

КУРСИВ



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:

ВАГОНЫ С ЗЕРНОМ ДЛЯ КИТАЯ
ВОЗВРАЩАЮТ В КАЗАХСТАН

стр. 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК:

ЛИЗИНГ ИДЕТ НА БИРЖУ

стр. 5

БАНКИ И ФИНАНСЫ:

ПРЕКРАШАЕМ ЗИМОВАТЬ

стр. 7

ЭКСПЕРТИЗА:

ПОСТАВИЛА НА «ДВОЙКУ»,
А ВЫШЛО «ЗЕРО»

стр. 9

kursiv.kz | kursiv.kz | kursivkz | kursivkz | kursivkz

Гастроли ИННОПРОМА

*Почему российская
промышленная
выставка приехала
в Узбекистан*

В Ташкенте в начале недели, с 5 по 7 апреля, проходила выставка «ИННОПРОМ: Большая промышленная неделя в Узбекистане». Международная промышленная выставка второй раз за свою 11-летнюю историю вышла за пределы РФ.

Павел НОСАЧЁВ

ИННОПРОМ – промышленную выставку, которая ежегодно проводится в российском Екатеринбурге с 2010 года, называют главной индустриальной, торговой и экспортной площадкой РФ. Ее основные посетители – те, кто принимают решение о внедрении на своем предприятии новой продукции и технологий. В 2021 году ИННОПРОМ с новыми продукцией и технологиями приехал в Узбекистан.

Возвращение в офлайн

ИННОПРОМ – первое международное бизнес-мероприятие в Узбекистане с начала пандемии. Местом проведения Большой промышленной недели стал «Узэкспоцентр», который во время карантина успел поработать как распределительный центр для инфицированных COVID-19.

На Большую промышленную неделю в Узбекистане приехали более 300 промышленных, финансовых и IT-компаний из России, Беларуси, Казахстана, Армении, Германии, Кореи и других стран. Но большинство экспонентов представляли именно российский бизнес. В Ташкент приехали руководители крупнейших компаний, например, глава «Ростеха» **Сергей Чемезов** и председатель фонда «Сколково» **Аркадий Дворкович**, которые сами вели презентации продуктов и технологий.

Организатор выставки – Министерство промышленности и торговли РФ – объясняет выбор второй в истории выставки зарубежной локацией (первый заграничный проект ИННОПРОМ прошел в 2019 году в Каире) перспективами стратегического партнерства. «Узбекистан шаг за шагом расширяет возможности для сотрудничества со странами-партнерами. При этом республика проводит либерализацию налогового, таможенного и валютного законодательства.

> стр. 2

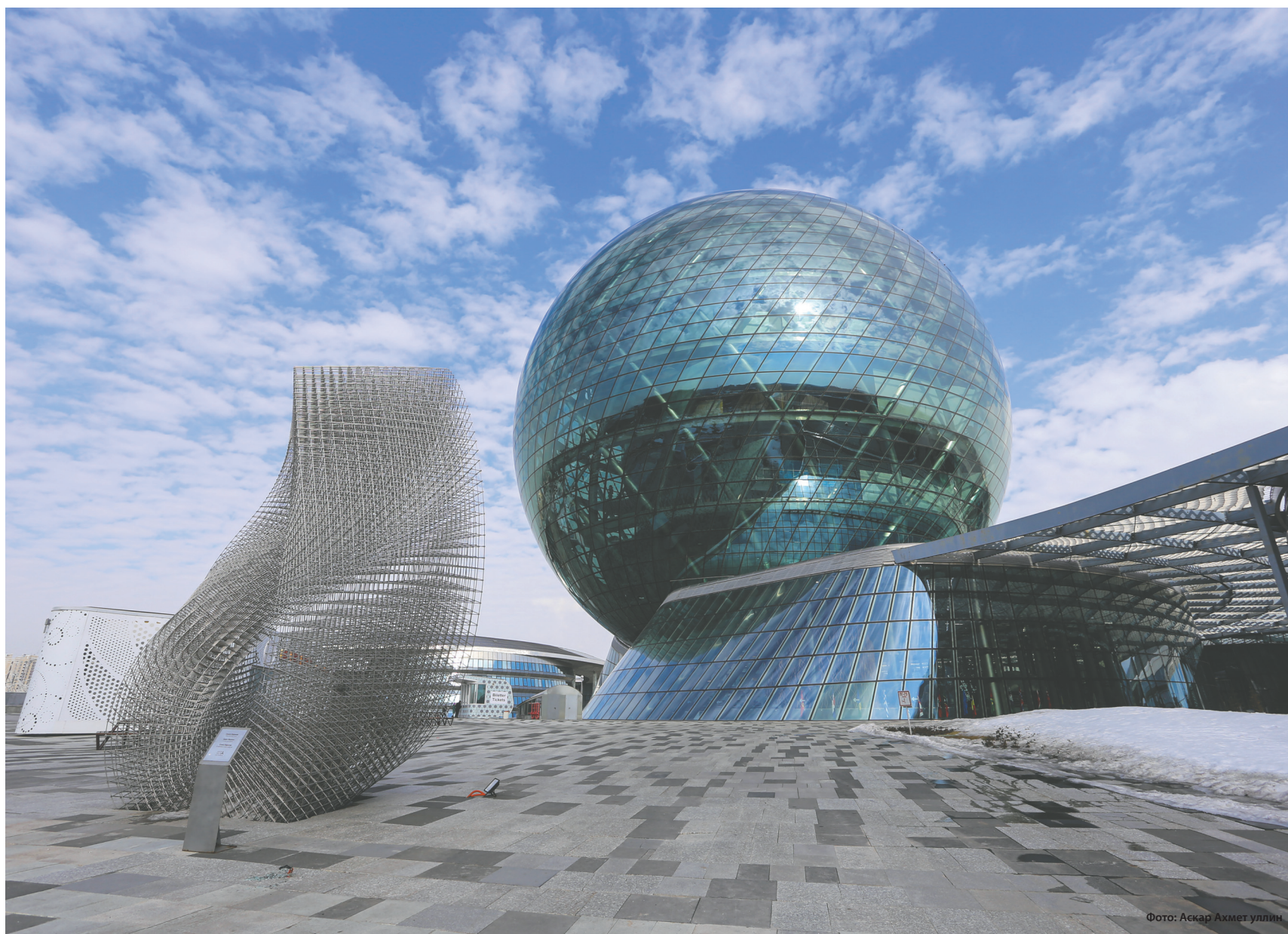


Фото: Аскар Ахмет уллин

Зачем нефинансовые компании регистрируются в МФЦА

В юрисдикции Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) зарегистрировано 693 компании. Среди резидентов как прогнозируемые компании, оказывающие финансовые услуги, так и необычные – вроде школы по подготовке к родам, неправительственных организаций и федерации игры в го. «Курсив» рассказывает о самых интересных, на наш взгляд, участниках площадки.

**Юрий МАСАНОВ,
Татьяна ТРУБАЧЕВА**

**На Кайманах хорошо,
но в Нур-Султане лучше**

Привлекают бизнес в МФЦА налоговые льготы для компаний финансового сектора и бизнеса, который обслуживает финансистов. Например, участники МФЦА освобождены до 1 января 2066 года от корпоративного подоходного налога и НДС при двух условиях: если они оказали свои услуги на территории МФЦА и занимаются исламским банкингом, перестрахованием и страховыми брокерскими услугами, управле-

нием активами инвестиционных фондов, брокерскими и дилерскими, андеррайтинговыми услугами.

От КИП освобождают участников по доходам от юридических, аудиторских, бухгалтерских и консалтинговых услуг, которые оказаны органам МФЦА и участникам МФЦА, занимающимся финансами. Есть льготы по ИПН иностранных работников и по налогу на землю.

Особое для региона регулирование, основанное на принципах английского права, – еще один веский повод регистрироваться в МФЦА.

> стр. 8



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

В список миллиардеров Forbes вошли еще три представителя Казахстана

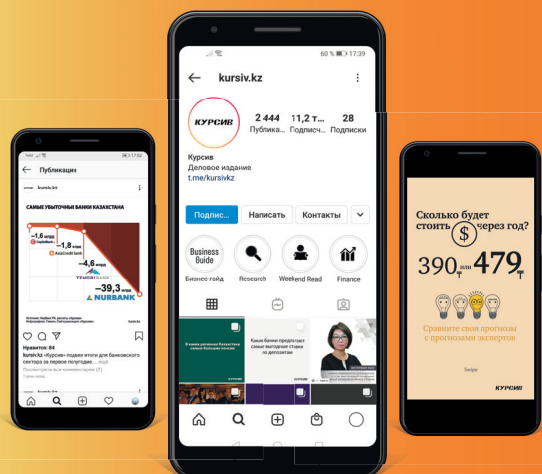
Американский Forbes 6 апреля выпустил обновленный рейтинг богатейших людей мира – The Richest in 2021. В новом списке миллиардеров Казахстан представляют семь бизнесменов, причем трое из них – новички. Это сооснователи Kaspi.kz Вячеслав Ким и Михаил Ломтадзе, а также глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов.

Новых казахстанских участников списка богатейших людей Forbes называет self-made миллиардерами, сделавшими состояние на финансовом и технологическом рынках. Капитал 51-летнего Вячеслава Кима Forbes оценил в \$3,3 млрд, а 45-летнего Михаила Ломтадзе – в \$3,2 млрд. Они на 925-м и 956-м месте в Forbes' 35th Annual World's Billionaires List. Активы Тимура Турлова, которому 33 года, издание оценило в \$2,1 млрд. Глава Freedom Holding Corp. расположился на 1 517 строке.

Казахстан в списке Forbes представляют еще четыре предпринимателя. Самую высокую

позицию занял 60-летний Владимир Ким, который с состоянием в \$4,6 млрд находится на 622-м месте рейтинга. Источник богатства – металлы и добыча ресурсов. 891-ую строку занимает 63-летний Булат Утемуратов с \$3,4 млрд состояния, полученного за счет добычи ресурсов, а также банковского сектора и отельного бизнеса.

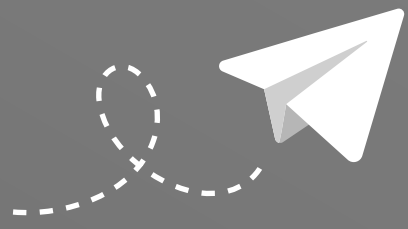
На 1 111-й строке расположились 54-летний Тимур и 53-летняя Динара Кулибаевы, заработавшие свое состояние (по \$2,8 млрд) в банковском секторе.



КУРСИВ в Instagram



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



Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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



Kursiv News

Рассказываем, сколько за него платят и станет ли его больше
Курсив - деловые новости Казахстана



Как будет развиваться партнерский маркетинг в Казахстане
В Казахстане партнерским маркетингом активно пользуется пока только финансовый сектор. Однако партнерство по принципу «привлек клиента – получил оплату» будет набирать популярность и в других отраслях. Раздражает, когда сел перед ноутбуком, настроился на...

454 13:08

Kursiv News

Он будет действовать до 1 июля 2021 года
Курсив - деловые новости Казахстана



В Казахстане представили дополнительный пакет мер помощи МСБ

В Казахстане вводят отсрочку на уплату всех налогов и платежей с фонда оплаты труда для субъектов МСБ в пострадавших отраслях. Эта норма коснется 500 тысяч предпринимателей. Предполагаемая сумма отсрочки налогов и платежей составит 67 миллиардов тенге. Об...

271 18:49

Kursiv News

Перспективы лучше у стран, которые начали вакцинацию на ранней стадии, отмечают аналитики

Курсив - деловые новости Казахстана



МВФ прогнозирует рост ВВП Казахстана в 2021 году с 3% до 3,2%

Международный валютный фонд (МВФ) улучшил прогноз роста ВВП Казахстана в 2021 году на 3,2%, сообщает в апрельском обзоре МВФ мировой экономики (World Economic Outlook), передает Интерфакс. Ранее в октябрьском обзоре МВФ прогнозировал рост экономики Казахстана...

382 08:18

Поставила на «двойку», а вышло «зеро»

Казахстанцы теряют в финансовых пирамидах миллиарды тенге

За последние пять лет в Казахстане органами следствия было зарегистрировано более шестисот уголовных дел, связанных с созданием финансовых пирамид. Примерно треть из них пришлась на прошлый год, а ущерб от их деятельности в Генеральной прокуратуре оценили в 6 млрд тенге. Самое громкое дело последних нескольких месяцев – АО «L-Capital». Против руководства компании возбуждено уголовное производство сразу по двум статьям УК РК: 190 («мошенничество») и 217 («создание и руководство финансовой пирамидой»). Потерпевшими по делу проходят 300 человек.

Юрий МАСАНОВ, Сергей ДОМНИН, Максим КАЛАЧ.

Потери вкладчиков L-Capital оцениваются в 2 млрд тенге. В прокуратуре отмечают, что заявления от бывших инвесторов компании все еще продолжают поступать, а значит, об окончательной сумме ущерба говорить пока рано.

Транспорт, птицы, соль

Акционерное общество «L-Capital» было зарегистрировано в январе 2014 года, а его единственным учредителем на тот момент являлся Асан Курман-

беков. Он же занял в компании пост председателя правления. В совет директоров вошли Серик Иманбеков, Шухрат Мусидов и Сайлау Абайдилов.

В январе 2016 года простые акции L-Capital были допущены к торгам на Казахстанской фондовой бирже в секторе «Нелистинговые ценные бумаги» – уникальный случай для казахстанской компании, которая впоследствии попала под обвинения по статье о создании финансовых пирамид. Но через два года бумаги с тикером LCAP были исключены из числа ценных бумаг, допущенных к обращению на KASE, «в связи с отсутствием сделок с указанными акциями в торговой системе в течение 90 последовательных календарных дней».

Эти бумаги, а также облигации принадлежавшей обществу транспортной компании Alltrans и стали основными инструментами для привлечения средств розничных инвесторов, которым был обещан стабильный доход в 15% годовых. Реализовывались ценные бумаги через ТОО «L-Capital Finance» на неорганизованном рынке, то есть минуя биржевую площадку. По данным реестра акционеров компании за 2019 год, это ТОО являлось крупнейшим держателем акций общества (4,37%). Второй по величине пакет принадлежал ТОО «Orpus» (2,76%) с нулевыми налоговыми отчислениями за все время его существования. Основатель компании Асан Курманбеков владел на тот момент только 2,13% бумаг АО «L-Capital».

На сайте L-Capital Finance отмечается, что доходность полученных от привлекаемых от

акционеров инвестиций планировалось обеспечить за счет «активной торговли на рынке ценных бумаг», участия в IPO и инвестиций в «высокорентабельные проекты». В числе таких проектов назывались уже упомянутая компания Alltrans, контролируемый через нее завод по производству соли «АсылТуз» в Жамбылской области и птицефабрика ТОО «Аса DAMU» в том же регионе, 40% которой принадлежит братьям Асана Курманбекова Меирбеку и Усену. В числе прочих активов в компании называли и несколько девелоперских проектов, в том числе ЖК Mountain Park в Алматы. Но оператор проекта ТОО «MountainDrive» впоследствии опроверг эту информацию.

Что-то пошло не так

Судя по данным аудиторских отчетов компании, последний из которых датируется 2019 годом, на протяжении последних четырех лет АО «L-Capital» балансировало на грани убытка от операционной деятельности, а основной денежный поток обеспечивался от инвестиционной и финансовой деятельности. У компании не было долгосрочных обязательств, а значительная часть временно свободных активов не была размещена в ценные бумаги. Фондирование в последние годы происходило исключительно за счет акционерного капитала. При этом компания вела активную инвестиционную деятельность (в 2017–2019 годах вошла в капитал ТОО «Аса DAMU» и ТОО «HR Capital»).

Общество не использовало кредитное плечо. Это могло быть связано с тем, что привлечение заемных средств считалось невозможным или нецелесообразным с точки зрения контролирующих акционеров. Кроме того, привлечение займов связано с раскрытием информации перед кредитором.

Последние несколько лет инвестиционная деятельность компании находилась в зоне высокого риска, оценить который в полной мере из данных финансового отчета сложно. В структуре активов (4,84 млрд тенге) преобладают краткосрочные активы – 2,991 млрд тенге (62%), среди которых главные компоненты – краткосрочные финансовые инвестиции (1,364 млрд тенге, или 28% всех активов) и краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность (679 млн, 14%).

Краткосрочные финансовые инвестиции представлены 11 займами контрагентам на общую сумму 1,364 млрд тенге по ставкам от 15 до 30%. Сведений о заемщиках и о связи мажоритарных акционеров компании с заемщиками в отчетах нет.

Краткосрочная и прочая дебиторская задолженность за 2019 год выросла в 5,3 раза при росте выручки в два раза. Это может указывать на недостаточно эффективное управление продажами и займами (443 из 679 млн – это дебиторская задолженность по вознаграждениям).

В структуре активов компании в последние два отчетных года не фиксируются государственные ценные бумаги или ценные бумаги корпоративных эмитентов.

При этом компания держала в кэше (денежные средства и эквиваленты) 929 млн тенге (19% активов), причем за 2019 год эта сумма сократилась на 4%. С какой целью была избрана такая структура активов, сказать сложно. Не исключено, что менеджмент намеренно поддерживал высокий уровень наличности на балансе, чтобы при необходимости выкупить акции у отдельных держателей.

По итогам 2018 и 2019 годов дивиденды выплачивались в размере 322 и 449 млн тенге при чистой прибыли 60 и 22 млн тенге. Денежный поток, который использовался для выплаты дивидендов, обеспечивался средствами от продажи акций, то есть самими акционерами. Дивидендная доходность (рассчитанная как размер дивидендов на капитал) составила соответственно 7,6 и 10,4%.

Сокращение дивидендных выплат с обещанных 15% и послужило поводом для беспокойства инвесторов, которые стали требовать вернуть им вложенные средства.

Связаться с собственниками и руководством L-Capital не удалось – указанные на сайте компании телефоны отключены.

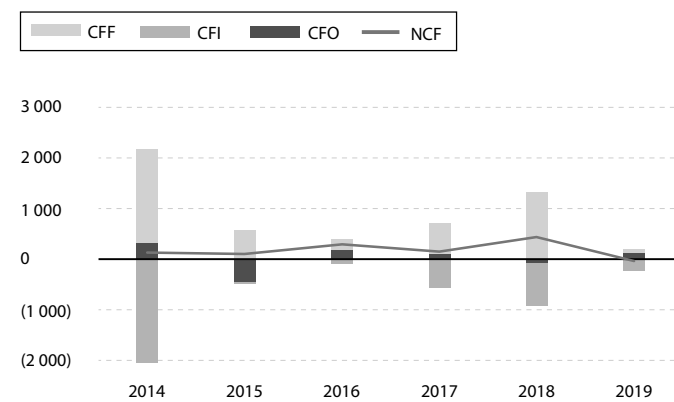
В январе этого года L-Capital представила дорожную карту (имеется в распоряжении редакции) по выходу из кризиса, где предложила ее акционерам два варианта возмещения убытков. Один из них предполагает поиск стратегического инвестора. Об этом же говорил и член совета директоров Серик Иманбеков на встрече с акционерами в январе этого года. Встреча была организована по видеосвязи, так как господин Иманбеков на тот момент находился в Дубае. Второй вариант предполагает постепенную распродажу имеющихся в распоряжении компании активов. Судя по тому, что уголовное дело не прекращено, запустить в работу дорожную карту пока не удалось.

Как разглядеть пирамиды

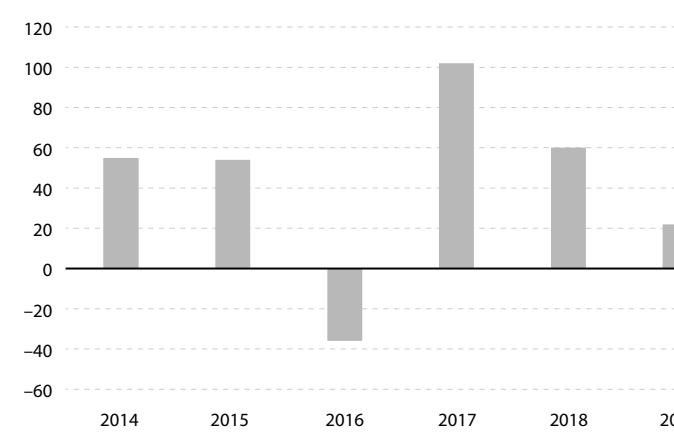
Невысокий уровень финансовой грамотности – одна из основных причин, почему казахстанцы попадают на уловки организаторов пирамид. Институт общественной политики в конце 2020 года провел социологическое исследование на эту тему. Приведем некоторые результаты.

Только 39,9% из 6,8 тыс. опрошенных казахстанцев изучают сайты финансовых организаций для выбора наиболее оптимального финансового продукта или услуги. Причем, судя по опросу, респонденты из Карагандинской, Атырауской, Туркестанской и Кызылординской областей поступают так чаще, а жители Павлодарской, Западно-Казахстанской и Алматинской областей, наоборот, реже.

Движение денежных средств L-CAPITAL, млн тенге



Прибыль/убыток L-CAPITAL, млн тенге



Значительная часть граждан не знает, куда обращаться, если нарушены их права в сфере финансовых услуг. Лишь чуть более половины (54,6%) в курсе, что делать в этом случае.

Повышение собственной финансовой грамотности – лучшая защита своих денег, говорят опрошенные «Курсивом» участники рынка ценных бумаг. В Jusan Bank отмечают, что в последнее время участились случаи, когда мошенники маскируются под брокерскую или управляющую компанию.

Алгоритм проверки в этом случае следующий: во-первых, необходимо убедиться в наличии лицензии у компании. Ведение брокерской деятельности и деятельности по управлению инвестиционным портфелем – это лицензируемые в Казахстане виды деятельности. Сделать такую проверку можно на сайте казахстанского Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР).

Аналитик инвестиционной компании EXANTE в Казахстане Андрей Чеботарев рекомендует: если компания утверждает, что у нее нет казахстанской лицензии, но есть лицензия, например, Кипра, то это нужно проверять на сайте местного регулятора.

«Иностранная» регистрация компании должна насторожить потенциального инвестора и сделать проверку еще более тщательной. Стоит учитывать: если возникнет судебный спор, то его придется решать в другой стране и по ее законам. Уполномоченный орган – АРРФР – не может применять какие-то меры к компаниям, зарегистрированным в других государствах.

Во-вторых, стоит посмотреть финансовую отчетность компаний (казахстанские компании публикуют ее на своих сайтах). «Если компания, предлагающая вам услуги, не публикует свою финансовую отчетность, это повод усомниться, что она сможет выплачивать обещанную доходность», – предупреждают представители Jusan Bank.

И специалисты Jusan Bank, и Чеботарев единодушны: один из главных признаков финансового мошенничества – это обещание

высокого фиксированного дохода.

«К сожалению, в нашей стране у людей ярко выражено желание быстрого обогащения. Этим и пользуются мошенники: с помощью агрессивной рекламы обещают высокую доходность, в несколько раз превышающую рыночный уровень (сейчас средняя ставка по депозитам в тенге на год в крупнейших банках – около 9%). При этом мошенники гарантируют получение дохода, что законодательно запрещено для лицензируемых брокерских и управляющих компаний», – отмечают специалисты банка.

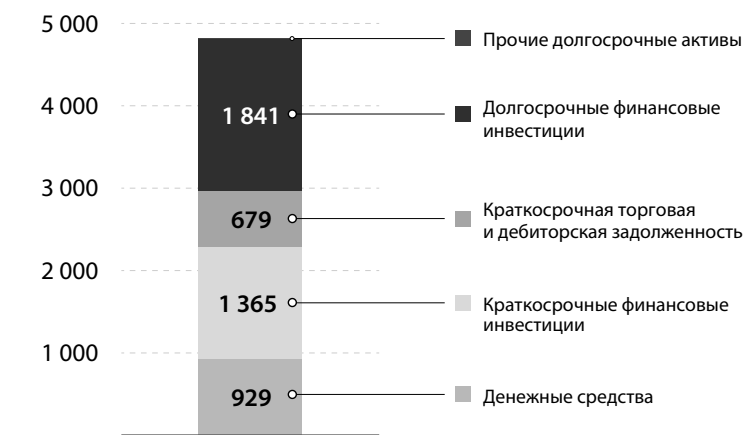
«Рынок может расти или падать, и даже самый сбалансированный портфель может просесть. Даже инвесткомпания Уоррена Баффетта показывает доходность всего на 6% выше общеамериканского уровня. Другими словами, если вам предлагают доходность выше 20–25% годовых в долларах, то это повод задуматься. Конечно, доходы могут быть такими, но и риски все потерять будут высокими», – говорит Андрей Чеботарев.

Совет, который актуален всегда: важно внимательно читать договор. Если кто-то обещает вложения в ценные бумаги, а предлагает подписать договор займа, то это почти наверняка означает, что перед вами мошенники.

«Схема у мошенников практически одна и та же. Они берут деньги, «рисуют» какой-то сайт с портфелем для клиента и показывают какой-то доход. Проблемы начинаются тогда, когда вы пытаетесь вывести свои деньги. Организаторы пирамиды начинают юлить, говорить про возможные штрафы. Но даже если кому-то и выдают деньги, то суммы будут небольшими», – говорит Андрей Чеботарев.

Даже проверив компанию и убедившись в ее благонадежности, необходимо понимать: на фондовом рынке нет гарантий доходности, но есть риски потерять деньги; окончательную ответственность за свои вложения чаще всего несет сам инвестор. В случае же с финансовыми пирамидами риск потери средств приближается к 100%.

Структура активов L-CAPITAL в 2019 году, млн тенге



Структура пассивов L-CAPITAL в 2019 году, млн тенге

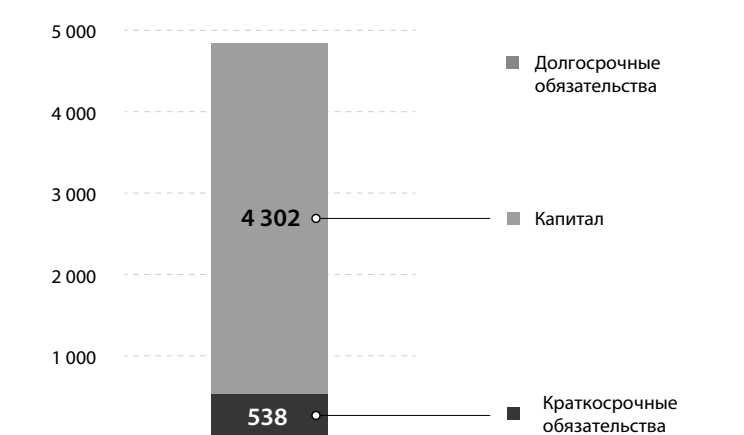


Фото: Depositphotos/Koivo

Структура CFF, млн тенге



Теплые отношения

Российский «Технониколь» планирует нарастить долю на казахстанском рынке теплоизоляции.

Наталья КАЧАЛОВА

9 апреля 2021 года акимат Алматинской области и руководство российской корпорации «Технониколь» подпишут меморандум о строительстве завода каменной ваты. Объем инвестиций в это производство – 65 млн евро.

Российская компания уже имеет 56 производственных площадок в семи странах (Россия,

станет в ряд с крупнейшими в мире мощностью до 1,5 млн кубических метров готовой продукции в год. После выхода на полную проектную мощность в 2025 году это позволит расширить нашу долю до 50%.

– **Какие инвестиционные предпочтения вы получили на реализацию такого крупного проекта в Казахстане? Вы реализуете его на условиях государственно-частного партнерства?**

– Проект реализуется исключительно за счет частных инвестиций.

Что касается предпочтений, они разделены на три части.

вашему мнению, мешает казахстанской промышленности активно развиваться на своем рынке? Ведь, по статистике, около 70% всей потребляемой на территории Казахстана минеральной изоляции составляют импортные поставки.

– По моим оценкам, в сегменте минеральной изоляции в Казахстане работают три значимых национальных предприятия с высоким потенциалом дальнейшего роста. На мой взгляд, никаких факторов, стагнирующих проактивное развитие промышленности строительных материалов в республике, в настоящий момент нет. Более того, пандемия дала возможности для развития промышленности строительных материалов, производящей, как оказалось, целый ряд наиболее востребованных товаров в условиях самоизоляции.

На примере российского рынка отмечу: спрос на многие категории товаров вырос до 30% в сравнении с показателями 2019 года. В частности, рост наблюдался в сегменте строительной химии (+30%), теплоизоляции (+16%). В сегменте минеральной ваты даже возник дефицит.

В условиях самоизоляции люди стали чаще думать о строительстве частного дома, о ремонте старых дач для формирования оптимальных условий удаленной работы. Казахстан в этом плане не исключение. Для многих компаний строительного сектора сложившаяся ситуация может стать точкой активного роста. Почему бизнес нередко не замечает этого – другой вопрос.

– **Может, вопрос в качестве? Как вы оцениваете уровень качества и экологичности теплоизоляции, выпускаемой сейчас в Казахстане? Есть ли для вас достойные конкуренты на казахстанском рынке?**

– В Казахстане присутствует широкий ассортимент изоляционных материалов в самых разных ценовых категориях. Это касается и экологических аспектов, которые для каждого потребителя индивидуальны.

В целом отмечу, экологическая ответственность должна являться одним из приоритетов в ходе деятельности любой развивающейся компании. Бизнес, не готовый адаптироваться к подобным реалиям, теряет свои позиции. Мы давно уловили этот тренд и беспрекословно ему следуем. Поэтому все наши производственные линии и заводы изначально проектируются и строятся с учетом максимальных требований по экологической безопасности, полностью отвечающих, подчеркиваю, европейским нормам, которые значительно строже. В этом плане мы, по моим оценкам, занимаем ведущие позиции не только в Казахстане.

В частности, на заводе запланированы отдельный сбор мусора с дальнейшей его переработкой и программа рециклинга продукции. Эта программа действует на всех наших заводах – мы принимаем со строек отслужившую вату с кровель и фасадов зданий и перерабатываем ее. Таким образом, эти материалы не идут на захоронение, что крайне важно для окружающей среды.

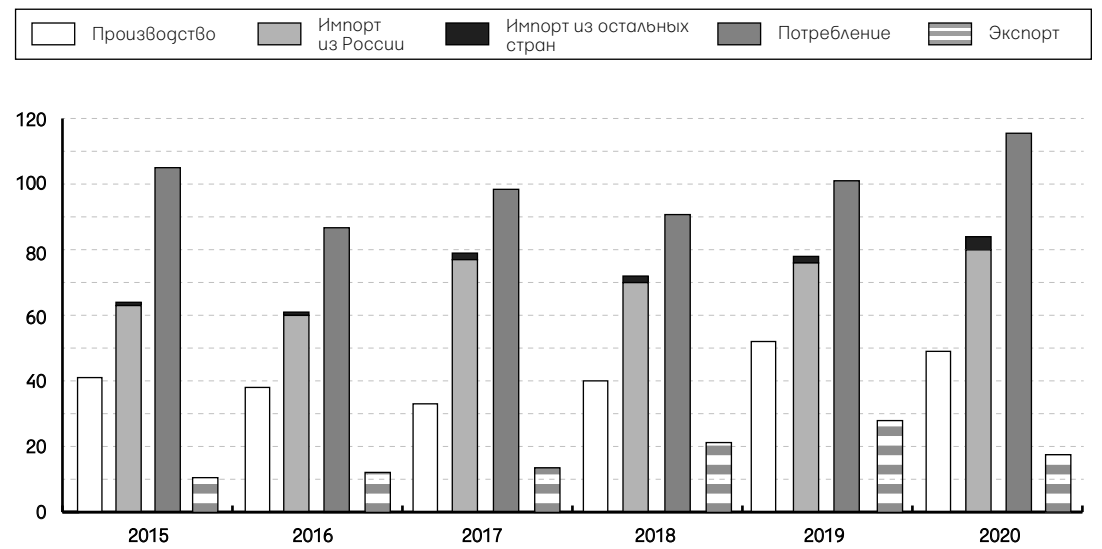
– **А как насчет социальной ответственности вашего бизнеса? Кто будет трудиться на вашем предприятии и какие условия труда вы готовы предложить сотрудникам?**

– Если говорить о кадровой политике, то 95% сотрудников завода будут из числа жителей региона. Что касается заработных плат, то наша стратегия – работать с лучшими – будет действовать и в Казахстане. В этой связи уровень оплаты труда мы планируем обеспечивать на 15% выше рынка. Кроме того, профессиональным сотрудникам будут доступны возможности работы и на других наших предприятиях в разных странах.

– **Каковы, на ваш взгляд, перспективы рынка минеральной изоляции в Казахстане?**

– По нашей оценке, рынок теплоизоляции в Казахстане составляет примерно 10 млрд рублей, или в среднем в 55–56 млрд тенге. При этом мы ожидаем ежегодный рост рынка на 10–15% в течение ближайших пяти лет.

Объем потребления минеральной ваты в Казахстане, тыс. т



Источник: Бюро национальной статистики, КГД МФ РК, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гамаль Сейткужанов для «Курсива»

Ватное одеяло

Как производители и импортеры делят рынок минваты

Рынок минеральных утеплителей Казахстана разогревают растущие темпы строительства и тренд на энергоэффективность. В 2019–2020 годах страновые объемы потребления минваты в среднем увеличивались на 13% в год. При этом объемы отечественного производства не покрывают даже половины потребностей рынка.

Наталья КАЧАЛОВА

По данным КАЗНИИСА, 70% тепла здание теряет через ограждающие конструкции: 40% через стены, 20% через крышу и 10% через пол и подвал. Остальные 30% приходятся в равных долях на окна и вентиляцию.

Для снижения потерь тепла в строительстве используют минеральные утеплители, в частности каменную (она же минеральная) вату. Материал на 98% состоит из природных камней или шлака. Минвата сокращает теплопотери зимой и замедляет прогрев помещений летом, тем самым снижая затраты на отопление и кондиционирование.

тели IZOTERM используют в промышленном и гражданском строительстве, а также в теплоэнергетике. Часть уходит на экспорт в Узбекистан, Россию, Кыргызстан и Таджикистан.

В 2019 году минеральные утеплители начал выпускать Макинский завод теплоизоляции (бывший Politerm) в городе Макинск Акмолинской области. Мощность производства – 34 тыс. т теплоизоляции для жилых домов и производственных зданий в год, продукция выпускается под маркой MAKWOOL. На сайте предприятия указана общая стоимость проекта – 6,77 млрд тенге.

Макинский завод с итальянским оборудованием Gamma Messanica S.p.A. первую продукцию выпустил в 2017 году, но вскоре встал из-за проблем с финансированием оборотного капитала (предприятие, в том числе и оборотку, кредитовал «Банк Астаны»). Права залога на все активы Politerm перешли в Фонд проблемных кредитов. Производство минваты было возобновлено после того, как в уставной капитал компании зашел Baiterek Venture Fund с 1 млрд тенге (тем самым получив долю в 49%) в рамках программы льготного финансирования в капитал через фонды прямых

площадке бывшего Иртышского медеплавильного завода. Потребители выпускаемой продукции – металлургические заводы, теплоэлектростанции, предприятия нефтегазового сектора, энергетики.

Тогда же, в 2007-м, запустили производство теплоизоляционных материалов в Алматинской области. Тальдыкорганский Basalt LTD с китайским оборудованием выпускает минеральные плиты из местного сырья, запасов которого, согласно изысканиям, предприятию должно хватить на полторы сотни лет.

Отечественные производители минваты предпочитают реализовывать свою продукцию в тех же регионах, где производят (в том числе из-за высоких тарифов на грузоперевозки). Регионы, где компаний-производителей нет, остаются зависимыми от импорта. По данным маркетингового исследования, которое делалось для «Казына Капитал Менеджмент», до повторного запуска Макинского завода теплоизоляция на стойках Нур-Султана использовался практически только импортный утеплитель.

Чем дальше, тем больше нужно

По оценкам МНИИР, казахстанские предприятия покрывают примерно 50% потребностей рынка теплоизоляции. Статистика показывает другую картину: до 70% потребляемой Казахстаном продукции приходит из-за рубежа, при этом почти весь импорт – это российская продукция. По данным Бюро национальной статистики, в 2020 году казахстанские предприятия произвели 49 тыс. т минеральных утеплителей. За этот же период в страну импортировали 84 тыс. т продукции (95% из которой – российского производства). На экспорт, по данным КГД МФ РК, Казахстан в 2020 году отправил 17,5 тыс. т минеральной ваты. Таким образом, объем потребления минваты (производство плюс импорт минус экспорт) в 2020 году составил 115,5 тыс. т, что в 2,4 раза больше объема производства в Казахстане за тот же период.

Подтолкнуть спрос на минвату может ужесточение строительных норм по энергоэффективности зданий, считают российские производители, работающие на казахстанском рынке. «Требования к уровню энергосбережения в Казахстане во многом устарели и значительно уступают действующим в Европе, поэтому введение поправок в части утепления неизбежно. А это приведет к еще большему росту потребления теплоизоляции», – говорит руководитель направления «Минеральная изоляция» компании «Технониколь» Василий Ткачев.

По наблюдениям представителя «Технониколь», во второй половине 2020 года на стройках Казахстана и России в некоторых регионах наблюдался дефицит минваты. Но уже в начале 2021 года казахстанские производители, по данным МНИИР, объемы производства нарастили. За январь-февраль 2021 года индекс физического объема (ИФО) составил 224,5%, то есть производство теплоизоляционных материалов в стране выросло более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Беларусь, Литва, Италия, Великобритания, Германия, Польша). Выручка корпорации за 2020 год составила 112,9 млрд рублей (\$1,6 млрд).

Сергей Колесников, совладелец и управляющий партнер корпорации «Технониколь», состояние которого Forbes оценивает в \$1 млрд, рассказал «Курсиву», почему корпорация открывает новое производство именно в РК.

– **При строительстве заводов «Технониколь» в Европе вы говорили, что это вынужденная мера из-за затрудненного валютного контроля при экспорте строительных материалов из России. Является ли строительство завода в Казахстане также вынужденной мерой?**

– Решение о строительстве в Казахстане – логичный шаг в рамках нашей стратегии развития и опыта работы в регионе. В Казахстане мы представлены уже более 15 лет («дочка» российской корпорации – ТОО «Технониколь-Казахстан» продает в РК продукцию российского производства с 2004 года. – «Курсив»). Экспортные издержки небольшие, поскольку Россия и Казахстан взаимодействуют в рамках Таможенного союза. Сложностей, например с НДС, нет. Имеются только валютные риски и вопросы оптимизации логистики.

Что касается валютных рисков и логистики. Во-первых, в настоящий момент мы не можем фиксировать цены в тенге, что создает неудобства. Например, крупные застройщики Казахстана делают расчеты и закупки с ориентиром на национальную валюту, возникает разница курсов между рублем и тенге, вносящая путаницу. При этом наши торговые партнеры вынуждены брать на себя валютные риски. Локализация производства позволяет их исключить.

Кроме того, реализация проекта может оптимизировать логистику. Сейчас сроки доставки составляют в среднем пять-семь дней после заявки. Мы нацелены на то, чтобы, как в России и в других странах нашего присутствия, обеспечить сервис в течение 24 часов. Это одна из ключевых задач.

Поэтому мое решение о строительстве завода направлено прежде всего на улучшение сервиса для наших партнеров.

– **Вы продаете в Казахстане собственные минеральные утеплители более 15 лет. Какую долю казахстанского рынка теплоизоляции вы занимаете сейчас и на сколько планируете увеличить ее после запуска завода?**

– На сегодняшний день мы занимаем в среднем до 30% казахстанского рынка минеральной изоляции. Линия, которая будет работать на заводе в Казахстане,

Во-первых, налоговые льготы. В их числе отсутствие налогов на прибыль и на землю в течение 10 лет, на имущество – восемь лет. Также это освобождение от пошлин на ввоз импортного оборудования и сырья до пяти лет. Во-вторых, государственный натуральный грант – земля, которую мы арендуем для строительства завода, при выполнении инвестиционного контракта передается безвозмездно нам в собственность. Третья часть – инвестиционная субсидия, отмененная в январе этого года. Она обеспечивала инвестору возврат 30% инвестиций в строительные-монтажные работы и оборудование. В настоящий момент рассматривается обновленный вариант субсидии, где говорится о возврате до 20% от инвестиций. Результат принятого решения по этому вопросу станет для нас значимым фактором дальнейшего инвестирования в новые мощности в Казахстане.

– **Как вы оценили инвестиционный климат и уровень законодательной базы в области промышленного производства в Казахстане по сравнению с Россией?**

– Нами пройден не весь путь. Мы находимся на начальных этапах. Основываясь на опыте регистрации юридического лица и согласования инвестиций, оперативности в решении текущих вопросов и прозрачности взаимодействия, инвестиционный климат и уровень законодательной базы в Казахстане оцениваю положительно. Более полная оценка, безусловно, будет логична после прохождения всех этапов реализации проекта, особенно таких, как получение разрешения на строительство и обеспечение площадки завода необходимой инфраструктурой.

Отмечу активную позицию посольства республики в Москве. Работники представительства выступили эффективным связующим звеном между нами и муниципалитетами Казахстана. Это сыграло положительную роль в развитии двусторонних отношений на ранних этапах сотрудничества. В других странах подобные инициативы встречаются достаточно редко.

Кроме того, одной из особенностей законодательной базы Казахстана, на мой взгляд, является возможность регистрации компании на основе английской правовой системы. Для этого в Нур-Султане функционирует международный финансовый центр. Для ряда зарубежных компаний это весомый аргумент в принятии стратегического решения об инвестициях в промышленность республики.

– **То есть для иностранных партнеров условия вполне привлекательные. А что, по**



Утеплителя производители

«В Казахстане минеральные утеплители выпускают шесть основных предприятий – два в ВКО, по одному в Павлодарской, Акмолинской, Карагандинской и Алматинской областях. Производственная мощность – от 5 тыс. до 50 тыс. тонн», – сообщили в МНИИР.

«Курсив» в открытых источниках насчитал семь отечественных производителей – профильное министерство упустило из расчетов карагандинское предприятие с нестандартным для производителя теплоизоляции названием «ВодоканалСтрой». Продукцию под брендом «ЭкоТепт» карагандинцы получают из расплава доменного шлака металлургического комбината в Темиртау.

Самое крупное отечественное предприятие – Производственно-торговая компания IZOTERM – имеет две производственные площадки. Первая запущена в 2007 году в Усть-Каменогорске (объем инвестиций около 6 млрд тенге), вторая – в 2017 году в Темиртау. На предприятиях IZOTERM установлено словенское оборудование «Евровек», которое способно выпускать 65 тыс. т продукции в год. Утепли-

инвестиций АО «Казына Капитал Менеджмент».

Экибастузский завод ТОО «Завод МВИ» в Павлодарской области с 1996 года выпускает минеральные маты для тепловой изоляции промышленного оборудования и трубопроводов. К 2004 году в ассортимент добавились минеральные плиты, пригодные, в том числе, для частного строительства и изготовления сэндвич-панелей. Но основной профиль предприятия так и связан с промышленностью и энергетикой, в 2011–2012 годах были открыты две новые производственные линии по выпуску базальтового шнура и базальтовых матов из тонкого и супертонкого волокна для энергетике. Инвестиции в этот проект составили 250 млн тенге. Продукцию предприятия покупают Экибастузская ГРЭС-1 и коммунальные предприятия казахстанских городов, «АрселорМиттал Темиртау», «Алюминий Казахстана», «Казакхмыс», «Казцинк».

Еще один завод, обеспечивающий потребности энергетиков, – «Восток-Универсал» в ВКО. Предприятие с проектной мощностью 20 тыс. т построено в 2007 году на производственной

Кто одевает Казахстан

Какие страны и в каких объемах импортируют одежду в РК

Прошлый год перекроил отечественный рынок импорта одежды и текстиля. Китай вернул себе доминирующее положение: оттуда пришли больше всего вещей – и в физическом объеме, и в деньгах. Структура спроса тоже «сшита по новым лекалам».

Ирина ОСИПОВА,
Татьяна ТРУБАЧЕВА

Больше тонн, меньше денег

В 2020 году 77,2 тыс. т одежды, принадлежностей из текстиля и трикотажа пересекли границу Казахстана. Это на треть больше, чем было завезено в республику в 2019 году. Импорт «подешевел» почти на 10%, сократившись на \$66,2 млн (с \$692 млн в 2019 году до \$626 млн в 2020 году).

Основными импортерами одежды в Казахстан стали Китай, Узбекистан, Россия, Турция. Они завезли 73,2 тыс. т текстиля, закрыв тем самым 95% рынка импорта. В прошлом году эти страны существенно нарастили свои поставки. Китай экспортировал на 44,6% больше, чем годом ранее, Узбекистан – на 30%, Россия – на 9%. Исключением стала Турция, которая потеряла 15%.

В 2020 году самая большая сумма (\$194,6 млн), или треть всех денег за импорт одежды и текстиля, ушла в Китай. Это на 7% больше, чем в 2019 году. Рост позволил КНР вернуть себе абсолютное лидерство – это самый крупный импортер одежды и в денежном, и в натуральном выражении. Предыдущие пять лет «денежным» лидером была Россия, хотя все эти годы она поставляла в три-четыре раза меньше по тоннажу, чем КНР.

Сам Китай с 2015 по 2020 год завозил в Казахстан больше всего одежды и текстиля в тоннах. Исключением был 2018 год, когда весом давил Узбекистан.

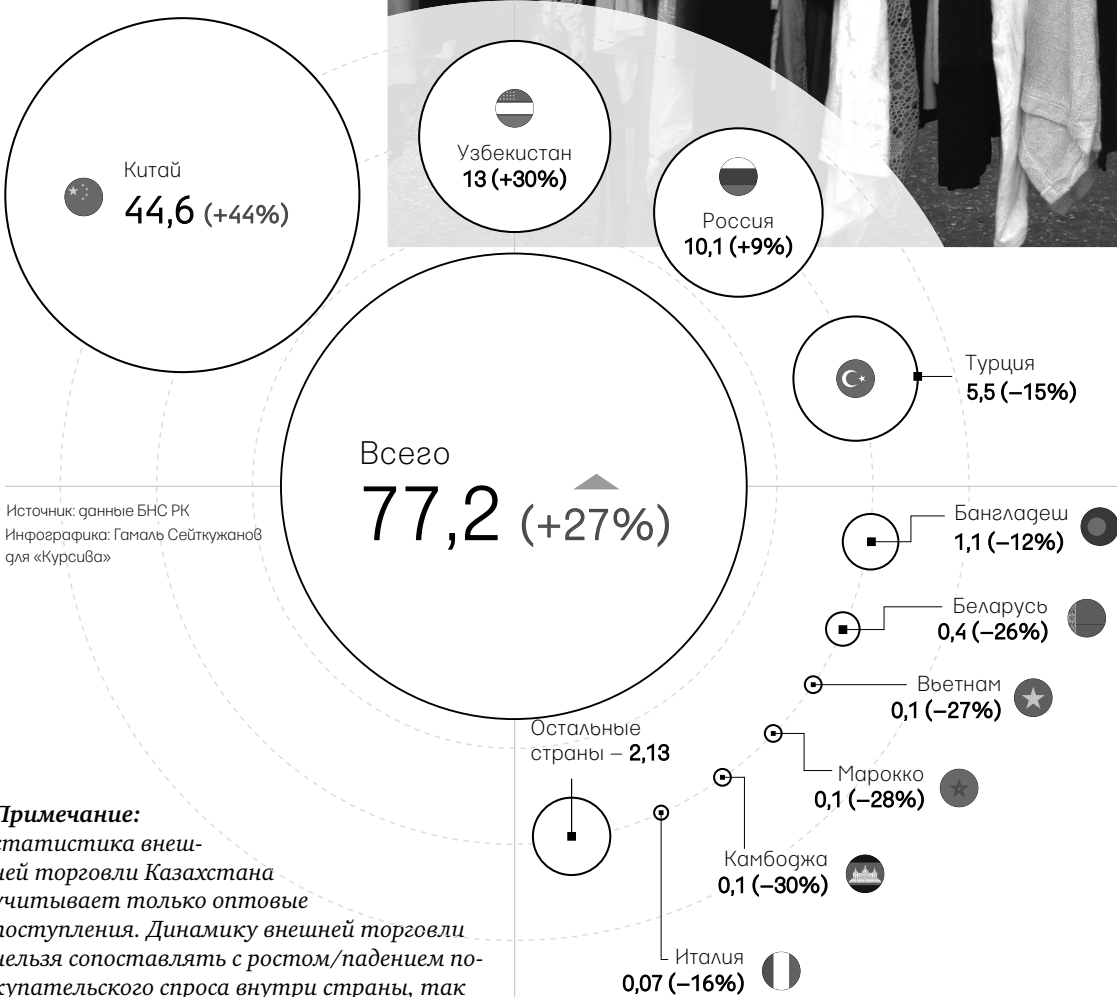
В 2020 году третью по величине долю на рынке импорта одежды в РК занимала Турция (18%). Турецкие поставщики за-

работали \$114,3 млн, или на 17% меньше, чем в 2019 году.

Что касается других импортеров из первой десятки, то большинство из них (см. инфографику) в 2020 году недосчитались 7–30% выручки от продаж в Казахстан. Остальные страны (за редким исключением) также просели по доходам или вовсе прекратили поставки в РК. Среди выбывших из списка импортеров одежды – Австрия, Дания, Ирландия и Сингапур.

Список ведущих импортеров одежды и текстиля в Казахстан

Объемы поставок в 2020 году, тыс. тонн (динамика в сравнении с 2019 годом)



Источник: данные БНС РК
Инфографика: Ганьяль Сейткужанов для «Курсива»

Примечание: статистика внешней торговли Казахстана учитывает только оптовые поступления. Динамику внешней торговли нельзя сопоставлять с ростом/падением покупательского спроса внутри страны, так как часть импортируемого товара может оставаться на складах.



Фото: Depositphotos/sirylok

вине, в условиях пандемии падение потребительского спроса на одежду отмечалось во всем мире. Но больницы стали массово закупать как защитные маски и одежду, так и постельное белье. По словам Абатурова, таможенная статистика включает в импорт по данной категории одежду и текстиль, в том числе для медицинских и социальных служб. Это может исказить устоявшиеся соотношения натуральных и стоимостных объемов экспорта/импорта и не совсем корректно отражать, как изменился спрос на одежду со стороны населения.

Общее снижение объемов импорта поставщики из Турции объясняют несколькими факторами. В первую очередь, снизился спрос на товары премиум-сегмента.

«В пандемию дешевые вещи были в приоритете, – говорит основатель компании по оптовым поставкам одежды из Турции VayTurkeyOpt Ислам Исаев. – Даже те наши клиенты из Казахстана, которые продавали в розницу только VIP-одежду, в прошлом году переключились на продажу товаров для среднего класса. Люди стали экономить. Но в начале этого года пошла коррекция, возвращение к тому покупательскому спросу, который был еще до локдауна. Казахстанские предприниматели активизируются, вновь начинают открывать свои торговые точки».

Другими негативными факторами стали закрытие границ и ограничение работы торговых центров. Из-за этого у турецкого ретейлера одежды LC Waikiki в прошлом году продажи снизились на треть. По словам директора по логистике LC Waikiki Харуна Сарапчиоглу, то, что продукция компании относится к низкому ценовому сегменту, помогло в трудный период переманить покупателей, ранее

предпочитавших более дорогие бренды, и расширить покупательскую аудиторию.

Онлайн рулит

Участники рынка, продающие импортную одежду, также заметили: казахстанцы стали активнее покупать в интернете.

Чистые продажи H&M в Казахстане упали на 21% в шведских кронах и на 15% – в тенге. Но в целом по миру онлайн-продажи бренда выросли и сейчас составляют почти треть от всех продаж H&M.

«Несмотря на снижение общего спроса в fashion-сегменте на фоне коронавируса, который отметили многие ретейлеры, продажи одежды на маркетплейсе Wildberries в Казахстане выросли на 91% за 2020 год. Рост в физических объемах (в штуках) составил 107%», – сообщила пресс-служба российского маркетплейса.

Специалисты онлайн-гипермаркета увидели, как изменились предпочтения покупателей из Казахстана в течение года. В частности, казахстанцы стали реже заказывать деловые костюмы, мужские и женские блейзеры. Но в то же время значительно возрос интерес к домашней одежде: в ней удобнее работать на удаленке. Например, на Wildberries продажи (в штуках) толстовок в Казахстане выросли на 110%, кигуруми – на 353%, домашних халатов – на 175%, пижам – на 276%, спортивной одежды – на 947%.

* В тексте использованы данные Министерства торговли и интеграции РК, а также из сборника «О внешней и взаимной торговле РК» за январь – декабрь 2020 года Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК.

Спрос диктует пандемия

Торговля одеждой Казахстана с каждой страной-импортером имеет свои особенности. Например, рост поставок из Китая на 7% (в деньгах) связан с увеличением в целом товарооборота между странами – на 4% по итогам 2020-го.

Из Китая стали активнее завозить рубашки, футболки, трикотажные изделия, различные виды домашней одежды. Но самый большой прирост дала чулочно-носочная продукция. Из 44 тыс. т китайского товара 18 тыс. т – это трикотажные чулки и носки (+7 тыс. т за год при общем приросте 13,6 тыс. т). За продажу этих товаров Китай получил от Казахстана \$30 млн.

Увеличение объемов поставок из Узбекистана (в тоннах на 30%) объясняется тем, что со-

средняя республика нарастила импорт детской и женской одежды. В долларовом эквиваленте стоимость завезенных из Узбекистана товаров немного снизилась.

«С одной стороны, пандемия привела к падению в Казахстане спроса на отдельные категории одежды узбекских производителей. С другой – рост физических предпочтений в пользу более дешевых товаров. Необходимо отметить, что определенная часть текстильной продукции могла закупаться и для нужд социальной системы», – предполагает главный научный сотрудник Центра экономических исследований и реформ Узбекистана (ЦЭИР) Руслан Абатуров.

Эксперт говорит, что в 2020 году, особенно в первой его поло-



Фото: Depositphotos/paartuiskina



Мұнай-газ секторын коронавирустық пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN



kursiv.kz

Еще одним производителем смартфонов стало меньше: 5 апреля LG Electronics объявила, что уходит с рынка из-за слишком высокой конкуренции. «Курсив» вспоминает крупных игроков на рынке умных телефонов и причины, по которым они остались лишь историей, а также тех, кто смог «возродиться из пепла».

Ульяна ФАТЬЯНОВА

Демобилизация

Почему с рынка уходят производители мобильных телефонов

Иных уж нет

Уход LG из сферы мобильных телефонов аналитики предсказывали давно: доля компании на мировом рынке в начале 2021 года составляла около 2%, а мобильное подразделение работает в минус уже на протяжении почти шести лет – общая сумма убытков достигла \$4,4 млрд. Заявления компании о том, что в 2021 году она вернет прибыль в мобильное подразделение, остались несбыточной мечтой.

На протяжении прошлого года LG искала покупателя, который мог бы под ее маркой самостоятельно, без ее участия, разрабатывать и выпускать смартфоны. Желающих не нашлось. Производство мобильных телефонов будет окончательно закрыто к 31 июля 2021 года. Существующая линейка останется в продаже, и даже техническая поддержка будет еще какое-то время работать. Но, по понятным причинам, недолго.

ной дочке сменили ее название на Sony Mobile Communications. Эта компания уже четыре года является убыточной, а продажи смартфонов Xperia снижаются шесть лет подряд. Но в Sony не отчаиваются и прогнозируют первую за последние годы прибыль (итоги уже закончившегося финансового года компания презентует в конце апреля).

Ericsson же навсегда ушла с рынка мобильных устройств, сосредоточившись на производстве телекоммуникационного оборудования.

Motorola

Эту компанию можно отнести и к тем, кто уходит, и к тем, кто возвращается. Американская компания Motorola запустила в розничную продажу первый в

Siemens

Немецкая Siemens первой выпустила гаджеты с цветным экраном, картой памяти и MP3-плеером. Но в 2005 году мобильное подразделение компании признали убыточным и продали производство тайваньской компании BenQ. По условиям соглашения в течение пяти лет аппараты должны были выходить под маркой BenQ-Siemens, но тайваньцы не смогли реабилитировать убыточный бизнес и спустя год объявили немецкую дочку банкротом. Сейчас Siemens вполне успешна в разработке цифровых решений для разных сфер деятельности, в финансовом секторе.

конкурентным преимуществом, а компания начала терять рынок. В 2012 году Ericsson продала свою долю в совместном предприятии японцам за \$1,05 млрд, после чего полноправные владельцы мобиль-

Ericsson

Шведская компания Ericsson выпустила в 1999 году первое в мире Bluetooth-устройство, беспроводную гарнитуру. В 2002 году компания объявила о создании на паритетных началах совместного предприятия с Sony. Sony Ericsson сосредоточилась на моделях, которые могли хранить и воспроизводить приличное количество контента – музыку или фото, потому что камеры на этих телефонах были для того времени просто отличными. Но постепенно все это перестало быть

мире сотовый телефон в 1983 году. А в 1989 году представила первый компактный сотовый телефон – и он был с дисплеем (пусть и с одной строкой, и вмещалось туда всего восемь символов). В это сейчас трудно поверить, но стоимость той, первой компактной Motorola с дисплеем, составляла почти \$3,5 тыс. В 1994 году доля компании на рынке США достигала 60%, а чистая прибыль – \$1,18 млрд. Но потом она оказалась в роли постоянного догоняющего. Неоднократные реструктуризации компании (мобильное подразделение в итоге было выделено в отдельный бизнес) ситуацию не улучшили. В 2012 году Motorola Mobility выкупила Google за \$12,5 млрд, а через два года Lenovo перекупила ее в четыре раза дешевле (за \$2,9 млрд). И именно Lenovo выпускает сейчас смартфоны под брендом Motorola.

Иногда они возвращаются

Nokia

Финский производитель телекоммуникационного оборудования Nokia, в 2000-х занимавший лидирующие позиции, в 2013 году объявил о прекращении производства телефонов. Бизнес приобрела корпорация Microsoft за \$7,2 млрд и переименовала смартфоны в Lumia. В 2016 году финская компания HMD Global перекупила права на использование бренда за \$350 млн – и смартфоны Nokia снова вернулись на полки (они остаются там до сих пор: последняя презентация новой модели была в феврале 2021 года). Сама Nokia напрямую не инвестировала в совете директоров и получает роялти за патенты. Среди топ-менеджмента компании довольно много людей, которые когда-то работали в Nokia или в Microsoft, или даже в обеих компаниях сразу.

BlackBerry

Канадская компания BlackBerry (в прошлом RIM – Research In Motion) ушла несколько раз. В 2009-м она была самой быстроразвивающейся компанией в мире с ростом дохода на 84%. В 2013-м BlackBerry покинула потребительский рынок с убытками около \$1 млрд и сосредоточилась на корпоративных клиентах. Еще через два года компания отказалась от собственной уникальной операционки и перешла на Android. Но конкурировать с остальными флагманами все равно не получилось: в 2017-м бренд на полки вернули уже китайцы из TCL Corporation. Сумма сделки по передаче прав не разглашалась. Договоренность истекла в начале 2020 года – летом смартфоны BlackBerry должны были снова исчезнуть из продажи, но сохранить техническую поддержку до 2022 года. Однако

уже к концу года OnwardMobility объявила о заключении соглашения с BlackBerry и FHN Mobile Limited о поставке новой 5G-модели с классической клавиатурой на базе Android. Релиз ожидается в Северной Америке и Европе в первой половине 2021 года.



Фото: Depositphotos/rafapress

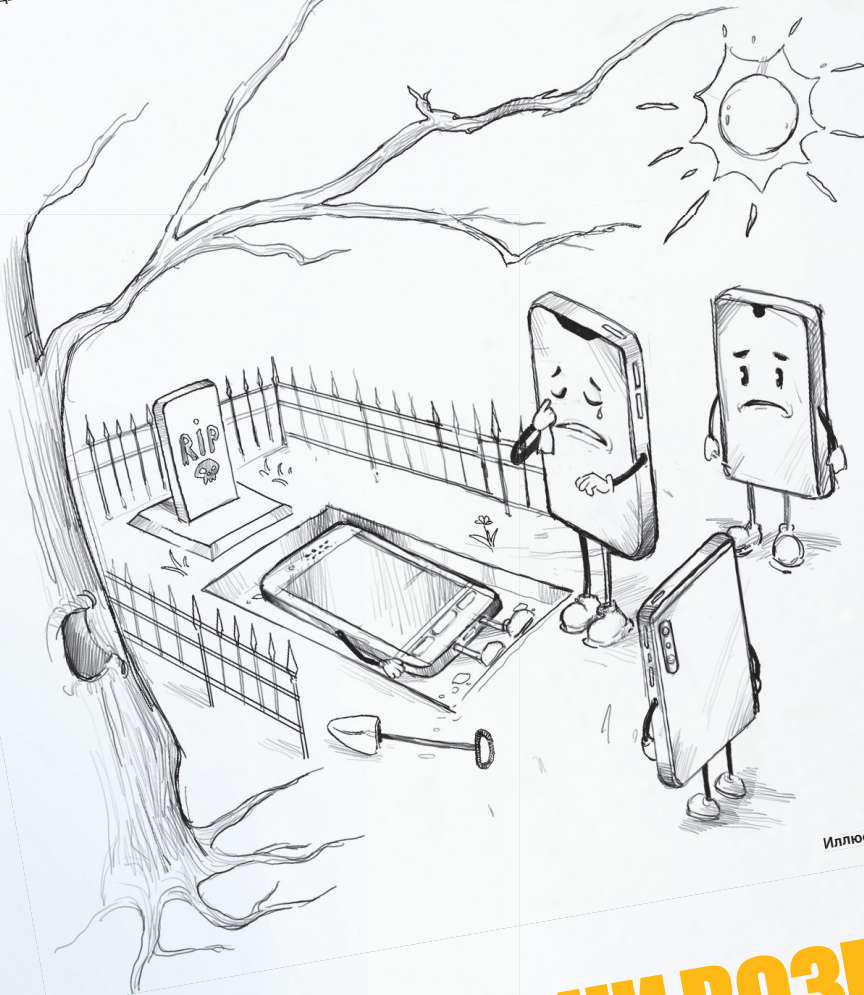


Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов



Иллюстрация: Гамаль Сейткужанов



Фото: Depositphotos/ivi7g