

AKASHI

Data Center

Инвестиционная
возможность Q3 2026

01

INVESTMENT THESIS

Почему AKASHI является привлекательной инвестиционной возможностью

На рынке цифровой инфраструктуры Центральной Азии

СПРОС НА AI

Стремительный рост нагрузок AI и облачных сервисов

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

Региональный хаб для облачных и цифровых сервисов

100 МВт

Мощность дата – центра Akashi

РЫНОЧНЫЙ РАЗРЫВ

Ограниченное количество дата-центров уровня Tier III/ IV в регионе

МАСШТАБИРУЕМАЯ ПЛАТФОРМА

Модульная архитектура позволяет поэтапное расширение

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ

Высокий показатель EBITDA и долгосрочный денежный потоки

02

EXECUTIVE SUMMARY

Executive Summary

1	АКТИВ	AKASHI — первый сертифицированный Tier IV дата-центр в Казахстане и ЕАЭС. Кампус в Астане мощностью до 100 МВт обеспечит ввод 41,2 МВт ИТ-нагрузки в 4 этапа, собственный земельный участок 11 га и прямой доступ к оптовому рынку электроэнергии.
2	РЫНОК	В регионе наблюдается структурный дефицит качественных мощностей: спрос на AI и облачные сервисы стремительно растет, требования по георезервированию и локализации данных усиливаются, тогда как коммерческие игроки сокращают инфраструктурное присутствие. Доступный пул Tier III–IV уже снизился ниже 10 МВт — именно этот дефицит закрывает AKASHI.
3	ПРЕИМУЩЕСТВА	Tier IV инфраструктура с полным резервированием, PUE 1,4, SLA 99,995% и высокой плотностью размещения до 20 кВт на стойку (4 224 стойки) на базе оборудования ведущих мировых вендоров. Ключевое преимущество AKASHI — доступ к электроэнергии по ~$0,05/кВт·ч, дополненный налоговыми льготами Astana Hub (КПН и НДС — 0%).
4	СПРОС	Подтверждённый pipeline 5,54 МВт — 107% мощности ЦОД-1; 41+ клиент из 7+ стран. Подписаны NDA/MoU с KT Cloud, Toyota, EdgeNext, Data Volt и Power International Holding.
5	ЭКОНОМИКА	CAPEX проекта составляет $354 млн. При загрузке 90% ожидается выручка $127 млн в год и EBITDA $71 млн, что формирует NPV $361 млн и IRR 27% при сроке окупаемости около 7 лет. Терминальная стоимость проекта оценивается в $1,37 млрд.

03

MARKET OPPORTUNITY

Быстрый рост спроса на облачные и AI-вычисления

Рост спроса на вычислительные мощности:

- Резервирование и локальное хранение данных — НБ РК
- Рост потребности в облачной инфраструктуре — Enterprise
- Выход новых облачных провайдеров — Hyperscalers
- Локализация критических данных — Data Residency

Цифровизация экономики РК:

- Рост облачных технологий (cloud-frist, SaaS, IaaS)
- Развитие искусственного интеллекта и GPU-вычислений
- Рост развития беспилотных транспорта, умных городов, промышленная робототехника.

Цифровой тенге:

Проект Нацбанка предполагает размещение на инфраструктуре уровня Tier IV, что создает для Akashi потенциальную возможность обеспечить до ~1 МВт нагрузки и укрепить стратегические позиции на рынке



Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан, Всемирный банк.

Существующее дата-центры не покрывает перспективный спрос

Низкая обеспеченность стойко-местам на душу населения по сравнению с развитыми рынками:

Общая мощность датацентров на 2025 год в РК оценивается в размере 38 МВт, что составляет 1.25 Вт населения и отстает от среднего значения всех четырех макрорегионов

При достижении уровня обеспеченности АТР – наименее обеспеченного региона – до 8 МВт, общий рост мощности должен составить 168 МВТ

Прирост 129 МВт

Для сравнения ИТ мощность Акаши в заявленном бизнес-плане составит 42 МВт, с возможностью расширения до 70 МВт

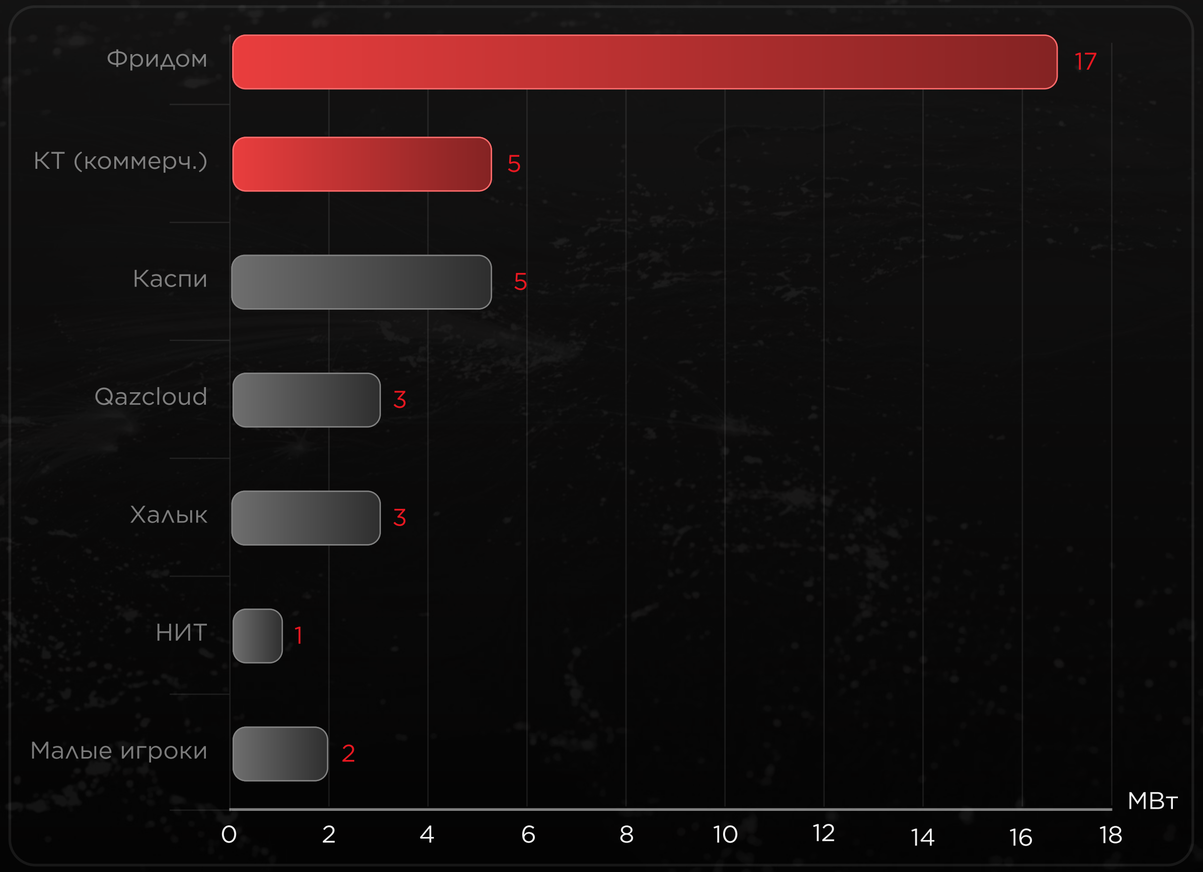
Сокращение коммерческого сегмента и усиление captive-модели ЦОД:

Высокая концентрация на captive-модели Kaspi, Halyk, NIT и QazCloud в основном развивают ЦОД для собственных экосистем и гос/финансовых сервисов, не конкурируя напрямую за коммерческий рынок.

Сокращение коммерческих мощностей Freedom Cloud (≈17 МВт) постепенно выходит из инфраструктурного бизнеса, в результате доступный коммерческий пул снижается до <10МВт.

Ограниченная роль национального оператора
Модернизация Казахтелекома носит точечный характер и не формирует полноценные Tier IV мощности для требовательного корпоративного и международного спроса.

Крупнейшие игроки на рынке РК



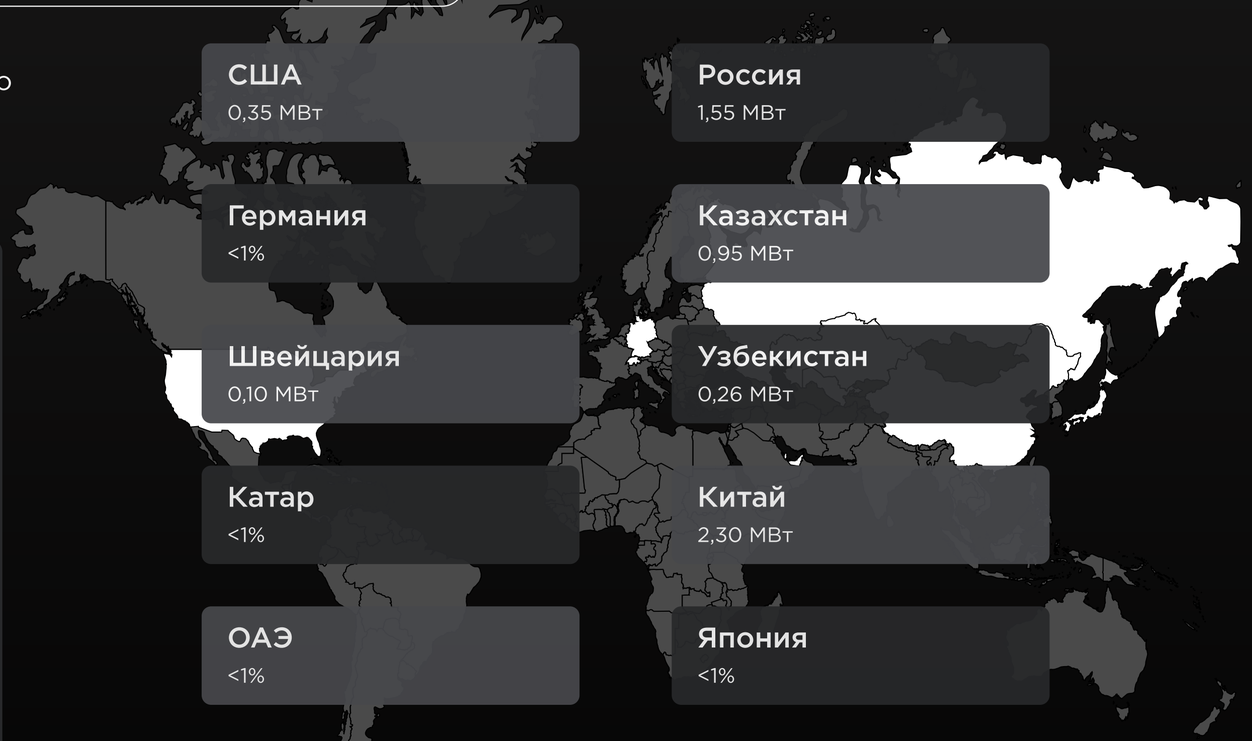
Источник: IKS Consulting & GIC

Подтверждённый спрос на мощности AKASHI

Pipeline 106% мощности ЦОД-1

Подтверждённыйспро
сдостиг 5,54 МВт
107% от ёмкости
ЦОД-1

ЦОД-1
5 200 кВТ



Ключевые переговоры

Toyota — подписан NDA, направлен проект MoU, обсуждается сотрудничество с SoftBank и продвижение GPU-решений через Казахтелеком. EdgeNext — MoU передан юристам, обсуждаются colocation и совместная работа по клиентам. Data Volt — подписан NDA, обсуждаются DR, profit sharing и физическое соединение ЦОД.

Структура спроса по географии

Потенциальная ежемесячная выручка: $1,45 млн.
Клиентов: 41; Стран: 7+

Китай — ~42% (≈ 2,30 МВт);
Россия — ~28% (≈ 1,55 МВт);
Казахстан — ~17% (≈ 0,95 МВт);
США — ~6% (≈ 0,35 МВт);
Узбекистан — ~5% (≈ 0,26 МВт);
Швейцария — ~2% (≈ 0,10 МВт);
ОАЭ — <1%;
Катар — <1%;
Япония — <1%;
Германия — <1%

Более 80% спроса формируют международные клиенты

Подписанные соглашения:

KT Cloud — подписан меморандум на резервирование 10 стоек, обсуждается совместная работа с клиентами группы Самрук-Казына и формат совместной деятельности.

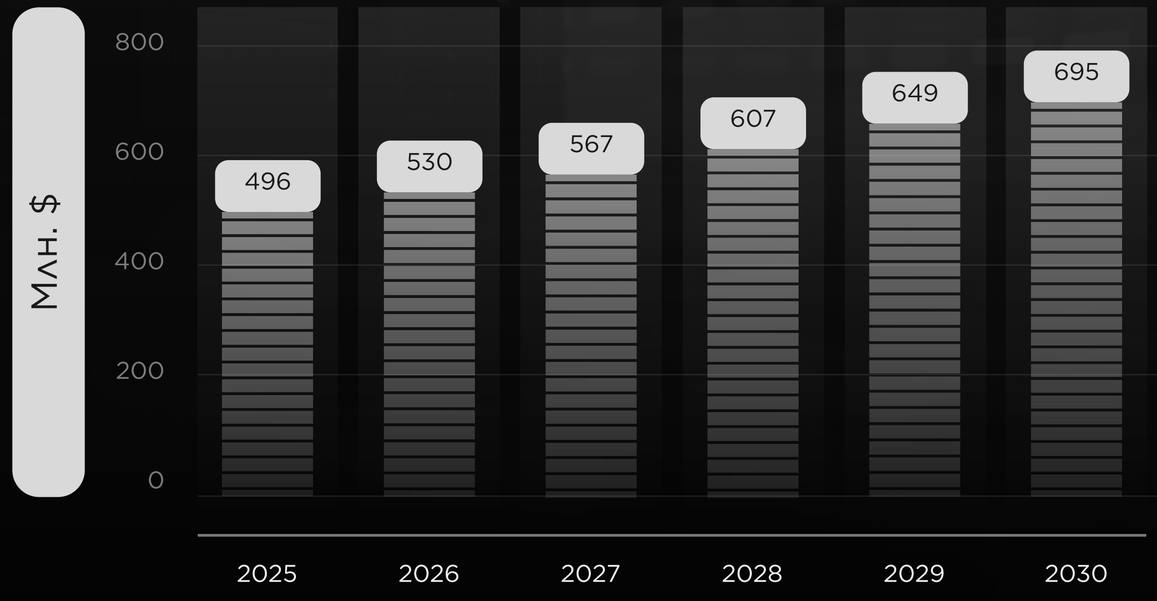
Power International Holding (PIH, Катар) — компания владеет Теле2 и Bereke Bank в Казахстане, обсуждаются offtake-контракты и размещение инфраструктуры в Akashi.

Спрос на качественную инфраструктуру в Астане растёт

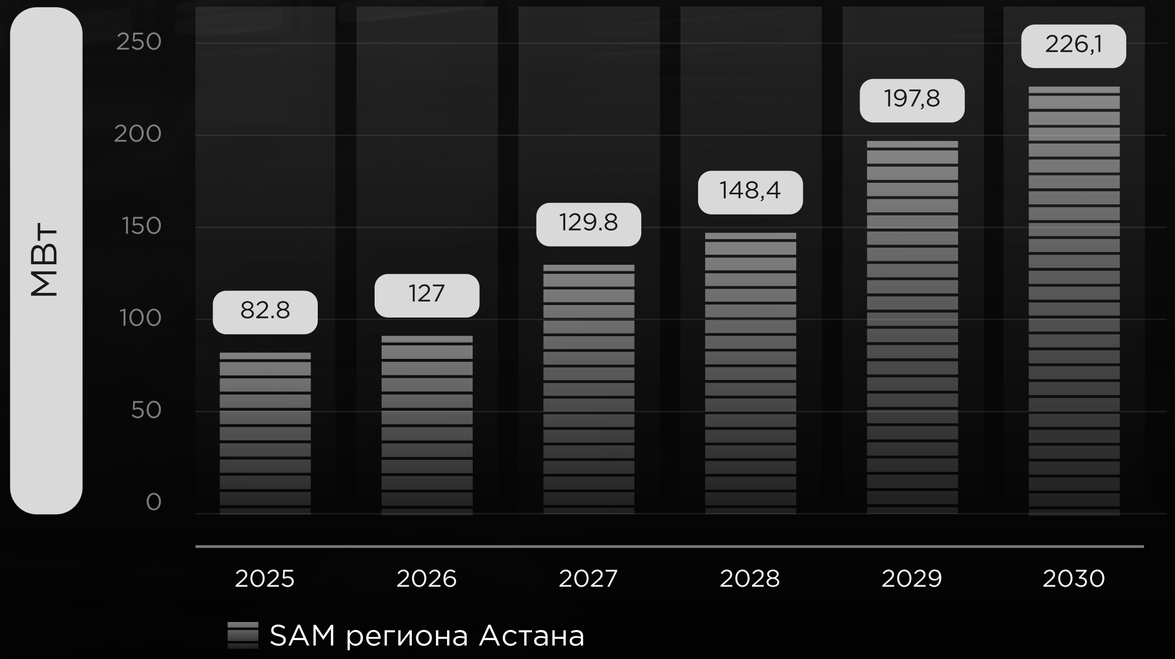
Согласно международному анализу дата центров рынок РК вырастет с $495 млн до $695 млн к 2030 (CAGR 7%)

Hyperscale, AI, FinTech создают дефицит Tier III–IV мощностей в регионе, потенциальный спрос в Астане увеличится — до 226 МВт к 2030

Объём рынка Казахстана



Оценка объёма потенциального спроса в регионе Астана



04

AKASHI PLATFORM

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Первый и крупнейший Tier IV датацентр в ЕАЭС и СНГ

ЮРИСДИКЦИЯ
МФЦА, Астана, Казахстан

РЕГИСТРАЦИЯ
04 апреля 2023 года

АКЦИОНЕР
(Turlov Private Holding, 99,1%, Freelance 0,9%)

АДРЕС
ул. Сыганак 60/4,
Abu Dhabi Plaza, эт. 11

КОНТАКТ
+7 717 247-6000
salem@akashi.com.kz

43 МВт
ИТ-мощность
Общая мощность: 87 МВт

4 224
Количество стоек

7 лет
Срок окупаемости проекта

99.99%
Гарантированный аптайм

11 га
Площадь участка

41
Клиент
Из 7 стран

УСЛУГИ

Colocation
Аренда от 1 стойки до целого корпуса (1 056 шт.)

Remote Hands
Круглосуточное удалённое управление работами в прямой координации с заказчиками

Buy/Sell/Lease
Закупка оборудования для клиентов вне санкций и ограничений

План реализации строительства

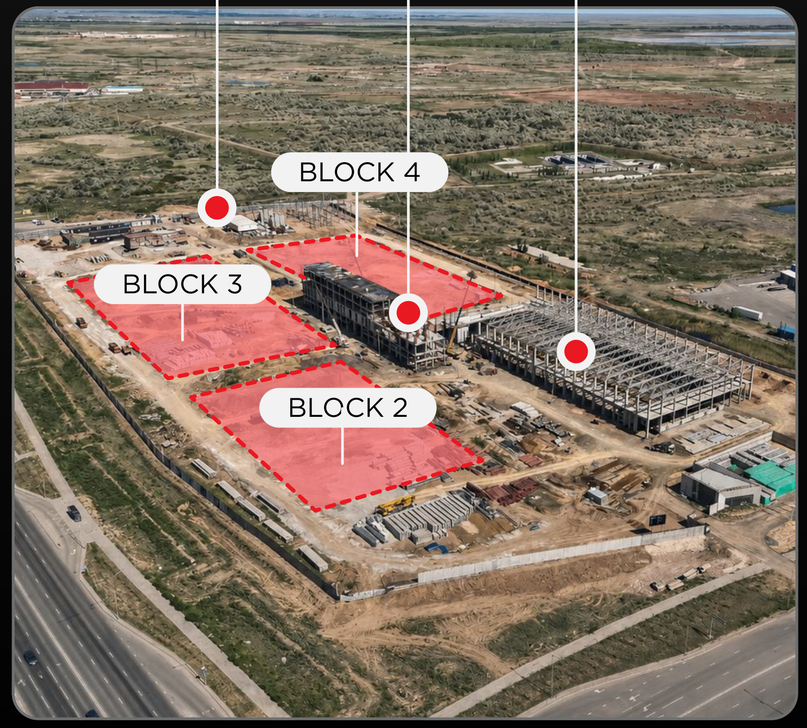


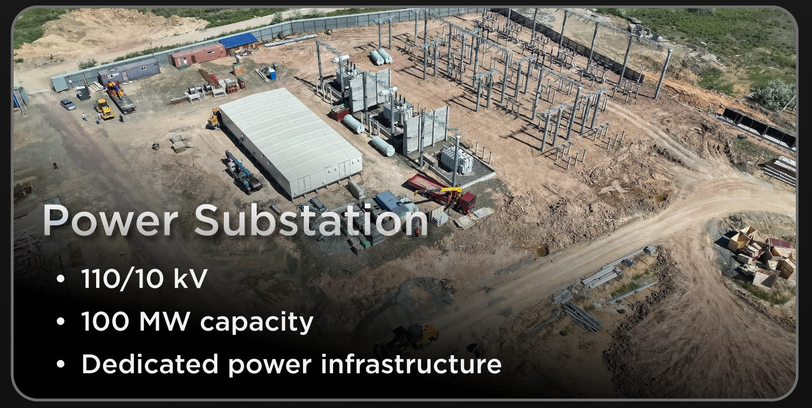
Завершение строительства 1-й фазы дата-центра запланировано на 2 квартал 2027 года

Administrative Building
5,508.4 m²

Power Substation
110/10 kV
100 MW

Data Center Block 1
9,891.9 m²





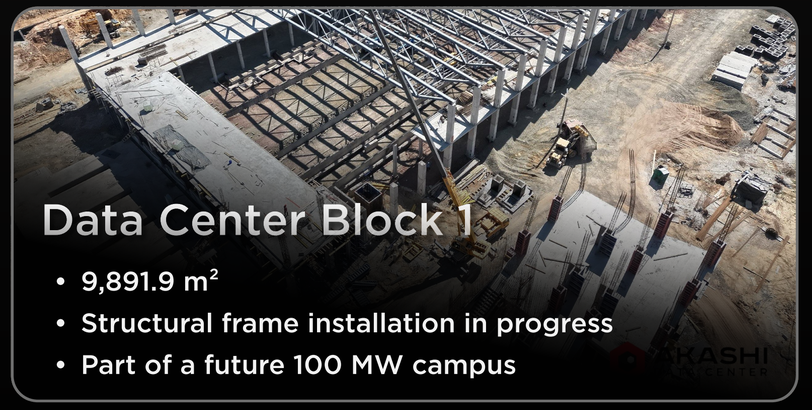
Power Substation

- 110/10 kV
- 100 MW capacity
- Dedicated power infrastructure



Administrative Building

- 5,508.4 m²
- Future operations center
- Part of a future 100 MW campus



Data Center Block 1

- 9,891.9 m²
- Structural frame installation in progress
- Part of a future 100 MW campus

Технологическая основа ЦОД Akashi

Электроснабжение

Siemens (СрН 10 кВ, ГРЩ), Schneider Electric (распределение, Canalis), Huawei + Delta (ИБП), Dehn (молниезащита)

ИТ-залы и стойки

Huawei FusionModule (модульные залы, изоляция коридоров, PDU), ANKER (фальшпол)

Пожарная безопасность

Wagner TITANUS (раннее обнаружение), ESMI (сигнализация), NVC (газовое пожаротушение)

Холодоснабжение

Grundfos (насосы), Danfoss / Belimo (арматура), STULZ (прецизионные кондиционеры), Systemair (вентиляция)

Сеть и СКС –оптика

Huawei (CloudEngine, коммутаторы), RiT (СКС, оптика Xlight)

Доступ и видеонаблюдение

Dahua + ITV Intellect (CCTV), AAM APACS / dormakaba (СКУД)

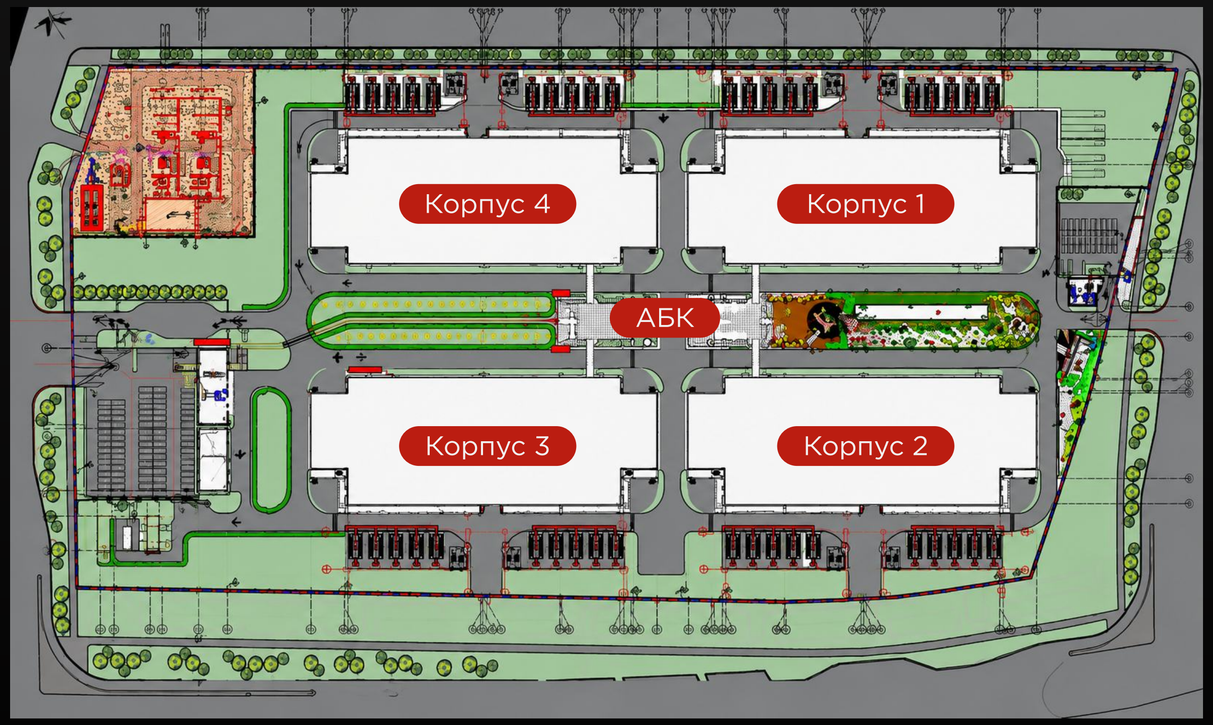
Проект детальной планировки участка Акаши (общая площадь 11 гектар)

Доступная мощность — 87 МВт
В перспективе увеличение до 100 МВт

Предварительная ИТ мощности остальных корпусов — по 12 МВт

ИТ мощность Корпуса 1 — 5,28 МВт:

- 1000 стоек по 5 кВт, или
- 500 стоек по 10 кВт



Инфраструктура на оборудовании мировых вендоров

Архитектура энергоснабжения Akashi

Собственная подстанция (110/10 кВ)

- Полностью независимая высоковольтная инфраструктура.
- РУ-10 кВ реализовано по архитектуре 2N, обеспечивая полную отказоустойчивость.

Внешнее питание KEGOC (500/220/110 кВ)

- Собственная подстанция и прямое подключение к KEGOC, Akashi имеет статус прямого потребителя оптового рынка электроэнергии (ОРЭМ)

Резервирование критической инфраструктуры Tier IV

- ИБП: 5/4N, двойное преобразование
- КДГУ: 5/4N, автономная работа
- Трансформаторы 10/0,4 кВ мощностью 1 600 кВА



1 Трансформатор 10/0,4 кВ, ИБП, КДГУ

▲ Автотрансформатор по 63 МВА

РП Распределительный пункт

Подстанция с резервами мощности

- 2+1 автотрансформаторы по 63 МВА каждый и 189 МВА общей мощности, что покрывает 100 МВт ИТ + охлаждение.

05

COMPETITIVE ADVANTAGE

Почему Akashi занимает уникальную позицию на рынке цод Центральной Азии

ПЛОТНОСТЬ НАГРУЗКИ

До 20 кВт

ГОТОВ ДЛЯ ЗАДАЧ ИСКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЕКТА

СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕЖИМ В РАМКАХ РЕЗИДЕНСТВА

МФЦА И ASTANA HUB

$0.05/кВт*ч

ОДНА ИЗ САМЫХ НИЗКИХ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

2-3х

НИЖЕ СТОИМОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ГЛОБАЛЬНЫМИ ИГРОКАМИ

Ключевые особенности

TIER IV READY СЕРТИФИКАТ

- Полное дублирование всех систем N+N резервирование
- Изоляция точки отказа
- GPU – ready архитектура
- Доступность – 99,995%

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Налоговые преференции:

- КПН – 0,
- НДС – 0,
- НДС на импорт – 0.
- Специальный визовой трудовой режим (AstanaHUBVisa)

СТАБИЛЬНЫЙ ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛАНДШАФТ

- Предсказуемость власти - Стратегия Казахстана 2050
- Многовекторная внешняя политика – (ООН, ШОС, ЕАЭС, ОБСЕ)
- Стратегическая локация между Европой и Азией

МАСШТАБИ-РУЕМОСТЬ И ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

- Доступная мощность – 87 мВт
- Потенциал расширения до – 100 мВт
- 4 корпуса поэтапное развитие
- Готовность к масштабированию под гиперскейл-клиентов

06

FINANCE AND ECONOMICS

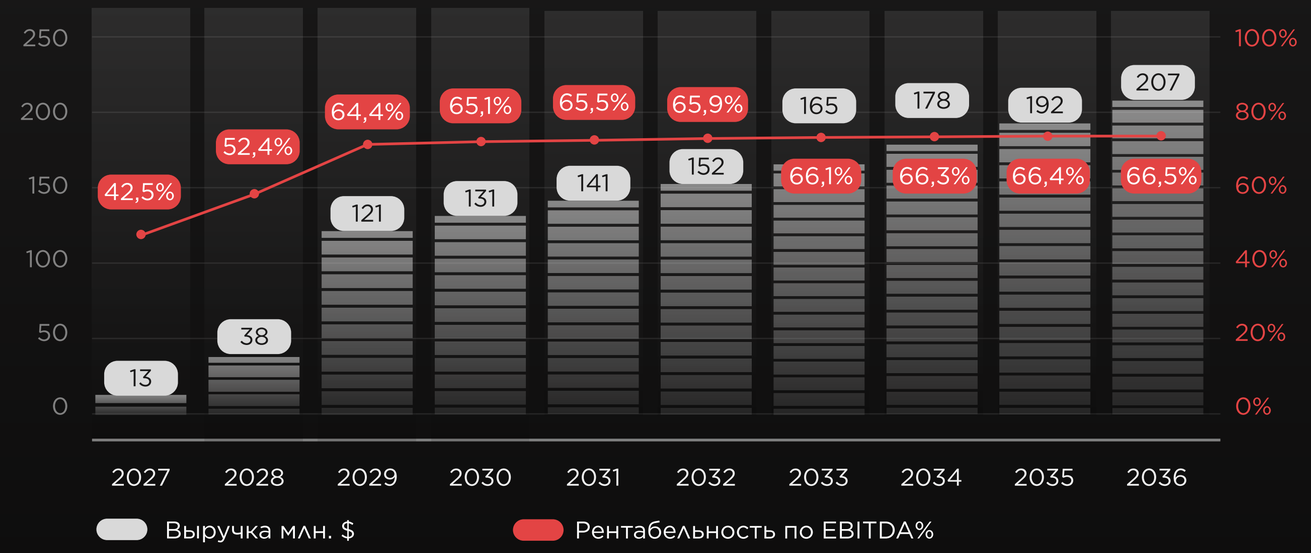
Ключевые показатели

NPV	361 млн $
IRR:	27%
Период окупаемости	7 лет
CAPEX:	354 млн $

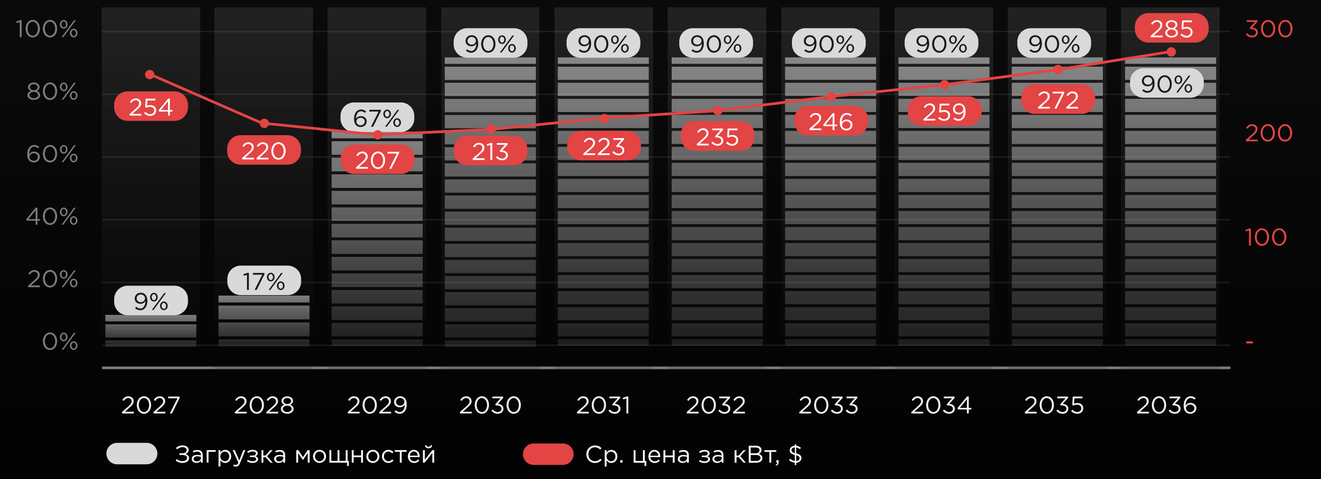
Ключевые факторы:

- Низкая стоимость электоэнергии: $0,05/кВт*ч
- Подтвержденный спрос: 41+ клиентов
- Поэтапный ввод в эксплуатацию 4х Блоков, с выходом на полную мощность в 2030 году
- Сильный спрос со стороны государственного и частного секторов
- Себестоимость оказания услуг у конкурентов сопоставима с Akashi (~$138/кВт/мес. прямые затраты); ценовая война невозможна — маржа конкурентов не позволяет демпинговать

Выручка



Заполняемость и продажная средняя цена за кВт



Экономика проекта демонстрирует высокую инвестиционную привлекательность

Показатели проекта при 90% нагрузке:

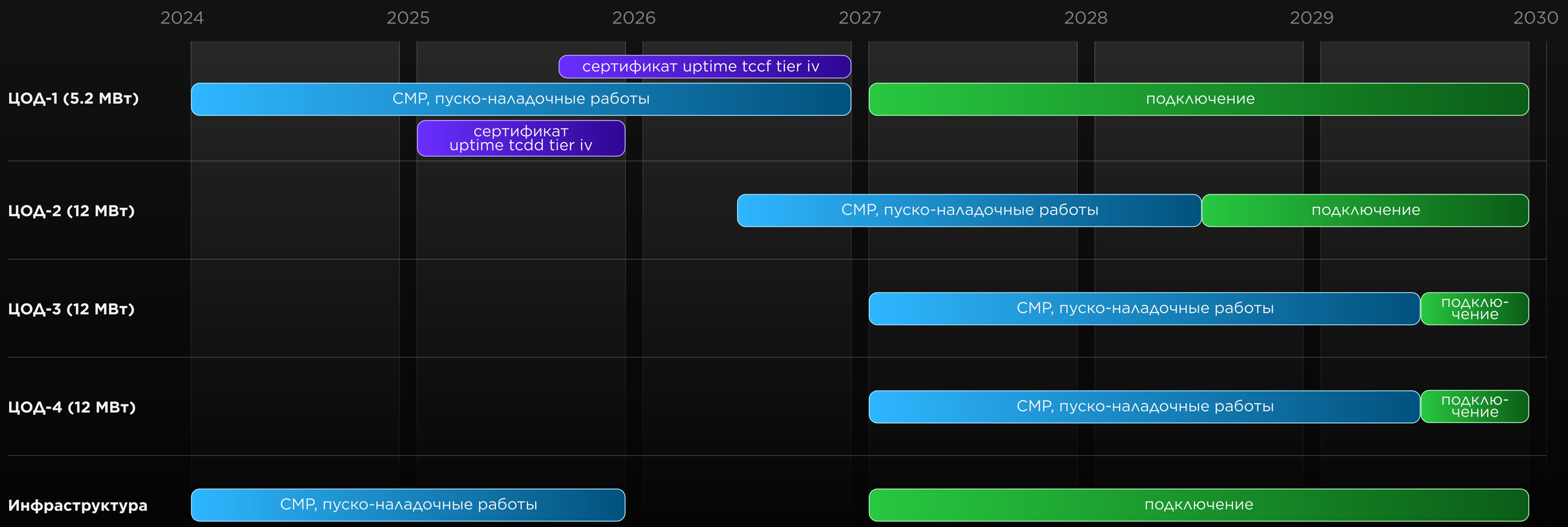
$110 млн выручки $71 млн EBITDA NPV $361 млн

	ЦОД 1	ЦОД 2	ЦОД 3	ЦОД 4	Total
ИТ - Мощность	5,2	12	12	12	41,2
Загрузка (%)	90%	90%	90%	90%	90%
Выручка (mUSD)	17,25	30,75	30,75	30,75	110
Электроэнергия (mUSD)	2	5	5	5	17
Валовая прибыль (mUSD)	13,25	23,25	23,25	23,25	83
EBITDA (mUSD)	10,25	20,25	20,25	20,25	71
Terminal Value (x15)	223,25	382,25	382,25	382,25	1 370
Terminal CAPEX (mUSD)	65	96	96	96	354
NVP	52,25	106,25	101,25	101,25	361

Дорожная карта проекта

"Uptime TCCD Tier IV Certification"
относится к сертификации проектной документации,
подтверждающей соответствие дизайна стандартам Tier IV.

"Uptime TCCF Tier IV Certification" —
это сертификация построенного объекта,
подтверждающий реализацию и готовность к эксплуатации.



Проектирование Блоков 2–4 планируется совместно со стратегическим партнёром, который привнесёт маркетинговую, технологическую и операционную экспертизу.

* Подключение инфраструктуры перенесено на Q1 2027 г.

07

OUR TEAM

Команда проекта



Владислав Минкевич

Chief Executive Officer (CEO)

20+ лет в телекоммуникациях и цифровой инфраструктуре. Сертифицированный Accredited Tier Specialist (Uptime Institute)

Заместитель генерального директора Freedom Telecom (по строительству)

Член Наблюдательного совета Freedom Media

Экспертиза: девелопмент, инфраструктурные проекты, стратегическое планирование, управление проектами



Владимир Болховцев

First Deputy CTO ((Chief Technology Officer)

18+ лет в проектировании и строительстве ЦОД. Опыт работы по стандартам Uptime Institute (Tier)

Реализовал проекты ЦОД для АО «НИТ», «Казахтелеком», Генеральной прокуратуры РК, АО «АЛТЕЛ» и ЭКСПО-2017

Экспертиза: проектирование и строительство ЦОД, сертификация Uptime Institute, технический консалтинг и ТЭО



Адиль Билялов

Член правления - директор департамента закупок (CPO)

20+ лет опыта в управлении закупками и контрактами в инфраструктурных проектах.

Экспертиза в построении supply-chain для стройки, инженерных систем и телеком-объектов.

Реализация крупных проектов с бюджетом $50–200 млн.



Рамзан Коригов

Финансовый директор (CFO)

10+ лет в финансовом управлении в крупных энергетических и инфраструктурных проектах.

Экспертиза построение финансовой архитектуры, инвестиционного и операционного моделирования.

Стратегическое управление финансами дата-центра и контроль затрат.

Следующие шаги

1	NDA	1 неделя. Подписание соглашения о конфиденциальности (NDA) и открытие доступа к информации: финансовая модель, техническая документация, разрешения и подписанные с клиентами NDA/MoU.
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА	2–3 недели. Предварительный анализ инвестором материалов: валидация финансовой модели, CAPEX/OPEX, подтверждённого pipeline и технических параметров Tier IV, формирование уточняющих запросов.
3	УСЛОВНОЕ СОГЛАШЕНИЕ	2–3 недели. Индикативное необязывающее предложение (Term Sheet / LOI): оценка стоимости, объём и инструмент инвестиций (equity / долг / EPC+F), структура и ключевые условия сделки.
4	ПРОВЕРКА	4–6 недель. Подтверждающий due diligence: технический аудит и визит на объект, юридический и налоговый DD, проверка корпоративной структуры, разрешительной документации и контрактов с поставщиками и клиентами.
5	ЗАКРЫТИЕ	4–6 недель. Переговоры и подписание обязывающих договоров (SPA / SHA), получение корпоративных одобрений, выполнение отлагательных условий (CP), финансирование и закрытие сделки.

AKASHI

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ

AKASHI

+7 700 810 3010
akashi.cloud

Астана, Казахстан
salem@akashi.cloud