибыли продемонстрировали 18 страховых компаний из 27.

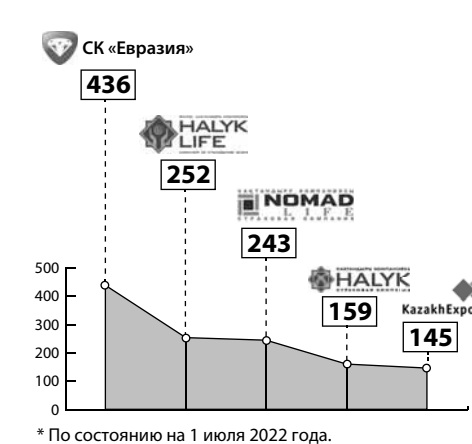
Что касается убыточных игроков, то таких в секторе по итогам первого полугодия было пять. Наибольший убыток допустила СК «Коммекс-Өмір» (-2,52 млрд тенге). Помимо нее об отрицательном финансовом результате отчитались «Сентрас Коммекс Лайф» (-1,17 млрд), Amanat (-1,12 млрд), KM Life (-1,08 млрд) и Freedom Finance Insurance (-0,10 млрд).

Как сообщил «Курсиву» начальник финансово-экономического отдела СК «Аманат» Саят Даулетбаков, убыток компании зафиксирован в связи с инвестиционной деятельностью, а именно с переоценкой стоимости портфеля ценных бумаг (в основном долевыми инструментами). Просадка портфеля, по словам финансиста, обусловлена внешними факторами, такими как глобальные изменения на мировых рынках, высокая инфляция, повышение ставок, проведение военных операций. «В данный момент компания Amanat на регулярной основе проводит оптимизацию своего инвестиционного портфеля для улучшения финансовых показателей», – рассказал Даулетбаков. По его информации, по итогам семи месяцев убыток по инвестпортфелю компании уменьшился до 224 млн тенге.

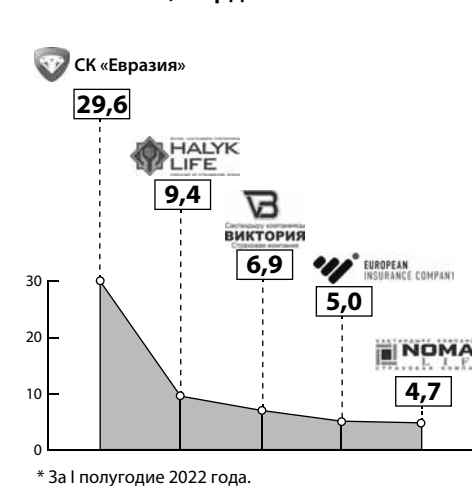
СТРАХОВОЙ СЕКТОР РК ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ



САМЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ (ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ)*, млрд тенге



САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ* КОМПАНИИ, млрд тенге

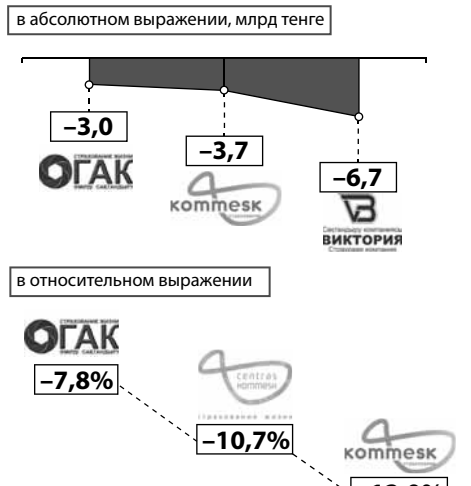


Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* АКТИВОВ в абсолютном выражении, млрд тенге

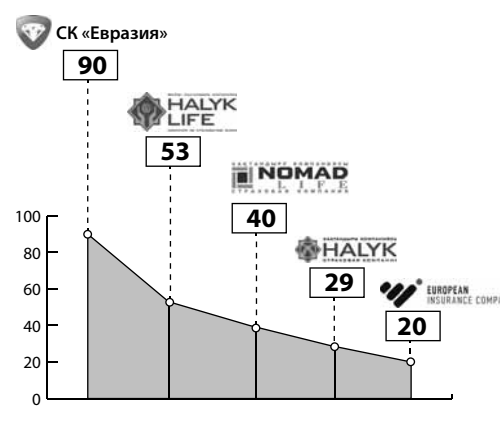


СНИЖЕНИЕ* АКТИВОВ: АНТИЛИДЕРЫ в абсолютном выражении, млрд тенге

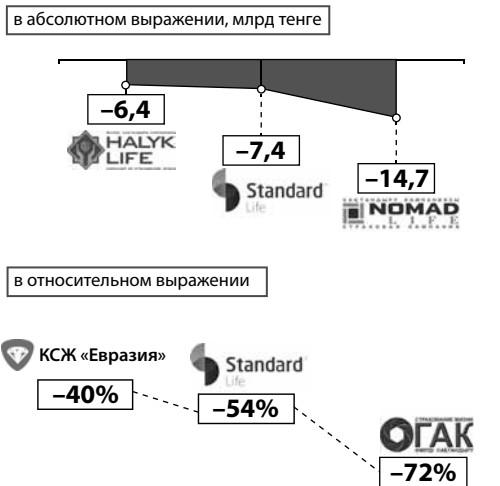


* Динамика за I полугодие 2022 года.

ЛИДЕРЫ ПО СБОРУ ПРЕМИЙ*, млрд тенге

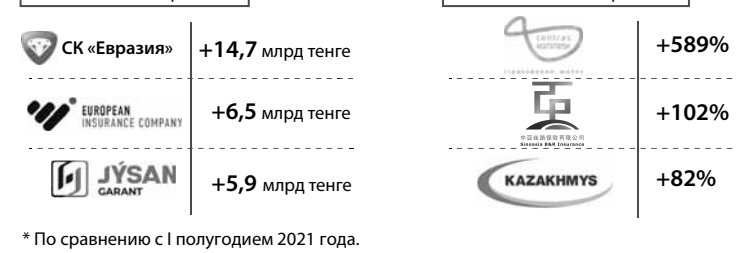


СНИЖЕНИЕ* ПРЕМИЙ: АНТИЛИДЕРЫ в абсолютном выражении, млрд тенге

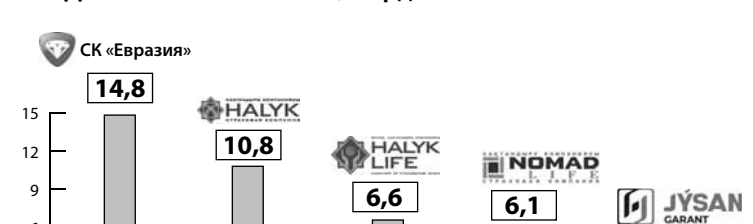


* По сравнению с I полугодием 2021 года.

ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ в абсолютном выражении



ЛИДЕРЫ ПО РОСТУ* ПРЕМИЙ в относительном выражении



ЛИДЕРЫ ПО ВЫПЛАТАМ*, млрд тенге



* По сравнению с I полугодием 2021 года.

КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ РОСТОМ* ВЫПЛАТ



КОМПАНИИ С НАИБОЛЬШИМ СНИЖЕНИЕМ* ВЫПЛАТ



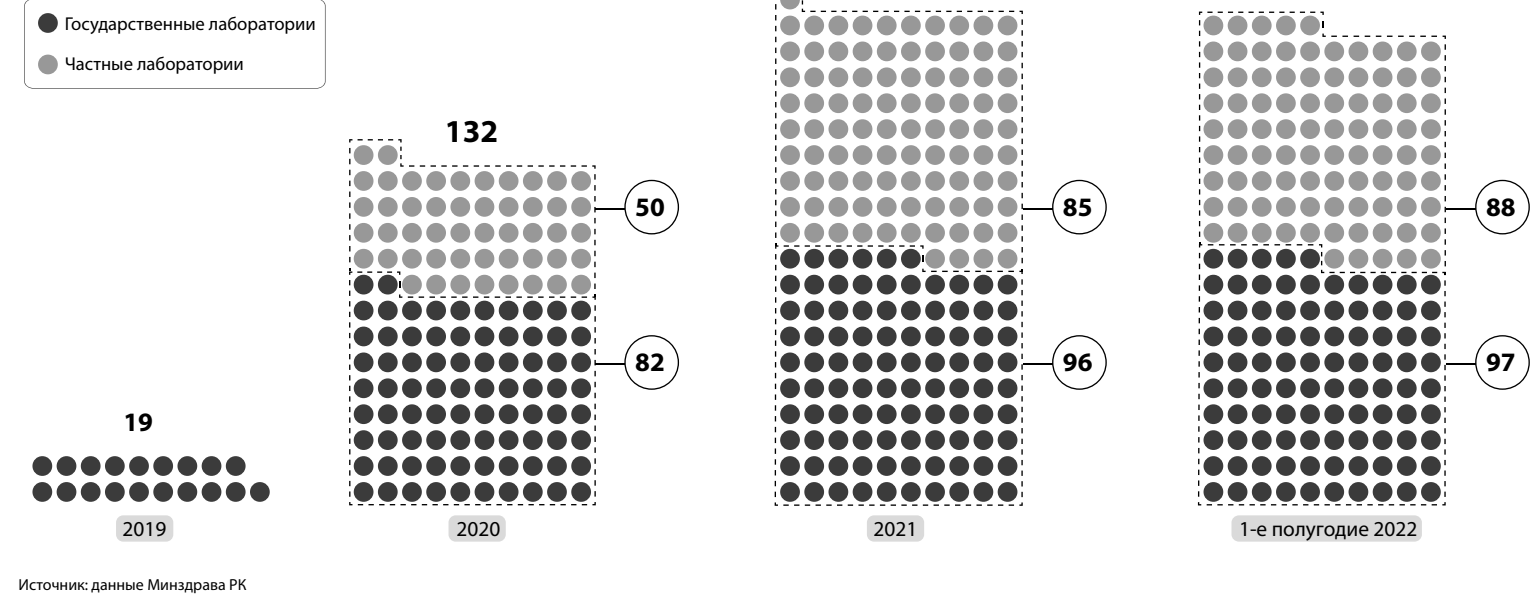
* По сравнению с I полугодием 2021 года.



Фото: Аскар Ахметуллин



Количество лабораторий, диагностирующих COVID-19



Источник: данные Минздрава РК

Положительный тест

Рынок лабораторных услуг вырос на диагностике COVID-19

> стр. 1

Пандемийный шанс

Сеть лабораторий INVIVO приросла самым большим количеством точек за период пандемии. В 2019 году у сети было 160 пунктов приема анализов. С 2020 года компания запустила франшизу, и в 2021 году 252 из ее 590 пунктов по всему Казахстану работали по франшизе. В 2022 году 30 собственных точек было закрыто. В INVIVO отметили, что решили избавиться от небольших кабинетов в региональных поликлиниках, чтобы сосредоточиться на более крупных точках.

Во время пандемии масштабировалась через франшизу и другая крупная лабораторная сеть – INVITRO. В декабре 2019 года под брендом сети работали 59 пунктов забора биоматериала, из которых 12 – франчайзи. За время пандемии собственных пунктов стало только на два больше, зато открытых по франшизе – на четыре десятка. В КДЛ «Олимп» количество франшизных точек не раскрыли, однако сообщили, что с 2020 года их сеть увеличилась на 131 пункт приема анализов.

Сети нарастили не только количество пунктов забора, но и свои производственные мощности. «Олимп» за три года с начала пандемии открыл 15 ПЦР-лабораторий, INVIVO – семь спутниковых лабораторий в разных областях Казахстана. «Так как мы расширяли мощности и перешли на круглосуточный режим работы, мы дополнительно увеличили число лаборантов и врачей. Сотрудников у нас стало больше на 40%», – сообщила «Курсиву» коммерческий директор по Алматинскому региону в ТОО «Invivo» Жулдуз Бармагамбетова.

Малой кровью

На рынке появился и новый формат – небольшие кабинеты, которые специализировались на приеме анализов только для диагностики коронавирусной инфекции. Такой бизнес не требовал больших вложений и быстро окупался. В отличие от франшизы не нужно платить паушальный сбор, а в отличие от открытия полноценной лаборатории не нужно покупать дорогостоящее оборудование. Вместо этого достаточно договориться с крупной лабораторией, чтобы отправлять туда биоматериал на анализы.

«Мы планировали открыть свою лабораторию, но поняли, что это будет очень дорого стоить, и решили просто заключить договор с уже действующей лабораторией. Мы были на рынке первыми, сами разрабатывали новый договор, потому что до нас не было такого трехстороннего договора между пациентом, пунктом забора и лабораторией», – рассказала владелица сети Grin Lab Юлия Гринина. Первый кабинет Grin Lab открылся в марте 2020 года, когда в Казахстане только появился коронавирус. Сейчас Grin Lab уже небольшая сеть из шести пунктов приема анализов в Алматы и Нур-Султане.

По аналогичной схеме действовал «Оксилаб», который открыл

ся в феврале 2021 года. К лету того же года у «Оксилаба» было уже четыре точки (три в Алматы и одна в Нур-Султане). Учредитель компании Аслан Омаров работает в сфере лабораторной диагностики и, по его словам, открыл пункты ПЦР-тестирования на COVID-19 без особых сложностей. «Поскольку мы «находились в медицине», то открыть кабинет по забору биоматериала не составило труда. Мы сделали это очень быстро, потому что уже имели представление о том, как все это делается, к тому же уже была сформирована своя команда», – объяснил Омаров. Данные об окупаемости кабинетов он не раскрыл, но отметил, что рентабельность у такого бизнеса достаточно высокая.

На небольших кабинетах работали не только их владельцы, но и лаборатории, которые оказывали услуги на аутсорсе. Например, «Нурлаб» проводила исследования для Grin Lab, 24Lab и других, и, по словам коммерческого директора «Нурлаба» Гулнур Кутыбаевой, партнерство с пунктами забора им гораздо выгоднее, чем развитие собственной сети. Она пояснила, что при таком формате сотрудничества нет необходимости тратить на аренду и маркетинг. Лаборатория имеет две собствен-

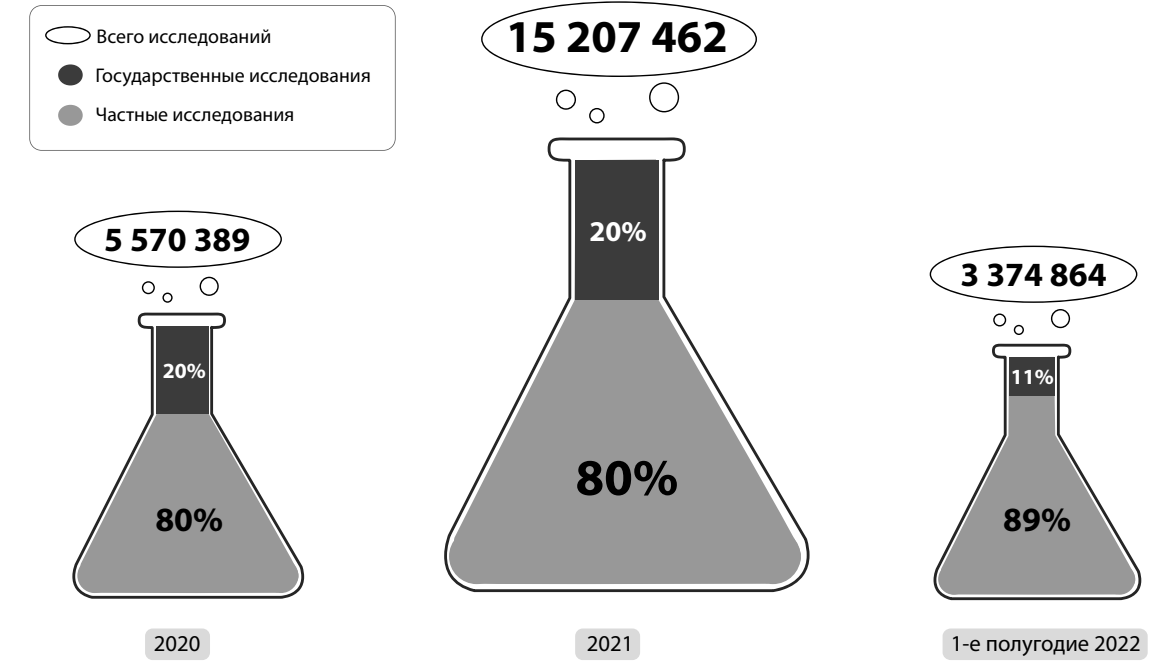
ные точки, а также работает «на выезд», в остальном их мощности направлены на обработку анализов из кабинетов своих партнеров, среди которых не только частники, но и госполиклиники – всего около 30.

Диагностический прогноз

Постпандемийные планы зависят от формата бизнеса. Лаборатории широкого профиля собираются использовать свои возросшие возможности для диагностики других заболеваний. «Сейчас мы оснащаем дополнительным оборудованием и наращиваем мощности наших ПЦР-лабораторий, которые во время пандемии создавались оперативно. ПЦР-тестирование – востребованное направление лабораторной диагностики, которое имеет широкое применение, и мы намерены увеличивать перечень услуг в данном направлении», – сообщил генеральный директор ТОО «КДЛ «ОЛИМП» Ерлан Сулейменов.

В INVIVO во время пика пандемии исследования на ковид занимали половину объема всех проводимых анализов. Сейчас эта доля составляет не более 10%. После спада в первом полугодии 2022-го сеть расширила линейку анализов и перераспределила

Как поделили рынок ПЦР-тестов на COVID-19 частные и государственные лаборатории



Источник: данные Минздрава РК

нанятых на исследование КВИ сотрудниками между другими видами диагностики. «Во время вспышки ковида все остальные

болезни ушли на второй план. Но ведь от этого люди меньше болеть не стали. Остаются онкологические больные, ин-

фекционные больные и многие другие. Соответственно, спрос на лабораторные исследования всегда будет. И, думаю, этот спрос не будет меньше, чем в пандемию. Сейчас начали проявляться последствия ковида, у переболевших обостряются хронические заболевания, которые тоже надо исследовать в лабораториях. К тому же за время пандемии люди в целом стали больше внимания уделять своему здоровью», – комментирует Жулдуз Бармагамбетова.

«Посреднические пункты», специализирующиеся на коронавирусе, после пандемии явно потеряют свою востребованность. Даже сейчас их владельцы отмечают спад спроса. «Оксилаб» из четырех точек решил оставить только одну. Аслан Омаров полагает, что развивать кабинет, специализирующийся на КВИ, смысла нет. «Сейчас кабинет существует только потому, что существует необходимость в ПЦР-тестах при вылетах. Чаще всего именно с этой целью к нам приходят. Пока есть требование по ПЦР-справкам, кабинет будет существовать. Как только требование прекратится, мы кабинет закроем», – поделился Аслан Омаров.

Сеть Grin Lab, наоборот, с рынка уходит не планирует – собираются поменять формат. «Мы наработали лояльную базу пациентов за это время, поэтому решили подключить к Grin Lab еще и другие медицинские анализы. Мы не хотим, чтобы точки простаивали. К медицинским анализам добавим прием врача. То есть переформируем кабинеты в мини-медицинские центры с двумя врачами, где можно будет сдать анализы и расшифровать результаты. Плюс мы сейчас разрабатываем новый продукт – выезды врачей на дом и патронажная служба», – поделилась планами Юлия Гринина. Сеть, выросшая из одного кабинета по забору биоматериалов для ПЦР-теста, намерена обкатать новый формат в Алматы, а далее масштабировать по всей стране.



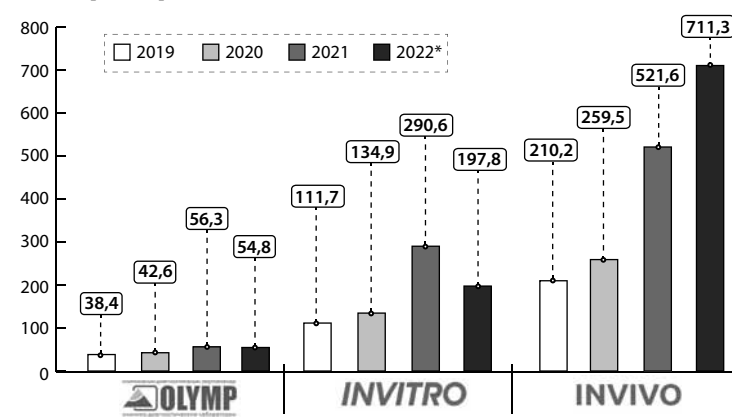
Фото: Depositphotos/LyazaTretiyakova

Сколько в среднем стоили ПЦР-тесты, тенге

Лаборатория	Месяц	2020	2021	2022
OLYMP	Июль	16 880		
	Октябрь	9 000	7 200	3 960
INVIVO	Июль	19 050		
	Октябрь	9 000	7 500	7 500
INVITRO	Ноябрь	10 440		
	Март		7 490	6 590

Источник: официальные страницы лабораторий в соцсетях

Как росли налоговые отчисления крупных лабораторий в Казахстане, млн тенге



* Налоги, уплаченные с января по август. Источник: pk.uchet.kz



Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



Kursiv Research Index

Важнейшие композитные индикаторы, отражающие состояние рынков и отдельных отраслей

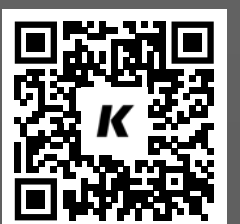


Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research

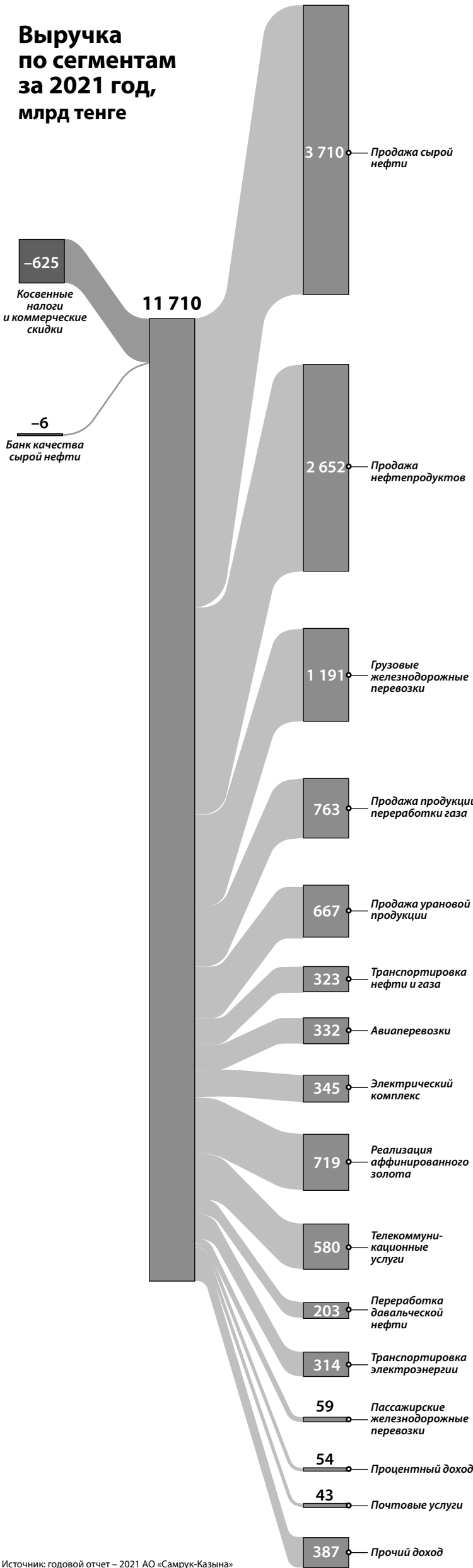




Полет нормальный «Самрук-Казына» опубликовал отчет за 2021 год

Фото: Аскар Ахметуллиев

Выручка по сегментам за 2021 год, млрд тенге



Консолидированная выручка фонда «Самрук-Казына» в 2021 году выросла на 37% и составила 11,7 трлн тенге.

Канат БАПИЕВ

В структуре выручки фонда самая значительная доля приходится на продажу сырой нефти и нефтепродуктов. По сравнению с 2020 годом эти сегменты принесли больше на 1,7 трлн и 808 млрд тенге соответственно. Факторы, которые повлияли на рост выручки в сегментах, – увеличение цены на нефть марки Brent (в 2021 году – \$71 за баррель, в 2020 году – \$42 за баррель) и увеличение обменного курса доллара.

Сегмент «грузовые железнодорожные перевозки» по сравнению с прошлым годом прибавил в выручке 115 млрд тенге. В годовом отчете АО «Самрук-Казына» отмечается, что это произошло за счет повышения тарифов, роста грузооборота в импортном и транзитном сообщении, увеличения доходов от изменения курса валют (швейцарского франка) по расчетам доходов от транзитных перевозок.

Увеличилась выручка холдинга от продажи урановой продукции (+104 млрд тенге) «ввиду роста спотовой котировки относительно 2020 года и среднего курса доллара США к тенге».

Почти в 2 раза выросла выручка в сегменте «авиаперевозки» за счет восстановления пассажиропотока и увеличения доходов от регулярных пассажирских перевозок и чартерных рейсов.

На треть выросла выручка сегмента «электрический комплекс» (+82 млрд тенге) благодаря увеличению объемов продаж электроэнергии, в основном за счет ТОО «ГРЭС-1» (+18%) и ТОО «АЭС» (+10%) и тарифа.

Рост выручки по сравнению с 2020 годом наблюдался по всем сегментам, кроме продажи продукции переработки газа, здесь выручка сократилась на 47 млрд тенге.

Доля местного содержания в закупках группы компаний фонда в 2021 году составила 77% (на таком же уровне она была и в 2020 году). По итогам 2021 года было фактически поставлено товаров, выполнено работ и оказано услуг на сумму 4 трлн 632 млрд тенге. Из них товары – 2 трлн 30 млрд тенге (местное содержание – 66%), работы/услуги – 2 трлн 603 млрд тенге (местное содержание – 86%). Самые высокие показатели по доле местного содержания у «КазТрансГаз» и «Самрук-Энерго», самые низкие – у «Казпочты».

Благие дела

В минувшем году ФНБ «Самрук-Казына» также уделит внимание благотворительной деятельности. В 2021-м фонд вложил свыше 7,1 млрд тенге в 32 социальных проекта. Благодаря реализации этих проектов около

полумиллиона человек получили помощь.

Благотворительная деятельность фонда была сфокусирована на людях и сообществах, связанных с медицинской сферой.

«Открытие медицинского отделения в больнице Петропавловска и оснащение оборудованием для лечения гипоксии в больнице Караганды, – приводит примеры председатель совета директоров АО «Самрук-Казына» Джон Дудас. – Также были реализованы проекты, направленные на развитие медиа-, культурного сообщества, развитие человеческого потенциала».

Не забыл фонд и о регионах присутствия группы. Региональные программы социальных инвестиций были нацелены на пропаганду здорового образа жизни и создание доступной спортивной инфраструктуры.

Кроме того, фонд заботился о ветеранах ВОВ и тружениках тыла, помогал детям с аутизмом, спортивным секциям для детей с ограниченными возможностями, дворовым клубам для детей из социально уязвимых слоев населения и предоставлял современные круглогодичные спорткомплексы.

В фонде полагают, что 2022 год ожидается не менее сложным. Такой прогноз учитывает нестабильную ситуацию в мире и геополитическую обстановку в регионе.

«Несмотря на это, фонд продолжит работу, направленную на достижение целей и задач, поставленных руководством страны, действуя в рамках реализации стратегии развития фонда и стратегии «Казакстан-2050», – уверяет Джон Дудас.

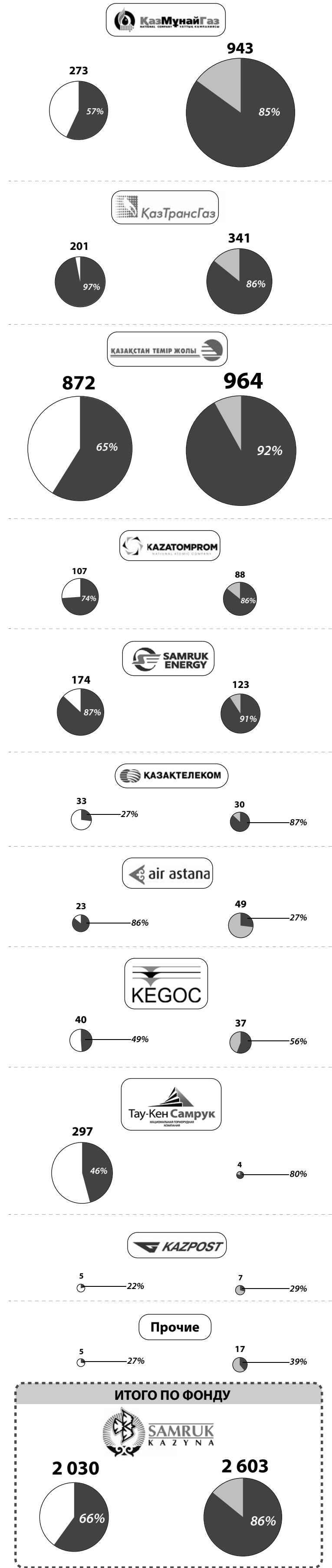
Устойчивые принципы

Ожидается, что в ближайшем будущем западные инвесторы будут ориентироваться на принципы ESG, учитывая отношение получателя к окружающей среде, его социальную ответственность и качество корпоративного управления. ФНБ «Самрук-Казына» – один из первых крупнейших казахстанских игроков, кто начал разрабатывать собственную политику ESG. В последнем годовом отчете указано, что фонд намерен установить единые принципы ESG для своих портфельных компаний, также для них разрабатываются рекомендации по добровольному раскрытию информации о финансовых рисках, которые могут возникнуть на фоне глобального изменения климата. За основу приняты базовые положения TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures). ESG-рейтинг по всем портфельным компаниям фонда планируется начать публиковать до 2023 года.

Стратегическая цель фонда до 2032 года – снижение углеродного следа на 10% по сравнению с общим объемом прямых и косвенных эмиссий 2021 года, а также достижение углеродной нейтральности к 2060 году.

Доля местного содержания в закупках портфельных компаний «Самрук-Казына»

○ Товары, млрд тенге ● Доля местного содержания, % ○ Работы/услуги, млрд тенге



Источник: годовой отчет – 2021 АО «Самрук-Казына»

ТЕХНОЛОГИИ

Основные причины для выхода в интернет



Источник: Digital 2022: July Global Statshot Report, DataReportal

Объявления

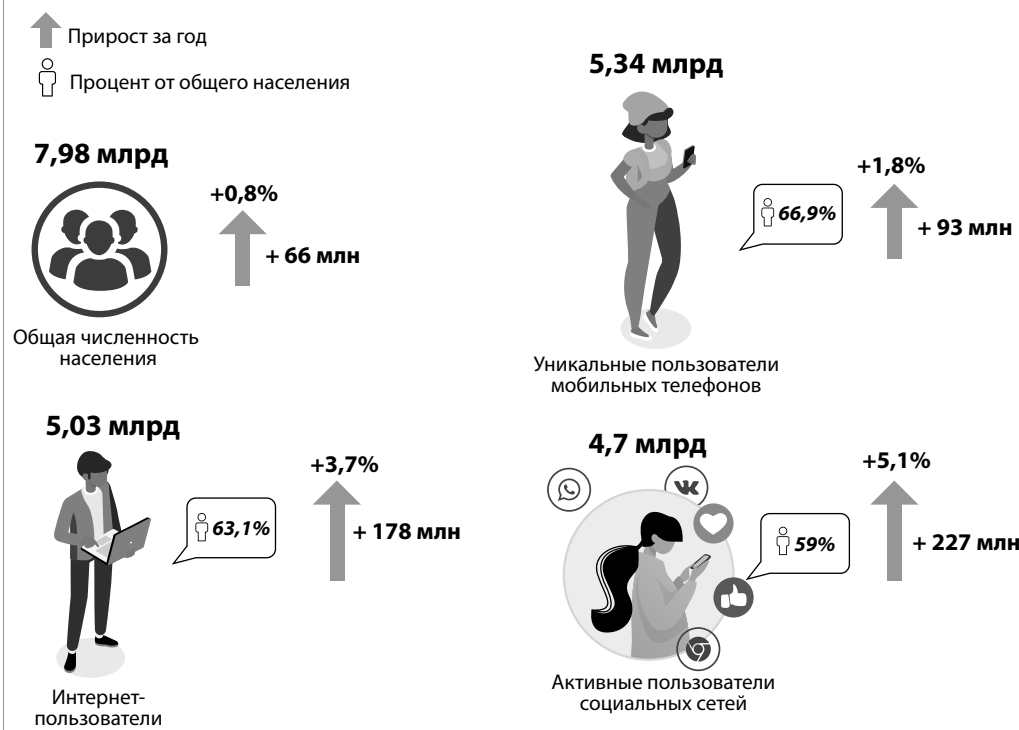
• TOO «ServiceTime», БИН 190240027643, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Улы Дала, д. 6. Тел. +7 701 439 01 81.

• TOO «ACADEMICO», БИН 210940012247, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Тараз, мкр. Самал, д. 26, кв. 39. Тел. +7 706 609 69 00.

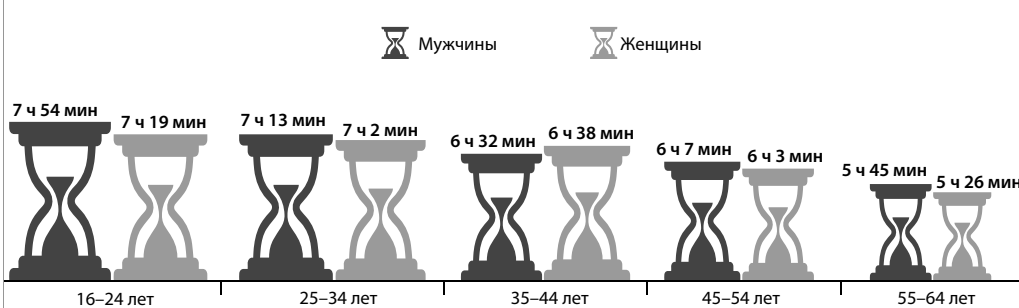
• ОО «Юна-Теннис», БИН 180140003845, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алтай, ул. Солнечная, д. 8/1, кв. 23. Тел. +7 708 621 46 13.



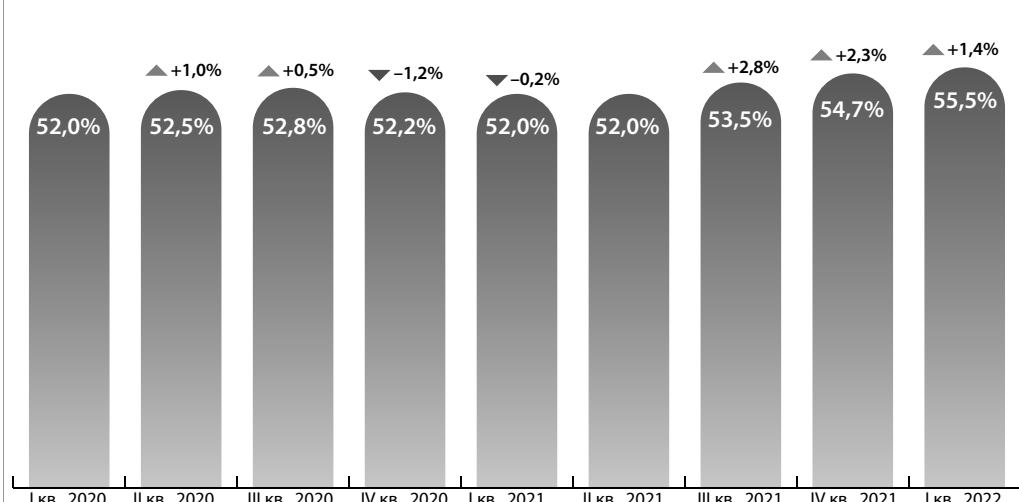
Основные показатели цифровизации населения



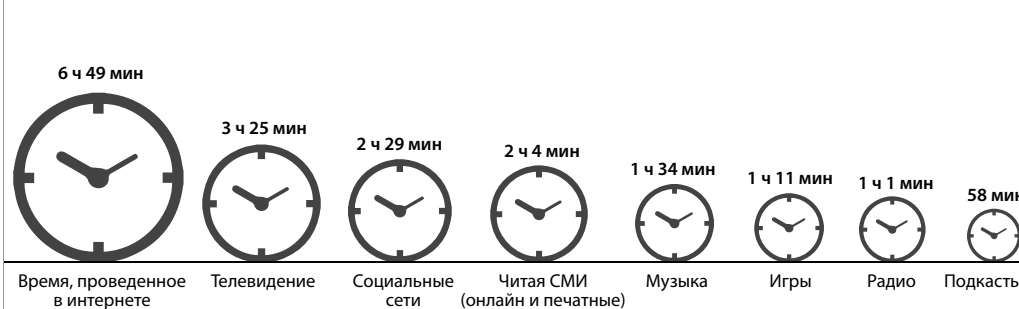
Сколько времени люди ежедневно проводят в интернете



Доля времени, проведенного в интернете с мобильных устройств



На какие медиа люди ежедневно тратят время



Топ самых посещаемых сайтов и приложений



Планета, живущая в сети

Июльский отчет от DataReportal не только фиксирует, что за последний год сотни миллионов человек впервые начали пользоваться интернетом и социальными сетями, но и исследует, что люди на самом деле делают в сети.

Из 7,98 млрд людей на Земле активными пользователями соцсетей являются 4,7 млрд, или 59% населения планеты. За год число активных пользователей соцсетей выросло на 227 млн человек.

Если брать средние по миру данные, то современный человек пользуется интернетом 6 часов 49 минут в день, и более трети этого времени – 2 часа 29 минут – проводит в соцсетях.

Среди главных причин для выхода в интернет 60% пользователей называют поиск информации, 52% выходят в сеть именно для того, чтобы быть в курсе новостей и последних событий.

Исследователи также проанализировали, из каких источников сейчас пользователи предпочитают получать новостной контент. 82% выбирают для этого различные онлайн-каналы, 61% – телевидение, 57% потребляют новостной контент из соцсетей, 23% – из печатных медиа, 26% – слушают новости на радио.

Главный гаджет, с помощью которого пользователи получают новости из онлайн-каналов, – это смартфон. Компьютер для этой цели применяют только 42% респондентов, планшет – 16%.

Соцсети служат источником новостей для 64% населения в возрасте от 18 до 24 лет, и 63% – в возрасте 25–34 лет. Для возраста 35–44 лет этот показатель лишь чуть ниже – 61%. Для следующих возрастных групп, 45–54 лет и 55–64 лет, соцсети выступают новостным каналом для 57% и 49% соответственно.

Самая популярная в качестве новостной платформы соцсеть – это Facebook, ее как источник актуальной информации выбирают 44% пользователей, участвовавших в опросе DataReportal, следующий по популярности – YouTube – 30%, WhatsApp – 22%, Instagram – 17%. TikTok как источник новостей используют 7% опрошенных, Telegram – 6%.

• TOO «ARMAN UY», БИН 180740006257, сообщает о своей ликвидации.

Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Кунаева, д. 12. Тел. +7 705 427 85 09.

• ОО «Rotaract club of Astana Youth», БИН 200240017439, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, г. к. Квартал 157, строение 585. Тел. +7 707 239 89 00.

• TOO «Кинг_фарм», БИН 200940036143, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: ЗКО, п. Зачаганский, мкр. Коктем, ул. Камбар батыра, д. 8, кв. 15.

• Утерянную 1 августа 2022 года печать TOO «Адал 2010» считать недействительной.

• Открыто наследственное дело после смерти Морозова Юрия Ивановича, умершего 09 февраля 2022 года. Наследникам обращаться к нотариусу Карипбаевой Д. Б. по адресу: г. Нур-Султан, р-н Алматы, ул. Б. Майлина, д. 37, оф. 306/2. Тел. +7 701 220 27 25.

• КСПК «Clubhouse», БИН 170740029768, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. А. Бокейхана, д. 29. Тел. +7 702 215 95 84, +7 705 782 05 68.

• TOO «Compass Group Logistics», БИН 220140020191, сообщает о своей

ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, пр. Тауелсидик, д. 43, кв. 43. Тел. +7 705 313 33 36.

• TOO «AFFARI BROKER», БИН 210140021237, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: Акмолинская область, г. Косшы, мкр. Лесная поляна, д. 17, кв. 125. Тел. +7 775 835 52 28.

• TOO «ФИНАНС БРОКЕР КАЗАХСТАН», БИН 201140029729, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, ул. Достык, зд. 2, н. п. 2. Тел. +7 775 835 52 28.

• TOO «Personal Group», БИН 190840022680, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, ул. Тажибаевой, д. 124.

• TOO «Caviar House Kazakhstan», БИН 160540007581, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, р-н Есиль, пр. Кабанбай батыра, зд. 8, левое крыло, оф. 005. Тел. +7 775 338 86 41.

• TOO «DANWAY», БИН 131240017041, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, г. Алматы, Бостандыкский р-н, мкр. Коктем 2, д. 1, кв. 95, почтовый индекс 050040. Тел. +7 777 116 59 72.

> стр. 1

Артисты из второй категории могут пользоваться правами третьей, а также участвовать в концертах двух и более исполнителей, представлять свои песни и клипы на ТВ. За лицензию им придется заплатить 10 БРВ, или 3 млн сумов (131,5 тыс. тенге). Элита же узбекской эстрады, входящая в первую категорию, может пользоваться правами всех групп рангом ниже, а также выступать с концертами в РУз и за рубежом. Стоимость лицензии для звездного олимпа – 20 БРВ, или 6 млн сумов (263 тыс. тенге).

До 2024 года певцам, а до 2026 года всем остальным участникам концертно-зрелищной деятельности предоставляется право выбора налогообложения – по декларации (в зависимости от общего годового дохода, причем плата за лицензию учитывается как расходы) или по фиксированной ставке. Если той-певец третьей категории выбирает «фикс», то его ежегодный платеж составит 1 млн сумов (около 44 тыс. тенге). Исполнители второй категории будут платить 1,8 млн сумов (около 79 тыс. тенге), а налог для звезд эстрады – 2,7 млн сумов (118,3 тыс. тенге). После 2024 и 2026 годов налоги будут взиматься исключительно с декларируемых доходов.

Как рассказал на условиях анонимности представитель одного из увеселительных заведений Ташкента, артисты, имеющие лицензию, в среднем за одно выступление получают от 1 до 2 млн сумов (\$100–200). Кавер-группа на корпоративе может заработать \$1–1,5 тыс. Среди топовых звезд узбекской эстрады распространено такое явление, как «брроу» (birrovga borib keli, что с узбекского переводится как «сгоняю на минуточку»), когда артисты ездят с одного корпоратива на другой или по свадьбам. С каждого мероприятия за исполнение пары-тройки полובившихся хитов они могут получить \$1,5–2 тыс. Платят ли затем с этих денег налоги, неизвестно.

Сейчас Налоговый кодекс предписывает деятелям эстрады, помимо пошлины за лицензию, ежегодно платить подоходный налог в размере 12% и социальный налог в размере 1 БРВ, или 300 тыс. сумов (13 тыс. тенге).

Медиаюрист **Мадина Турсунова** считает, что представители шоу-бизнеса в Узбекистане не заинтересованы в том, чтобы делать свою деятельность прозрачной. «Декларирование доходов артистов предполагает, что они должны предоставлять сведения о доходах, включая подтверждающие документы, договоры и т. д. Коммерческая деятельность артистов далека от формализации, договоры с заказчиками выступлений или организаторами концертов практически никогда не заключаются», – отметила Турсунова.

Выступать по бумажке

Сумма уплаченной госпошлины за лицензию распределяется в три корзины: 30% поступают в госбюджет, 0,5% – в Фонд развития информационно-коммуникационных технологий, остальная часть платежа уходит на счет «Узбекконцерта».

«Узбекконцерт» появился в 2017 году, объединив эстрадные организации «Узбекнаво» и «Узбекракс». Тогда его участниками стали более 2,5 тыс. артистов и коллективов. На запрос «Курсива», сколько сейчас исполнителей значатся в списках «Узбекконцерта», в организации не ответили.

«Узбекконцерт» на основании заключений Группы представителей творческого содействия решает, выдавать лицензию или нет, отозвать ее у артиста или вернуть.

Как сообщили в «Узбекконцерте», в 2022 году учреждение отказало в лицензировании 74 исполнителям, в основном из-за неуплаты пошлины за лицензию. Главные критерии, по которым артистов делят на три «касты», – это творческий статус (зависит от уровня востребованности артиста, его исполнительского мастерства и репертуара), а также наличие наград, премий, участие в конкурсах и смотрах.

«Система лицензирования деятельности артистов построена на ограничениях и размытых, неясных критериях, что не может не породить возможности появления серых схем», – говорит Мадина Турсунова.



Фото: Павел Носачев

Через лицензии к звездам

Как в Узбекистане государство регулирует выступления артистов

Продюсер и гитарист группы «ЭЛЕКТРООКО» **Никита Макаренко** считает, что представителей шоу-бизнеса не нужно лицензировать. «У людей, которые выступают на корпоративах, свадьбах и т. д., должно быть ИП, статус самозанятого или они должны быть оформлены как сотрудники в каком-то ООО. Все. Заключается договор между концертной площадкой и организатором мероприятия, и все работает. Зачем здесь нужны лицензии, я не понимаю, точнее, понимаю. Они нужны для цензуры», – сказал музыкант.

Нет хлопка – нет сцены

Государство действительно использует лицензию как кнут для представителей шоу-бизнеса Узбекистана. К примеру, в 2013 году «Узбекново» (предшественник «Узбекконцерта») отозвало разрешение у певца **Жасура Умирова**, который из-за состояния здоровья отказался принять участие в хлопкоуборочной кампании. До недавнего времени

артисты выезжали на поля для участия в концертах перед хлопкоборками.

В 2018 году узбекский певец, народный артист Чеченской республики **Санжар Джавбердиев**, выступающий под псевдонимом San Jay, сообщил, что не может получить лицензию из-за своей бороды. Растительность на лице в Узбекистане долгое время была под негласным запретом из-за ассоциаций с радикальным исламизмом. Несмотря на это San Jay продолжает заниматься творчеством, записывать клипы и даже петь дуэтом с другими звездами. Однако в одном из последних интервью на youtube-канале Shox Omanov певец заявил, что его не допускают на концерты и он намерен переехать в Москву.

В том же году «Узбекконцерт» запретил артистам показывать в клипах все, что противоречит национальному менталитету и общечеловеческим ценностям. В черный список попали демонстрация татуировок, исполнение песен в постели, лежа на боку,



Фото: Шахло Ахмедова / «Летние дожди»

выступление мужчин в женской одежде, а также использование в клипах государственных символов. Кроме того, певцам запретили показывать клипы

на ТВ без одобрения худсовета «Узбекконцерта».

После появления «стоп-листа» певцу **Шахло Ахмедову** лишили лицензию за клип на песню «Лет-

взрывчатых веществ и другими сферами, которые могут повлечь за собой нанесение ущерба правам и законным интересам, здоровью граждан, общественной безопасности. «Их регулирование не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием», – объясняет разницу Турсунова.

Контролирует работу представителей шоу-бизнеса Государственный налоговый комитет (ГНК) и «Узбекконцерт». За работу без разрешения грозит штраф от 15 до 200 БРВ, то есть от 4,5 млн до 60 млн сумов (от 197 тыс. до 2,6 млн тенге). Представители развлекательных заведений Ташкента рассказали «Курсиву», что иногда проходят рейды с участием ГНК, «Узбекконцерта» и Национальной гвардии. Если выявляются какие-то нарушения, связанные с лицензированием артистов, то чаще всего владельцы клубов и сами исполнители отделяются предупреждениями.

«На практике привлечение к ответственности за осуществление деятельности без лицензии происходит редко. Это свидетельствует о том, что лицензирование концертно-зрелищной деятельности уже не соответствует современным требованиям. Рост популярности социальных сетей способствует возможности работы в данной сфере без лицензии», – подчеркнула Мадина Турсунова.

В разгар пандемии в 2020 году был подготовлен проект указа президента по совершенствованию лицензирования в стране. Документ предполагал отмену с 2021 года лицензирования концертно-зрелищной деятельности. Однако дальше обсуждения проект не двинулся, а эстрада так и осталась лицензируемой сферой.

Бородатая история

Узбекский исполнитель Санжар Джавбердиев не мог получить лицензию из-за бороды



Фото: @sanjaymusicofficial

Певец и композитор Санжар Джавбердиев, выступающий под псевдонимом San Jay, сдал документы на получение лицензии. Его попросили сбрить бороду. Пришлось ли Джавбердиеву идти на уступки государству и почему лицензирование артистов он называет бредом?

Татьяна ТРУБАЧЕВА

В 2016 году, после работы в России и получения звания Народного артиста Чечни, **Джавбердиев** вернулся в Узбекистан. В

2018 году он решил получить лицензию, потому что без специального разрешения от государства артисты не могут давать сольные концерты или выступать на телевидении.

«Мне сначала не давали лицензию, сказали, что надо побриться, – вспоминает Санжар Джавбердиев. – Я отказался».

В итоге он и бороду не сбрил, и лицензию получил, но «ограниченного действия». «Эта лицензия мне практически ничего не дает. Я все равно не могу выступать на телевидении и не могу давать сольные концерты. Лицензия позволяет петь на свадьбах и в ресторанах», – объясняет исполнитель.

Ему даже пришлось в 2019-м сделать видеообращение к президенту Узбекистана: «Прошел уже год, как я получил лицензию в «Узбекконцерте». Но с этой лицензией я не могу выступать на телевидении, говорить, что причина в моей «бороте». В данном случае нарушаются мои конституционные права. Потому что в Конституции не написано, что узбекский гражданин не имеет права носить бороду».

Сам факт лицензирования артистов San Jay называет бредом: «Нигде, ни в одной стране, такой ерунды нет, только у нас это есть».

Но самым обидным он считает то, что исполнители из России, к примеру **Тимати**, у которого тоже есть борода, без проблем выступают в Узбекистане. «Это касается только узбекских артистов (запрет на публичные выступления исполнителей с бородой – «Курсив»). И мне кажется, что сильнее всего от этого страдаю я, потому что среди всех артистов у меня самая длинная борода», – считает Джавбердиев.

Фактически лицензия не позволяет San Jay зарабатывать внутри республики за счет тех же «солнышков»: «В ресторане платят мало – \$250–300. У меня в команде восемь человек. На восьмерых я должен это разделить. И что останется?»

Поэтому сейчас Джавбердиев готовит репертуар на русском и собирается уехать в Москву, чтобы развиваться дальше. «То, что я мог здесь сделать, я сделал», – объясняет он свое решение.

LIFESTYLE



Природа со всеми удобствами

Как казахстанцы зарабатывают на глэмпингах

Утренний бриз с ароматами горного разнотравья свеж, но внутри сафари-тента тепло и уютно. Первые лучи мигом высушивают капли ночного дождя на клевере, пригревают поверхность пруда с притихшими лягушками и освещают Зангийский Алатау – от зеленых прилавков до белоснежных вершин. Так пасторально (с местными вариациями) выглядит локация типичного глэмпинга в Казахстане.

Наталья КАЧАЛОВА

«Мы объездили много мест, но именно в Талгарском районе нашли то, что хотели. Панорамные виды здесь просто шикарные, вау-эффект обеспечен», – рассказывает совладелец глэмпинга Mansarda Almaty Даурен Жумашев.

Глэмпинг – это компактный экоотель, который предполагает отдых на природе по типу кемпингов и палаточных городков, но с повышенной комфортностью – в «палатке» будет не только удобная кровать, но и туалет, душ и другие отельные удобства. При этом туристы избавлены от необходимости нести на себе снаряжение, тратить время и силы на обустройство лагеря.

Доза свободы

Взрывной рост популярности глэмпингов по всему миру «обеспечили» жесткие локдауны. В условиях ограниченных перемещений «гламурные кемпинги» стали тем решением, которое позволяет отдохнуть от душных городских квартир, с комфортом уединившись на природе без ПЦР-тестов, пересечения границ и серьезных финансовых затрат.

Аналитики Grand View Research оценили объем мирового рынка глэмпинга в 2021 году в \$2,35 млрд и ожидают, что до 2030 года он будет расти на 10,9% в год. В Британии отдых среди уединенных и сельских пейзажей, по данным Ecnvolve, в 2022 году предпочли 58% опрошенных. В России, начиная с 2019 года, количество глэмпингов ежегодно удваивается. Если в 2019 году их было около 60, в конце 2020-го – 120, то по итогам 2021-го насчитывалось порядка 230. А к 2025 году, по прогнозам экспертов Центра макроэкономического и регионального анализа и прогнозирования Россельхозбанка, подобных проектов в РФ станет не менее 500.

В Казахстане подобной статистики по глэмпингам нет. Легкие некапитальные конструкции не являются недвижимостью и не подлежат госрегистрации. Любая владелица земельного участка

может поставить такое сооружение в своем огороде или у дома, рядом с туристической тропой или зданием собственного отеля. В Казахстанской ассоциации кемпингового туризма и караванинга количество глэмпингов в стране оценивают в 40–50, почти половина из них расположена в Алматинской области.

Пандемия подтолкнула развитие этого бизнеса и в Казахстане. «Если до 2019 года интерес к созданию глэмпингов, в основном, проявляли крупные организации – курорт Shymbulak, отель Rixos Bogovoe, то в 2020–2021 годах ассоциация получила сотню запросов от частных инвесторов на консультацию по созданию глэмпингов, – говорит технический директор Казахстанской ассоциации кемпингового туризма и караванинга Бахытгали Шеримов. – Но только два из десяти интересующихся на практике реализовывают свои проекты».

В число реализованных вошел проект Aua Glamping близ поселка Котырбулак Алматинской области.

«Когда мы с сестрой сидели на карантине без работы, мы отчаянно искали идеи для бизнеса, – вспоминает совладелец глэмпинга Aua Glamping Шадияр Макишев. – В один день наткнулись в Pinterest на картинку маленького уютного дома в лесу, и нас эта идея сразу зажгла. Я подумала: «Да, этим я хочу заниматься!»

Берлоги и домики хоббитов

В мире масса разнообразнейших концепций и конструкций глэмпингов. Сеть Boscoboinik & Voucquar вдохновилась развитием сельского туризма – палатки по типу сафари-тентов устанавливали на нидерландских фермах, чтобы семья с детьми могли понаблюдать за фермерской жизнью изнутри. В прозрачных пузырях Maisons Bulles во Франции гости засыпают с видом на Млечный Путь. Из земляных домиков хоббитов Loch Ness Glamping на берегу озера Лох-Несс в Шотландии можно увидеть под крики петухов, могут попариться в русской баньке, собирать грибы, ягоды и травы в окрестностях.

Концепции первых казахстанских глэмпингов не такие креативные, как у зарубежных собратьев, но виды на горы и степи, реки и озера, леса и полупустыни равнодушными гостей не оставляют. Да и проживание в отечественных гламурных кемпингах в среднем дешевле – \$60–130 против \$160–450 и выше за ночь в концептуальных зарубежных экоотелях со всеми удобствами.



Самая популярная в мире конструкция глэмпингов сегодня – геокуполо. Геодезический купол – это сфероподобная структура, состоящая из сети треугольников. Геокуполо используют в качестве теплиц, уличных кафе, рыбацких хижин. Глэмпинги-полусферы устанавливают в горах, на пляжах, на виноградниках, горнолыжных и гольф-курортах. Они энергоэффективны, элегантны, долговечны, способны выдерживать сильный ветер, снеговые нагрузки и экстремальные температуры, а также привлекают клиентов своей Instagram-активностью.

В Казахстане, кроме вездесущих геокуполов, можно встретить сафари-тенты (каркасно-тентовая конструкция, первоначально использовавшаяся во время сафари-туров в Африке), барнхаусы (barn house – каркасный дом из дерева, внешне напоминающий амбар), А-фреймы (дом с крышей в форме буквы А, напоминающий шалаш) и традиционные казахские юрты.

«Мы остановились на геокуполов, потому что среди круглогодичных глэмпингов этот вариант был наиболее бюджетным», – объясняет свое решение Шадияр Макишева.



используемого материала, тем ниже его качество и короче срок службы: «Геокупол из дешевого китайского ПВХ прослужит два-три сезона, из корейского – около пяти лет, а если использовать качественный европейский ПВХ, геокупол отработает 15–20 лет», – поясняет Шеримов.

Кроме того, низкие первоначальные вложения обернутся высокими эксплуатационными расходами: чтобы поддерживать комфортную температуру в тонкостенных конструкциях без утеплителей, нужна постоянная работа электроприборов.

«Чтобы временное сезонное сооружение стало полноценным круглогодичным домом, который прослужит десятки лет, инвестиции придется увеличить в разы. Те же геокуполо можно сделать с жестким каркасом из дерева, обшить фанерой, натянуть сверху тент или мягкую кровлю и утеплить. Жилой квадрат в таком доме будет стоить от 250–300 тыс. тенге с разводкой по воде и канализации, но без учета подключения к инженерным сетям. То есть весь модуль обойдется уже в 7–8,5 млн тенге. Такой модульный дом можно сделать как стационарным, так и переносным. Зимой его можно поставить у горнолыжного склона, а летом – на побережье», – рассказывает технический директор Казахстанской ассоциации кемпингового туризма и караванинга Даурен Жумашев, не называя размера вложений, поясняет, что около 40% инвестиций ушло на основные строения, 30% – на коммуникации и еще 30% – на благоустройство территории и технические постройки.

«Отбить» вложения при хорошей загрузке можно за один-два сезона. «Сроки окупаемости мы себе поставили два года. Но, думаю, с текущими объемами успеем раньше. Объективно оценить загрузку пока не можем – полный сезон еще не отработали. В самый пик, жаркий июль, заполняемость была на уровне 60–70%. В мае – 45–55%. По всему сезону в среднем будут те же 45–55%», – предполагает Жумашев, сафари-тенты которого рассчитаны на проживание гостей с мая по сентябрь.

«Сроки окупаемости мы себе поставили два года. Но, думаю, с текущими объемами успеем раньше. Объективно оценить загрузку пока не можем – полный сезон еще не отработали. В самый пик, жаркий июль, заполняемость была на уровне 60–70%. В мае – 45–55%. По всему сезону в среднем будут те же 45–55%», – предполагает Жумашев, сафари-тенты которого рассчитаны на проживание гостей с мая по сентябрь.

«Сроки окупаемости мы себе поставили два года. Но, думаю, с текущими объемами успеем раньше. Объективно оценить загрузку пока не можем – полный сезон еще не отработали. В самый пик, жаркий июль, заполняемость была на уровне 60–70%. В мае – 45–55%. По всему сезону в среднем будут те же 45–55%», – предполагает Жумашев, сафари-тенты которого рассчитаны на проживание гостей с мая по сентябрь.

«Сроки окупаемости мы себе поставили два года. Но, думаю, с текущими объемами успеем раньше. Объективно оценить загрузку пока не можем – полный сезон еще не отработали. В самый пик, жаркий июль, заполняемость была на уровне 60–70%. В мае – 45–55%. По всему сезону в среднем будут те же 45–55%», – предполагает Жумашев, сафари-тенты которого рассчитаны на проживание гостей с мая по сентябрь.

Соломка под глэмпинг

Среди сложностей в построении бизнеса владельцы глэмпингов называют невозможность предусмотреть все детали на начальном этапе.

«Есть много нюансов и много подводных камней, которых не видишь при планировании, но которые в итоге меняют весь бюджет. Начиная от мелочей, не учитываемых во время стройки, заканчивая расходами на хозяйственные нужды, вроде покоса травы, чистки снега, техобслуживания узлов и техники, об-

служивания септиков», – делится Шадияр Макишева.

«Очень большой бюджет непредвиденно «съел» санузел внутри палатки. Но отказываться от него не стали. Все же наша позиция – это гламурный кемпинг, все удобства должны быть как в номере пятизвездочного отеля, – вспоминает Даурен Жумашев. – Сделать хороший газон оказалось еще той задачей! Чуть ли не каждый день поливали его, стригли. Закупили кучу техники, семян, удобрений».

Непросто оказалось и найти первых клиентов.

«Нам самим пришлось постигать азы продвижения: у нас не было опыта ведения соцсетей и маркетинга. Эта ошибка повлекла большой простой – на объем могли выйти гораздо раньше, – продолжает Жумашев. – Надо как можно быстрее начинать работать с соцсетями, агрегаторами вроде booking.com, Airbnb, использовать как можно больше связей, каналов продаж».

Начинающим бизнесменам Даурен Жумашев рекомендует запускать проект как можно быстрее, а «шлифовать» уже в процессе.

«Ошибка начинающих – сразу пытаться довести проект до совершенства. Нам повезло – встретили путешественницу, увлеченную этой темой (сейчас это наш постоянный клиент), которая жила в таких домах в Африке. Она нас торопила с запуском. Решили сделать одну палатку и пригласить ее. В результате получили обратную связь – мы думали, что нужно одно, а оказалось – совсем другое».

Чтобы «палаточный» бизнес взлетел, кроме удачного выбора локации и комфорта важно создать атмосферу, за которую клиенты будут готовы платить, говорят владельцы глэмпингов. «Эта область не совсем про бизнес. Здесь важны отношения и погруженность владельцев в тему. Люди идут на личность, историю, а не на койко-место», – считает Шеримов.

«Хозяевам глэмпингов нужно объединять в себе стрессоустойчивость, гибкость, ну и, конечно, гостеприимство должно сидеть у тебя внутри, с этим качеством ты либо рождаешься либо нет. Этот бизнес не про некапитальные строения, которые ты сдаешь в аренду, а про людей», – соглашается Макишева.

К примеру, гостей Mansarda Almaty после запуска проекта по ночам донимал хор лягушек. Хозяева, проконсультировавшись с рыбаками, привезли и запустили в пруд змеоголовов, после чего зеленые певцы притихли.

«Люди приезжают в глэмпинг за атмосферой, и надо создавать эту атмосферу – костер, самовар на улице, посиделки с гитарой и песнями у костра», – подытоживает Даурен Жумашев.

