



ВЛАСТЬ И БИЗНЕС:
НИЗЕНЬКО, НО ЛЕТИМ

стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ:
КАК ИНВЕСТОРУ ЗАЩИТИТЬСЯ
ОТ ИНФЛЯЦИИ

стр. 4

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
МЕДЬ БЕЗ БИРЖИ

стр. 5

LIFESTYLE:
НОМАДЫ ИДУТ ЗА «ОСКАРОМ»

стр. 12

kursiv.kz
 kursiv.kz
 kursivkz
 kursivkz
 kursivkz

Пары бензина Почему растут цены на топливо

Стоимость бензина в Казахстане в I квартале 2021 года обновила исторические максимумы «дефицитных» 2017–2018 годов. Мажилисмены требуют остановить рост цен. Минэнерго делать этого не намерено.

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Средние цены на АИ-92 в Казахстане с января по март выросли на 5,5%, с 150,63 до 158,94 тенге за литр. Самым дорогим бензином торговали в Усть-Каменогорске, Петропавловске, Нур-Султане, Алматы и Кокшетау, где стоимость одного литра достигала 160–165 тенге. При этом наибольший рост в процентах наблюдался в Уральске, где в марте топливо подорожало в среднем на 11,2%, до 159 тенге, Шымкенте – на 8,3%, до 157 тенге, и Атырау – на 8,4%, до 154 тенге за литр. В апреле на столичных и алматинских АЗС максимальная стоимость одного литра АИ-92 достигла уже 169–170 тенге.

Столь высокие показатели последний раз фиксировались в мае 2018 года, когда средняя цена АИ-92 по стране составляла 158,51 тенге за литр. Пик, который мы видим в апреле, наблюдался еще раньше – в марте 2018-го (163,35 тенге): тогда в трех крупнейших городах республики бензин отпускали в среднем по 163–166 тенге за литр. В 2018 году рост розничных цен был связан с затянувшейся модернизацией казахстанских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). Ситуация вынуждала АЗС закупать бензин из соседней России по более высоким ценам. Нынешний рост цен объясняется суммой факторов, среди которых рост акцизов, изменения конъюнктуры цен на нефть на внутреннем рынке и особенности структуры этого рынка.

Отложенный рост?

Основной фактор нынешнего роста цен на бензин – влияние изменений конъюнктуры цен на нефть. По расчетам внештатного советника министра энергетики Олжаса Байдилядина, при цене \$67 за баррель экспортная стоимость казахстанского сырья (с учетом скидки к эталонному сорту Brent) составляет около 170 тенге за один литр, внутри страны – 86 тенге за литр.

> стр. 3



Фото: Илья Клим

Границы науки

Кто и какие здания строит в Казгуграде и рядом с ним

Девятиэтажный жилой комплекс хотят построить на берегу Есентай (Весновки), ниже Esentai Apartments – на площади, которая раньше принадлежала КазНУ. Сам вуз на своей территории планирует возвести инновационную долину стоимостью \$1 млрд. Как меняется облик Казгуграда и прилегающих к нему территорий – в материале «Курсива».

Наталья КАЧАЛОВА, Татьяна ТРУБАЧЕВА

100 га земли – между рекой Есентай (Весновка) и Ботаническим садом, выше улицы Тимирязева – выделили под студенческий городок Казахского государственного университета (КазГУ, сейчас КазНУ) в 1960-х годах. Тогда это была южная, верхняя окраина Алматы.

> стр. 10

Правительство поставило на девальвацию

Как и почему кабмин Казахстана поменял собственные прогнозы экономического развития



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



18+

Фото: София Жакиева

Правительство во вторник, 20 апреля, пересмотрело параметры социально-экономического развития на 2021 год. Обновленный сценарий подразумевает более высокую среднегодовую цену на основной экспортный товар – нефть и, соответственно, рост ВВП.

Жанболат МАМЫШЕВ

Пойти на улучшение прогнозов кабмин подвигли оперативные данные по росту казахстанской экономики, положительные тенденции на рынке нефти и ожидания по росту мировой

экономики. Так, темп роста ВВП республики улучшился с минус 4,5% в январе до минус 1,6% по итогам I квартала. Что касается мировой экономики, то в зависимости от эффективности вакцинации рост глобального ВВП составит от 1,6% до 5%, предполагает Всемирный банк.

Министр национальной экономики Асет Иргалиев, который представлял цифры уточненного бюджета, отметил, что средняя цена на нефть с начала года составила \$61 за баррель марки Brent. Прогнозы международных финансовых организаций на 2021 год по цене на нефть варьируются от \$44 до \$67 за баррель.

> стр. 2

ПАРТНЕРСТВО 2.0:
КУРС НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ ПАРТНЕРОВ

BI GROUP

**29/04
2021**

**BUSINESS
PARTNERS
FORUM**

**НАЧАЛО
ФОРУМА**
09:00

Зарегистрироваться можно уже сейчас на сайте
biforum2021.ticketforevent.com

**онлайн
формат**

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Правительство поставило на девальвацию

Как и почему кабмин Казахстана поменял собственные прогнозы экономического развития

> стр. 1

Поэтому правительство приблизило к реальности среднегодовую цену на нефть в бюджете – до \$50 за баррель с \$35 за баррель ранее.

Рост мировых цен на сырье позволит увеличить валютную выручку – Национальный банк прогнозирует рост экспорта в этом году сразу на \$10,8 млрд, до \$52,2 млрд. Одновременно с этим власти пошли на корректировку среднегодового курса национальной валюты. По обновленному прогнозу она должна девальвировать до 425 тенге за \$1 (ранее предполагалось, что курс составит 420 тенге за \$1). В итоге все это привело к улучшению прогноза по росту ВВП – до 3,1% с 2,8% ранее.

В правительстве ожидают, что ситуация выправится не только у сырьевых экспортеров. Улучшен прогноз по росту в обрабатывающей промышленности – с 4,1% до 5,2% за счет более активного увеличения производства в металлургии на фоне восстановления внешнего спроса. В строительстве прогноз улучшен вдвое – до 5%. Оптимизм обусловлен планами построить в 2021 году 17 млн квадратных метров жилья.

Еще одной точкой роста Иргалиев назвал сектор информатизации и связи, который должен вырасти за счет возросшего в пандемию спроса на IT-услуги до 6,5% с 3,8% ранее.

Доходы республиканского бюджета (без учета трансфертов) в 2021 году оценили в объеме 7,204 трлн тенге, что больше ранее утвержденного плана на 279



Коллаж: Илья Ким

млрд тенге. Гарантированный трансферт из Национального фонда сохранен в размере 2,7 трлн тенге, а целевой трансферт из него увеличен сразу до 1,85 трлн тенге с 1 трлн. Дефицит бюджета составит 3,5%. Расходы республиканского бюджета увеличены на 1,285 трлн – до 15,334 трлн тенге.

Министр финансов Ерулан Жамаубаев сообщил, что дополнительный триллион с лишним потратят на поддержку социальной сферы: обеспечение правопорядка и безопасности

– 182 млрд тенге; реализацию госпрограмм «Дорожной карты занятости» и «Енбек», а также проекта «Ауыл – ел бесиги» – 177 млрд тенге; развитие сельского хозяйства и сферы ЖКХ – 143 млрд тенге; строительство, реконструкцию, ремонт и содержание республиканских и местных дорог – 140 млрд тенге; поддержку малого и среднего бизнеса – 64 млрд тенге. На противоэпидемиологические мероприятия дополнительно выделено 265 млрд тенге, на финансирование приоритетных поручений главы

государства предусмотрено 154 млрд тенге. В общем объеме дополнительных расходов бюджета трансферты регионам составят 539 млрд тенге.

Правительство, как правило, в течение года корректирует прогноз социально-экономического развития и бюджета. Это происходит на фоне изменения цен на основные экспортные товары (нефть и металлы), ускорения или замедления мировой экономики, а также по другим причинам. К примеру, кабмин пошел на пересмотр прогноза в апреле 2020 года на фоне распространения коронавирусной инфекции и резкого снижения цен на сырье. Тогдашний министр национальной экономики Руслан Даленов констатировал, что за I квартал цены на нефть снизились на 65,7% – до \$22/баррель, на металлы в среднем на 15,6%. В итоге правительство снизило среднегодовую цену на нефть до \$20 за баррель, а курс нацвалюты ожидало на уровне 440 тенге за \$1. По итогам 2020 года ожидалось снижение ВВП на 0,9%.

Однако апрельских изменений оказалось недостаточно, и в октябре сценарий вновь «переписали». Прогноз по росту ВВП в 2020 году ухудшили до минус 2,1%. С учетом того, что средняя цена на нефть в январе – сентябре составила \$42/баррель, этот ориентир в прогнозе увеличили до \$40. Курс нацвалюты пересмотрели до 415 тенге за \$1. Иными словами, кабмин, возможно, еще раз будет корректировать свои прогнозы в этом году.

Низенько, но летим

Международный аэропорт Алматы остался рентабельным, несмотря на семикратное падение чистой прибыли.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Чистая прибыль Международного аэропорта Алматы за 2020 год снизилась в 7,2 раза, до 1,3 млрд тенге. Прибыль на акцию упала на столько же, до 16 973 тенге. Такие данные содержатся в неаудированной консолидированной отчетности воздушной гавани.

Выручка по сравнению с 2019 годом упала на 42%, до 43,941 млрд тенге. Эти доходы, как отмечается в пояснении к отчетности, складывались из доходов от продажи авиатоплива, обеспечения бортовым питанием и прочих услуг, оказанных аэропортом. Валовая прибыль сократилась на 66%, до порядка 5 млрд тенге.

Между тем расходы по реализации (на персонал, коммунальные услуги, износ и амортизацию, связь и прочее) за отчетный период выросли на 58%, до порядка 1 млрд тенге. Административные расходы увеличились вдвое, до 6,3 млрд тенге.

Активы Международного аэропорта Алматы в прошлом году сократились на 17%, до 76,9 млрд тенге, обязательства – на 41%, до 9,578 млрд тенге.

Влияние пандемии очевидно и при взгляде на операционные результаты воздушной гавани. Как сообщил «Интерфакс-Казахстан» со ссылкой на пресс-службу Международного аэропорта Алматы, пассажиропоток в 2020 году снизился в 1,8 раза, до 3 млн 669,668 тыс. пассажиров.

Пассажиропоток по международным направлениям в 2020 году снизился на 72%, до 847,8 тыс. пассажиров, по внутренним



Фото: Офелия Жакаева

– на 17%, до 2,8 млн пассажиров. Значительно, на 70%, сократился и объем грузов, перевезенных через аэропорт – по итогам 2020 года он составил 20,5 тыс. т.

Впрочем, ситуация начала налаживаться в I квартале текущего года, с возобновлением международных рейсов. В январе – марте 2021 года аэропорт Алматы принял 11 659 рейсов – это почти треть от всех рейсов, принятых в «пандемийном» 2020 году. Пассажиропоток по итогам I квартала показал небольшой рост на 0,2%, до 1,3 млн человек.

Напомним, в этом году ожидается закрытие сделки по продаже аэропорта консорциумом, образованному турецким холдингом TAV Airports и VPE Capital.

Переговоры о продаже аэропорта начались осенью 2019 года, в мае 2020 года было подписано соглашение о покупке консорциумом 100% акций АО «Международный аэропорт Алматы» у нынешнего владельца. Единственным акционером аэропорта по состоянию на 1 апреля 2021 года по-прежнему является Venus Airport Investments B.V., контролируемая Тимуром Кулибаевым. Сумма сделки, указанная в соглашении, составляла \$415 млн.

В гостях у дочки

Заявки на покупку виллы Гульнары Каримовой принимаются до 30 апреля

Узбекистан выставил на торги три зоны отдыха. Среди них есть резиденция, которая раньше принадлежала Гульнаре, дочери умершего в 2016 году президента республики Ислама Каримова.

Татьяна ТРУБАЧЕВА

До 30 апреля 2021 года Агентство по управлению государственными активами (АУГА) принимает заявки на приватизацию трех зон отдыха в Ташкентской области. Тем, кто не следит за событиями в Узбекистане, названия объектов для продажи – «Бельдерсай Оромгохи», «Кизил Сув» и «Сижжак» – ничего не скажут.

Однако среди них есть вилла, которую в 2017 году конфисковали у Гульнары Каримовой, – «Сижжак». Эта резиденция в 120 км от Ташкента настолько значимое место для Узбекистана, что АУГА пригласило туда в пресс-тур журналистов. Власти, похоже, хотят продемонстрировать: виллу будут продавать открыто, покупателем может стать любой.

Прозрачность нужна, чтобы избежать кривотолков, которые появились в 2019-м. В июле того года на сайте для обсуждения НПА выложили проект постановления кабинета Узбекистана «О мерах по даль-

нейшему развитию триатлона». В проекте говорилось, что базу отдыха «Сижжак» хотят передать от Ассоциации футбола Узбекистана в безвозмездное пользование Федерации триатлона. Эта организация была зарегистрирована накануне публикации проекта, в мае, а возглавил ее зять президента Шавката Мирзиёева Отабек Умаров (в 2020 году он ушел с этой должности). Именно этот факт «виллу дочери одного президента хотят передать зятю другого президента» возмутил узбекистанцев.

«Сижжак» так и не отдали Федерации триатлона и теперь продают на открытых торгах.

Без дельфинов

Если смотреть на «Сижжак» с высоты полета дрона (АУГА растаралось – на сайте агентства можно найти виртуальный тур по объекту), то комплекс напоминает цитадель, внутри которой можно спрятаться. С одной стороны комплекса находится река Пскем. С трех других сторон зона отдыха окружена высоким глухим забором. Это внутренняя территория «Сижжака» площадью 5,1 га.

За забором виллы – охраняемый участок размером 35 га. Он засажен деревьями и на нем нет ни одного строения. Хотя за его границами достаточно много коттеджей.

Во внутреннем периметре элитной зоны отдыха находятся сооружения общей площадью более 5 тыс. кв. м. Среди них теннисный корт, три бассейна, два фонтана, амфитеатр, водонапорная башня, коттедж, гостиница с японским садом на первом этаже. Основные здания напоминают по форме юрты, внутри они украшены сдержанно, с налетом восточного стиля.

Главное «открытие», которое сделали журналисты на вилле Гульнары Каримовой, – там нет и, судя по всему, никогда не было дельфинария. Дельфинарий (вернее, слухи о нем) стал одним из символов расточительства «узбекской принцессы», которую на родине дважды судили за финансовые преступления. Говорили, что она якобы потратила на дельфинарий около \$2 млн.

Разные зоны

Наряду с «Сижжаком» с молотка уйдет горнолыжный комплекс «Белдерсай Оромгохи». Он был построен в конце 90-х и своим «внешним видом» напоминает о советском прошлом Узбекистана.

«Белдерсай Оромгохи» находится в 100 км от Ташкента на высоте 1700 метров над уровнем моря, у подножия хребта Тянь-Шань в урочище Бельдерсай. В непосредственной близости от комплекса расположен горнолыжный склон Кумбель. Отды-

хать на курорте можно не только зимой – комплекс принимает гостей в любое время года. Однако позволить себе здесь номер может не каждый житель Узбекистана. Двухместный стандарт в конце марта стоил чуть больше \$100 в сутки, при том что средняя зарплата по республике в 2020 году едва превышала \$250.

Зона отдыха занимает 46,1 га. Площадь его зданий – 9628 кв. м. На территории комплекса располагаются 19 коттеджей, 4-этажная гостиница на 38 номеров, два ресторана на 80 мест, три бара, летний и зимний бассейны, два теннисных корта, бадминтонная площадка, два зала для конференций.

Еще один объект, который показывали журналистам, – спортивно-оздоровительный комплекс «Кизил Сув». Он находится к Ташкенту ближе, чем другие базы отдыха, – в 75 км. Комплекс занимает 5,9 га и одновременно может принять 110 гостей. На его территории располагаются два спальных корпуса, восемь коттеджей, столовая, конференц-зал, бильярдная, поле для мини-футбола, два бассейна, автостоянки и станция первой медицинской помощи.

Территория и помещения «Кизил Сув» выглядят весьма скромно. Но и цены здесь соответствующие – от \$20 в сутки за человека в стандартном двухместном номере.



Фото: uzbekistan360.uz

Показать товар лицом

Все три зоны отдыха попали в перечень государственных активов, продажу которых Узбекистан хочет ускорить, чтобы в экономикку быстрее пришли частные инвестиции.

К приватизации этих объектов, к примеру, решили привлечь международных консультантов; при продаже объектов на торгах разрешили не устанавливать в качестве стартовой цены стоимость, которую рекомендовали оценочные компании.

Кампанию по продаже госактивов Узбекистан хочет сопроводить серьезной PR-поддержкой. Для этого в феврале республика начала искать фирму, которая смогла бы «обеспечить информационное сопровождение планов по приватизации с акцентом на либерализацию экономики и улучшение инвестиционного климата в Республике Узбекистан».

Так что журналистов и потенциальных инвесторов еще не раз пригласят в пресс-туры по объектам, которые хотят пустить с молотка.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

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

Генеральный директор/
Главный редактор:

Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:

Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Редактор спецпроектов:

Татьяна ТРУБАЧЕВА
t.trubacheva@kursiv.kz

Редактор отдела «Финансы»:

Виктор АХРЕМУШКИН
v.akhremushkin@kursiv.kz

Редактор отдела «Недвижимость»:

Наталья КАЧАЛОВА
n.kachalova@kursiv.kz

Редактор отдела «Фондовый рынок»:

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент
по международным рынкам:

Павел НОСАЧЕВ
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:

Ксения БЕЗКОВОЙНАЯ
Ирина ОСИПОВА
Жанболат МАМЫШЕВ
Анастасия МАРКОВА
Юрий МАСАНОВ

Корректор:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Билд-редактор:

Илья КИМ

Верстка:

Мадина НИЯЗБАЕВА
Елена ТАРАСЕНКО

Дизайнер:

Гамаль СЕЙТКУЖАНОВ

Фотограф:

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Коммерческий директор:

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

Руководитель по рекламе и PR:

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

Нач. отдела распространения:

Ренат ГИМДДИНОВ
Тел: +7 (707) 766 91 99
r.gimaddinov@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
E-mail: astana@kursiv.kz

Руководитель

представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (7172) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

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

Тираж 10 000 экз.

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

Пары бензина

Почему растут цены на топливо

> стр. 1

В 2020 году, когда в марте цены на нефть рухнули до \$20–25 за баррель, а в течение года не превышали \$50 за баррель, добывающие компании в Казахстане недополучали существенную долю доходов от экспорта. Ослабление национальной валюты к доллару в течение 2020-го в среднем на 11,1% также не сыграло на руку недропользователям, которые зависят от импортных поставок оборудования и материалов.

«Это отложенный эффект, который дал свои результаты сейчас. Недропользователи продают часть нефти ниже экспортных цен и себестоимости при условии, что у нас много денег от поставок за рубеж. Если их меньше, то они вынуждены поднимать цены (на сырую нефть. – «Курсив»», – отмечает Байдилядинов.

Участники отрасли неоднократно сетовали на низкие цены на внутреннем рынке, которые не стимулируют мелкие и средние компании поставлять сырье на переработку. На данный момент казахстанские НПЗ не имеют проблем с загрузкой, однако из-за ежегодно падающей добычи на большинстве месторождений Казахстана вскоре внутренний рынок может столкнуться с нехваткой нефти. Несмотря на прогнозируемый рост добычи в стране, фактически объемы будут расти только у трех крупнейших производителей (месторождения Тенгиз, Кашаган и Карачаганак), но обязательство поставлять нефть на внутренний рынок у них нет. Между тем к 2025 году именно они будут обеспечивать 67,3% от общей нефтедобычи в стране (62,5% в 2020-м).

Для того чтобы стимулировать крупных недропользователей обеспечивать сырьем внутренний рынок, стоимость нефти должна будет увеличиться, как и цены на АЗС, считает управляющий партнер Центра исследований и консалтинга **Кайнар Кожумов**. Также существует риск утечки казахстанского бензина в соседние страны из-за большой разницы в ценах (с РФ – 60–80 тенге за литр). Это грозит дефицитом внутреннему рынку. «Рано или поздно в условиях открытого и свободного рынка цены (с соседями. – «Курсив») сравняются», – говорит он.

Еще одним фактором роста цен могут быть неконкурентные действия игроков. В Казахстане не все недропользователи имеют возможность напрямую продавать сырье на заводы, однако они обязаны поставлять его на внутренний рынок. В та-

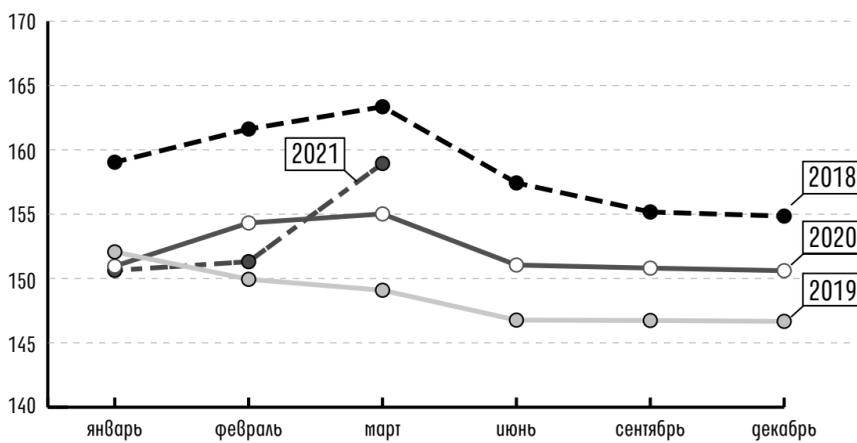


Фото: Офелия Жакаева

ком случае посредником между НПЗ и нефтяниками выступают давальцы нефти. Они скупают сырье у добывающих компаний, отправляют его на переработку, а потом реализуют готовые нефтепродукты через АЗС. По оценке Агентства по защите и развитию конкуренции (АЗРК), основной объем нефти, предназначенной для внутреннего рынка, приобретают буквально несколько давальцев. Речь идет о вертикально интегрированных CNPC и «КазМунайГазе», которые через аффилированные далавецкие компании приобретают 78% всей нефти для переработки (из них CNPC – 56%). Они же реализуют готовые нефтепродукты через связанные с ними ТОО «Sinooil» и АО «КазМунайГаз Аэро». При этом из всей нефти, предназначенной для внутреннего рынка, CNPC поставляет только 25%. Менее крупное ТОО «Petroleum Operating» покупает еще 8% сырья на рынке, остальные 14% – 36 других давальцев.

В АЗРК считают, что перечисленная тройка компаний занимает монопольное положение на рынке и получает маржу до 25% (маржа остальных давальцев – 10%), что «ограничивает прозрачность ценообразования». В этих условиях малые добывающие компании, которые не

Средние цены на АИ-92 в Казахстане в 2018–2021 годах



Источник: БНС АСПР РК

Инфографика: Гаталя Сейткужанов для «Курсива»

поставляют нефть на экспорт и не имеют прямого доступа к НПЗ, вынуждены продавать сырье посреднику, который и диктует цену.

«Необходимо либерализовать рынок и увеличивать конкуренцию на рынке, например, через изменение схемы переработки. Если дать НПЗ возможность

самим покупать нефть и продавать нефтепродукты, это положительно скажется на рынке. Однако цена на нефтепродукты будет продолжать расти», – полагает Кожумов.

В удорожание бензина, произошедшее весной этого года, внес свой вклад и отложенный эффект от повышения акцизов

на бензин и дизельное топливо. С 1 января 2020 года акциз увеличился с 10,5 тыс. до 24,4 тыс. тенге за тонну на оптовую и с 11 тыс. до 24,9 тыс. тенге за тонну на розничную реализацию бензина. Согласно расчетам Министерства национальной экономики РК, это должно было увеличить стоимость одного

литра АИ-92 в среднем на 10 тенге. По факту из-за пандемии и низкого спроса на нефтепродукты цены на 92-ю марку в прошлом году выросли только на 4–5 тенге. Если в декабре 2019 года средняя цена бензина составляла 146,67 тенге, то в январе 2020-го она поднялась до 150,96 и оставалась примерно на этом уровне в остальные месяцы (кроме февраля и марта).

Поиск виноватых

В середине апреля депутаты мажилиса от партии Nur Otan обратились в правительство с требованием вернуть госрегулирование цен на бензин и совместно с АЗРК провести расследование на предмет ценового сговора на рынке. Мажилисменов возмутило, что стоимость одного литра АИ-92, по их данным, достигала 168–170 тенге на алматинских и столичных АЗС, а на западе страны и вовсе 172–200 тенге. Депутаты опасаются, что повышение цен на бензин окажет мультипликативный эффект на конечную цену тарифов, товаров и услуг в стране. Напомним, что цены на бензин в Казахстане не регулируются государством с 2015 года.

По оценке экономиста **Олжаса Худайбергенова**, доля ГСМ в стоимости товаров и услуг в Казахстане составляет в среднем около 10%. При этом больше всего удорожанию подвержены транспортные услуги – в их себестоимости доля топлива может составлять до 25%. Так, если стоимость бензина выросла на 10 тенге, то транспорт подорожает на 2,5 тенге.

«Если учитывать только себестоимость товаров, то вклад ГСМ небольшой. Однако бизнес все время стремится к росту цен из-за девальвации и прочих факторов, которые вызывают убытки. Такие события (как рост цен на бензин. – «Курсив») становятся психологически удобным моментом для повышения цен на товары», – считает экономист.

Министерство энергетики, которое депутаты винят в бездействии, поспешило ответить, что введение госрегулирования приведет к низким ценам на ГСМ, но такие цены будут «оторваны от объективной ситуации». Ведомство полагает, что в краткосрочной перспективе это приведет к сбою в цепочке поставок, а в долгосрочной – снизит инвестиционную привлекательность отрасли и объемы нефтедобычи «по мере истощения действующих месторождений». Кроме того, в Минэнерго считают, что низкие цены создадут теневые схемы экспорта нефтепродуктов.

Цифровая трансформация энергопотребления в Казахстане

Как KEGOC использует цифровизацию для увеличения эффективности работы

Стабильный рост потребления электроэнергии в Казахстане, связанный с открытием новых производств, стимулирует строительство новых электростанций, в том числе использующих возобновляемые источники энергии. Требования к более эффективному управлению режимами энергосистемы и качеству поставляемой потребителям электроэнергии приобретают все более важное значение.

Канат БАПИЕВ

Эффективное решение этих задач в современных условиях возможно только за счет внедрения цифровых технологий. В связи с этим KEGOC принял решение внедрить систему автоматического регулирования частоты и мощности (АРЧМ), проект, включенный в государственный программный «Цифровой Казахстан».

В чем проблема

Для обеспечения качественного энергоснабжения и надежной работы сетей в энергосистеме должно обеспечиваться равенство между производством и потреблением электроэнергии. В Казахстане баланс между этими двумя показателями регулируется Национальным диспетчерским центром Системного оператора (НДЦ СО), а также региональными диспетчерскими центрами. Балансирование заключается в мониторинге объемов потребления и генерации, и в случае нарушения равенства маневренным электростанциям подаются команды на изменение объемов выработки электроэнергии.

К сожалению, в действующей схеме управления балансирование осуществляется вручную, поэтому качество регулирования напрямую зависит от времени прохождения команд и от человеческого фактора.

Внедрение АРЧМ в Единую электроэнергетическую систему Казахстана позволит в значительной мере решить эти задачи и избежать дисбалансов

в производстве и потреблении электроэнергии.

Как это работает

Система АРЧМ осуществляет непрерывный мониторинг отклонений фактического режима работы энергосистемы от запланированного по данным телеметрии и в случае отклонений автоматически формирует управляющие воздействия на изменение генерации электростанций, подключенных к ней. Это обеспечивает максимально эффективное использование регулирующих мощностей, высокую скорость и точность реакции на появление дисбалансов.

При внедрении системы появится возможность частично заместить регулирование, осуществляемое российской энергосистемой, за счет привлечения маневренных мощностей отечественных электростанций. Тем самым затраты со стороны АО «KEGOC» на оплату компенсации дисбалансов, остающиеся неизменными по объему в целом, частично распределяются в пользу электростанций Казахстана, подключенных к АРЧМ.

Что нужно сделать

Уникальность проекта заключается в проведении большой работы по вовлечению электростанций, которые, понимая особую важность реализации проекта для обеспечения энергобезопасности и энергоснабжения Казахстана, поддержали проект АО «KEGOC» и приняли решение о старте своих локальных проектов и их синхронизации по срокам реализации с проектом АО «KEGOC».

Для функционирования системы АРЧМ требуется подключение к ней маневренных электростанций. Участие в регулировании требует от электростанций установки дополнительного оборудования, организации отдельных каналов связи для обмена данными с Системным оператором. Кроме того, работа электростанций в режиме автоматического регулирования приводит к увеличению нагрузки на генерирующее оборудование и, следовательно, к привлечению соответствующих инвестиций со стороны электростанций для поддержания нормальной работы.

В течение 2021 года к АРЧМ планируется подключить дочерние компании АО «Самрук-Энерго» – Экибастузскую ГРЭС-1, Мойнакскую ГЭС, Бухтарминскую ГЭС, Шульбинскую ГЭС и Усть-Каменогорскую ГЭС. При этом АО «KEGOC» продолжает работу по обеспечению АРЧМ ресурсами регулирования. В настоящее время обсуждаются вопросы присоединения к системе регулирования ТОО «Главная распределительная энергостанция Топар» и ПГТЭС ТОО «Karabatan Utility Solutions». Также имеется интерес к проекту АРЧМ со стороны энергосистем ОЭС Центральной Азии.

Необходимо отметить, что примеров внедрения проектов, столь же технологически сложных и наукоемких, как АРЧМ, в Казахстане единицы. Тем примечательнее, что в проекте широко представлены отечественные компании на всех этапах – от проектирования до наладки и запуска системы. Это НАО «Алматинский университет энергетики и связи», ТОО «Институт «Казсельэнергопроект», АО «Энергоинформ» и ТОО «JBR Group», а также российское АО

«Институт автоматизации энергосистем». Совместная работа в проекте способствует развитию уникальных компетенций у казахстанских специалистов. В будущем это позволит отечественным компаниям участвовать в распространении приобретенного опыта по созданию аналогичных цифровых систем в энергосистемах зарубежных стран.

АО «Самрук-Энерго» со своей стороны приступило к строительным работам в дочерних компаниях. Вскоре планируется установка программно-технического комплекса «ПТК Станция» в ТОО «Экибастузская ГРЭС-1», а также системы группового регулирования активной мощности в АО «Мойнакская ГЭС». Данные системы будут принимать сигнал от Национального диспетчерского центра Системного оператора и перераспределять сигнал на загрузку/разгрузку энергоблоков/гидроагрегатов станции.

Проект будет реализован в текущем году, после чего выгода Системного оператора от внедрения АРЧМ может составлять от 800 млн тенге ежегодно.

ИНВЕСТИЦИИ

Как инвестору защититься от инфляции



Елдар ШАКЕНОВ,
аналитик ИК «Фридом Финанс»

В финансовых кругах много говорят об инфляции. Федеральная резервная система (ФРС) хочет стимулировать умеренный рост инфляции и удерживает процентные ставки на низком уровне до тех пор, пока это не произойдет. В это время инвесторы ожидают, что отложенный спрос, связанный с пандемическим образом жизни, может вызвать внезапный рост расходов, когда COVID-19 будет взят под контроль. Этот приток денег в экономику вызовет рост цен, что потенциально может привести к инфляции выше целевого показателя ФРС, составляющего чуть более 2%.

Кроме того, после нескольких лет инфляции, колеблющейся ниже целевого уровня, ФРС, вероятно, допустит длительный период выше этого ориентира. Потенциальным катализатором является беспрецедентное количество стимулирующих денег, поступающих в экономику США после начала пандемии. Как мы знаем, цель помощи состоит в том, чтобы поддерживать или даже повышать спрос, который может привести к инфляции, если будет расти быстрее, чем предложение товаров и услуг.

Краткосрочный период немного более высокой инфляции не запомнится, но длительный период инфляции выше 3% может быть проблематичным. Это повышает стоимость жизни и снижает доходность инвестиций. Инфляция также может увеличить стоимость новых заимствований. Во-первых, кредиторы могут захотеть взимать больше, чтобы компенсировать стоимость, которую они теряют из-за инфляции к тому времени, когда их заемщики погасят задолженность. А затем ФРС может принять меры по борьбе с инфляцией, а именно повысить процентные ставки.

На этом фоне стоит рассмотреть некоторые конкретные инвестиции, которые хорошо себя чувствуют в условиях растущей инфляции, и выбрать такие инструменты, которые принесут доход, превышающий ее текущий уровень или по крайней мере поддерживающий его.

Рост цен может означать увеличение прибыли для компаний, что, в свою очередь, приводит к росту цен на акции. Конечно, это не гарантировано, но в долгосрочной перспективе фондовый рынок исторически обеспечивал доходность, превышающую инфляцию. Технологические и другие акции роста, которые опережают рынок в целом, обеспечивают наиболее надежную защиту от инфляции. Компании, производящие потребительские товары, и другие предприятия оборонного сектора, производящие предметы первой необходимости, также преуспевают. Если вы хотите инвестировать в S&P 500, индекс 500 крупнейших публичных компаний США, или если вы предпочитаете ETF, который отслеживает его в своем списке наблюдения, обратите внимание на SPDR S&P 500 ETF (SPY). Например, инфляция в США за период с января 2010 года по март 2021 года составила 21,5%. Для подавляющего числа индексных инвесторов данные цифры не имели критической важности, так как S&P 500 за аналогичный период вырос на 253%, значительно опережая инфляцию.

Эта разновидность казначейских облигаций США индексируется с учетом инфляции, чтобы

явно защитить инвесторов от нее. Ее процентные платежи растут с темпом инфляции и падают с дефляцией, что гарантирует не слишком сильную эрозию выплат. Дважды в год TIPS выплачиваются по фиксированной ставке. Основная стоимость TIP изменяется в зависимости от уровня инфляции, поэтому в норму прибыли входит скорректированная основная сумма. В связи с тем, что инструмент поддерживается правительством США, TIP очень безопасен и является хорошим выбором для консервативных инвесторов.

Недвижимость – это и реальный актив, ориентированный на высокую оценку. Как и товары, стоимость земли и собственности имеет тенденцию расти вместе с инфляцией, а цены на недвижимость и доход от аренды, как правило, повышаются при росте инфляции. Если вы не готовы покупать недвижимость, вы все равно можете инвестировать в недвижимость через ETF данного сектора – The Real Estate Select Sector SPDR Fund (XLRE).

Сырьевые товары – это широкая категория, которая включает зерно, драгоценные металлы, электричество, нефть и природный газ, а также иностранную валюту и некоторые другие финансовые инструменты. Сырьевые товары и инфляция имеют уникальную взаимосвязь, где товары являются индикатором будущей инфляции. По мере того как цена товара поднимается, растет и цена продуктов, для производства которых этот товар используется. Сегодня можно широко инвестировать в товары через биржевые фонды (ETF). iShares S&P GSCI Commodity-Indexed Trust (GSG) – это товарный ETF, который стоит рассмотреть к покупке.

Фактически многие люди смотрели на золото как на «альтернативную валюту», особенно в странах, валюта которых теряет ценность. Эти страны, как правило, используют золото или другие сильные валюты, когда их собственная терпит неудачу. Золото – это реальный физический актив, который по большей части сохраняет свою ценность.

Однако золото не является по-настоящему идеальным средством защиты от инфляции. Когда инфляция растет, центральные банки, как правило, повышают процентные ставки в рамках денежно-кредитной политики. Держать такой актив, как золото, который не приносит дохода, не так ценно, как удерживать актив, который дает, особенно когда ставки выше, а это означает, что доходность должна быть выше.

Есть более выгодные активы, в которые можно инвестировать, если вы хотите защитить себя от инфляции. Но, как и в любом сильном портфеле, ключевым моментом является диверсификация, и, если вы рассматриваете возможность инвестирования в золото, стоит подумать о SPDR Gold Shares ETF (GLD), так как для долгосрочных инвесторов держать немного золота – скажем, от 3 до 5% вашего портфеля – имеет смысл для диверсификации.

В заключение следует отметить, что при инвестировании на долгосрочный период важно учитывать влияние инфляции на доходность ваших инвестиций. Особенно при составлении вашей инвестиционной стратегии или перед тем, как инвестировать в медленно растущую дивидендную компанию (особенно с развивающихся рынков со слабой валютой), стоит оценивать влияние инфляции.

Исторически сложилось так, что уровень инфляции поднимался в неожиданные моменты. Стратегии хеджирования инфляции должны быть долгосрочным компонентом вашего портфеля, а не тем, что вы делаете только тогда, когда думаете, что инфляция будет расти. И в случае любого диверсифицированного портфеля сохранение классов активов, хеджируемых инфляцией, таких как упомянутые выше, поможет вам продолжать инвестировать, защищаясь от инфляции и снижая риски вашего портфеля.

Акции исторически опережали инфляцию в течение длительных периодов



Защите свой портфель с помощью казначейских ценных бумаг с защитой от инфляции – iShares TIPS Bond ETF (TIP)



Недвижимость является классическим средством защиты от инфляции



В периоды высокой инфляции сырьевые товары обычно приносят большую прибыль



Золото часто рассматривалось как защита от инфляции



Индекс Kursiv-20: высокий дивиденд решает



За последние семь дней индекс Kursiv-20 скорректировался с 1108,77 до 1110,35 (по состоянию на 15:00 среды, 21 апреля). Изменения в предыдущем значении индекса связаны с заменой участника: из индекса были исключены бумаги ForteBank, по которым длительное время (более недели) не фиксировались торги с изменением цены; в индекс включены акции Intel Corp., также торгующиеся на Казахстанской фондовой бирже (KASE).

Сергей ДОМНИН

Позитивную динамику на KASE в течение последних семи дней формировали бумаги казахстанских эмитентов. Наиболее заметный рост на информации об увеличении доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды, показал «Казахтелеком» (8,3%); «Казатомпром» вырос на 4,1%, Народный банк – на 1,0%, «Кселл» и «Казахтелеком» – по 0,9%.

Негативная динамика эмитентов KASE с американской пропиской вызвана падением

на мировых площадках: индекс S&P 500 с 16 по 20 апреля скорректировался на 1,5%, Nasdaq – на 2,1% (минимальные значения 20.04 к максималным 16.04). Негативную динамику связывают главным образом с эффектами пандемии COVID-19. В минувшее воскресенье, 18 апреля, Всемирная организация здравоохранения зафиксировала очередной промежуточный пик заболеваемости коронавирусом в мире: за сутки было зафиксировано 828 тыс. случаев (предыдущий промежуточный пик – 10 января, 823 тыс.; абсолютный пик – 20.12.2020, 851 тыс.).

Рост распространения COVID-19 ухудшил перспективы восстановления мировой экономики, особенно транспортного и туристического секторов. На

Индекс Kursiv-20



Источник: расчеты Kursiv Research по данным KASE

нефтяной рынок дополнительное давление оказывала информация о росте запасов в США, которую еженедельно сообщает American Petroleum Institute.

Ключевые корпоративные события казахстанских участников индекса с 14.04.2021 по 21.04.2021

«Казахтелеком»

Нацкомпания оказалась главным ньюсмейкером из числа участников KASE на минувшей неделе: 16 апреля в рамках Дня эмитента об итогах 2020 года рассказал главный финансовый директор «Казахтелекома» Асхат Узбеков. CFO «Казахтелекома» сообщил, что в этом году компания продолжит работать над повышением финансовой устойчивости: по итогам 2020-го показатель долг/ЕБИТДА сократился с 3,5 до 1,7 на фоне досрочного выкупа облигаций на 25 млрд тенге в декабре 2020 года.

В перспективе года компания продолжит поддерживать высокий уровень капитальных затрат – около 22–26% выручки, которые пойдут на интеграцию сетей мобильных операторов, расширение и модернизацию сетевого хозяйства компании. «Казахтелеком» намерен сохранить маржинальность бизне-

са (ЕБИТДА margin) на уровне 45–47%.

Г-н Узбеков также прояснил перспективы SPO компании: «Могут сказать, что в настоящий момент, по нашим данным, у основного акционера, у фонда «Самрук-Казына», нет планов по приватизации».

За день до выступления г-на Узбекова «Казахтелеком» сообщил о решении совета директоров компании рекомендовать годовому общему собранию акционеров (соберется 30 апреля этого года) направить на дивиденды 30% чистой прибыли (по итогам 2020-го чистая прибыль составила 65,3 млрд тенге), или 1731 тенге на одну акцию. В минувшем году компания направила на дивиденды лишь 15% чистой прибыли, которая тогда составляла 60,3 млрд тенге.

«Кселл»

Оператор мобильной связи 14 апреля сообщил о заключении договора о внедрении биллинговой платформы Nexign Converged BSS с ведущим поставщиком систем поддержки бизнеса и решений интернета вещей для операторов связи российской АО «Нексайн» («дочка» «ИКС Холдинга»). Благодаря российскому партнеру «Кселл» стремится внедрить конвергентную цифровую бил-

линговую платформу, которая позволит сформировать единую систему, поддерживающую основные бизнес-процессы тарификации, биллинга, продаж и услуг, управления клиентами.

Ввиду приближающегося дельтинга депозитарных расписок «Кселл» наблюдаются короткие всплески операций с бумагами компании. Во вторник, 20 апреля, на KASE было проторговано долевых ценных бумаг компании на 214 млн тенге, более высокие значения последний раз наблюдались 5 апреля, когда объем операций составил 633 млн.

KEGOC

Системный оператор национальной энергосистемы, 10% минус одна акция которого находятся в свободном обращении, сообщает о проведении Дня эмитента 26.04.2021, на котором итоги 2020 года подведет управляющий директор KEGOC по финансам и учету Айбек Ботабеков. Напомним, в 2020 году KEGOC заработал 351 млрд тенге (+33%) и показал прибыль в размере 53 млрд (+31%).

NOSTRUM OIL & GAS PLC

Нефтяная компания с активами в Западной Казахстане продолжает испытывать труд-

ности: 16.04.2021 NOSTRUM объявила о переносе даты публикации своих финансовых результатов с 20 на 27 апреля, а 20.04.2021 сообщила об очередном продлении соглашения о воздержании об осуществлении права – с 20 апреля до 20 мая этого года. «Компания продолжает процесс реструктуризации», – проинформировали в NOSTRUM.

Напомним, еще в конце февраля 2020 года рейтинговое агентство Moody's понизило корпоративный рейтинг компании с «Саа2» до «Саа3», прогноз – «негативный», а также приоритетный необеспеченный рейтинг, присвоенный облигации «дочке», Nostrum Oil & Gas Finance B.V., с «Саа2» до «Саа3». В июле 2020-го компания допустила дефолт по долговым ценным бумагам.

«Казатомпром»

Национальная атомная компания 15 апреля сообщила о принятии новых риск-параметров – ставок начальной маржи концентрации по своим акциям и глобальным депозитарным распискам на период с 22 апреля по 15 июня 2021 года. Для простых акций ставка начальной маржи составит 26%, для ГДР – 11%. Ставка концентрации для акций – 42%, ГДР – 18%.

Медь без биржи

Делистинг KAZ Minerals на LSE намечен на 11 мая

Крупнейшие акционеры казахстанской медедобывающей KAZ Minerals Владимир Ким и Олег Новачук 15 апреля уведомили Лондонскую фондовую биржу (LSE) об увеличении своих долей в акционерном капитале компании до 39,368% у каждого. Ранее их общая доля равнялась 39,4%.

Юрий МАСАНОВ

История ухода KAZ Minerals с Лондонской биржи и превращения в частную компанию приближается к концу. Владимир Ким и Олег Новачук впервые заявили о планах выкупить акции KAZ Minerals через свою компанию Nova Resources B.V. 28 октября 2020 года.

Изначально цена выкупа составляла 6,4 фунта стерлингов за ценную бумагу. Однако часть миноритариев выразила несогласие с такой офертой. В их числе были российская CFC Management с 3,6% ценных бумаг компании и американская RWC Partners с около 3,3%. В ноябре 2020-го издание Financial Times цитировало мнение генерального директора CFC Management Екатерины Черновой о том, что предложенная осенью цена за бумагу не отражает «справедливую стоимость и потенциал роста».

В итоге из-за недовольства миноритариев (котировки акций росли и превысили уровень предложения) оферту подняли сначала до 7,8 фунта, а затем и до 8,5 фунта и 0,19 фунта дивидендов за 2020 год. К 20 апреля, отметим, одна бумага торговалась на LSE в районе 8,49 фунта.

Последнюю предложенную цену 8,5 фунта, по оценке аналитика «Фридом Финанс» Ансара Абуева, можно назвать «вполне удовлетворительной с учетом

мощнейшего ралли бумаг, которое привело их на исторические максимумы на местной бирже».

9 апреля стало известно, что большая часть миноритариев согласилась с обновленным предложением, – сделка была признана «безусловно состоявшейся». Условия оферты на выкуп акций KAZ Minerals приняли владельцы 49,8% акций компании, и мажоритарии компании, с учетом уже принадлежавших им 39,37% акций, консолидировали 89,17% KAZ Minerals.

С завершением сделки по выкупу акций Nova Resources помогла российская группа ВТБ. Компания «ВТБ Капитал» выступила финансовым консультантом, а Банк ВТБ – организатором финансирования на общую сумму \$5,7 млрд, из которой \$3,5 млрд пошли на саму сделку, а остальное – в качестве вспомогательной линии на рефинансирование текущей задолженности KAZ Minerals.

ВВТБ отмечают, что эта сделка по поглощению пока остается крупнейшей в секторе горнодобывающей промышленности в Европе и СНГ в 2021 году, а также второй по величине сделкой по приобретению компании, заре-

гистрированной на Лондонской фондовой бирже.

Правила прощания

Сбор заявок брокерами на выкуп акций был ограничен по времени, например, у «Фридом Финанс» он закончился 21 апреля в 16:00 (время Нур-Султана). «Инвесторам, решившим сохранить акции, следует понимать, что в будущем имеются большие ценовые риски, связанные с отсутствием рынка, в котором торговались бы бумаги. К тому же акции KAZ Minerals не являются дивидендными, чтобы рассчитывать на пассивный доход в будущем», – предупреждает аналитик «Фридом Финанс» Ансар Абуев.

Напомним, что ранее портал Investors Chronicle писал, что те миноритарии, которые не приняли оферту, могут получить либо деньги – 8,69 фунта за акцию, либо долю в KAZ Minerals, но уже как в частной компании.

Теперь, с учетом завершения сделки, KAZ Minerals обратится к Лондонской фондовой бирже и британскому финансовому регулятору FCA с просьбой о прекращении торгов акциями на LSE с последующим делистингом.

В сообщении KAZ Minerals от 9 апреля говорится, что торги ее ценными бумагами прекратятся 11 мая с 08:00 по времени Лондона. Сама компания перерегистрируется в частную компанию с ограниченной ответственностью.

Бумаги компании уже исключили из индекса FTSE 250, который представляет акции эмитентов, занимающих с 101-го по 350-е места по рыночной капитализации на LSE.

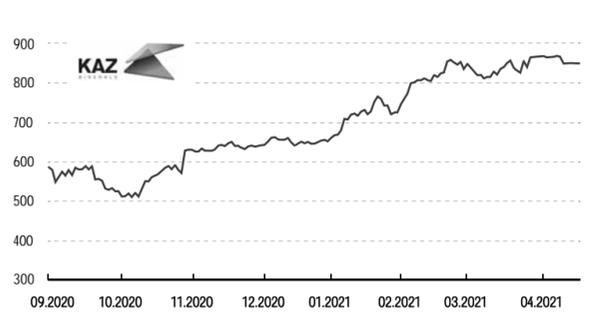
В Индекс KASE акции KAZ Minerals по-прежнему входят. «С 06 мая 2021 года представительский список акций для расчета индекса KASE останется без изменений», – уведомила казахстанская торговая площадка 13 апреля. На вопрос «Курсива», когда планируется исключение бумаг KAZ Minerals из Индекса KASE, представители биржи ответили, что «в настоящее время решения по данным вопросам не приняты», а вся оперативная информация появляется на сайте биржи.

Кто заменит KAZ Minerals в Индексе KASE (и заменит ли) – неизвестно.

Выход на перспективу

«Решение основных акционеров сделать компанию частной

Изменение стоимости акций KAZ Minerals



Источник: LSE

Инфографика: Ганалея Сейткужанов для «Курсива»

и оградить миноритариев от рисков разработки труднодоступного Баймского месторождения выглядит рациональным», – комментирует Ансар Абуев из «Фридом Финанс» причины, по которым KAZ Minerals уходит с фондового рынка.

Выкуп акций нужен Киму и Новачуку именно для реализации медного проекта Баймская в Российской Федерации. Этот проект был указан в параметрах оферты: по мнению мажоритариев, реализация более рискованной, капиталоемкой стратегии становится «оптимальным долгосрочным путем» для KAZ Minerals. «Мы с Владимиром Кимом рады, что наше предложение по покупке акций KAZ Minerals было объявлено безусловно состоявшимся. KAZ Minerals смогла обеспечить привлекательный доход для акционеров в качестве публичной компании, однако, принимая во внимание скорый переход компании к следующей фазе масштабного развития, включающей разработку Баймского месторождения в России, мы считаем, что наиболее целесообразно будет проходить эту фазу в статусе частной компании», – цитируются слова Олега Новачука в пресс-релизе группы ВТБ.

Проект Баймская KAZ Minerals купила в 2019 году за \$900 млн у Aristus Holdings Ltd – компании, которая принадлежит Роману Абрамовичу и его партнерам. Сегодня это одно из крупнейших в мире неосвоенных медных месторождений. При покупке его запасы оценивали в 9,5 млн тонн меди и 16,5 млн унций золота. Мажоритарные акционеры считают, что проект может обеспечить высокую рентабельность инвестиций, но имеет риски, связанные с будущей динамикой цен на металлы.

Изначально реализация проекта оценивалась в \$5,5 млрд, но потом сумма выросла до \$7 млрд, а затем и до \$8 млрд. Прирост произошел после детальной оценки затрат – из-за необходимости дополнительных сооружений и оборудования для обеспечения увеличенной добычи руды. Сейчас компания разрабатывает технико-экономическое обоснование проекта, его публикация намечена на первую половину текущего года.

Для освоения Баймской придется привлечь крупные кредиты. Соблюдение процедур публичной компании могло замедлить реализацию проекта, но после делистинга KAZ Minerals сможет оперативнее решать любые операционные вопросы.



Коллаж: Илья Ким

Антивирусная защита

Основной спрос на страховки от коронавируса создали Алматы и Нур-Султан

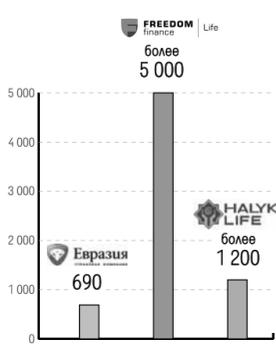
Рост заболеваемости COVID-19 в Казахстане с начала марта 2021 года подогрел спрос на страховки от коронавируса. Антивирусный продукт представлен на страховом рынке РК уже год. На каких условиях казахстанцы страховались от ковида в начале пандемии, на каких страхуют сейчас и сколько людей воспользовались такой возможностью – в материале «Курсива».

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

Всего три казахстанские страховые компании выпустили на рынок такой продукт, как страховка от COVID-19.

Первопроходцем стала СК «Евразия» – еще в январе 2020-го, за два месяца до объявления о пандемии, компания начала продавать полисы за 3,9 тыс. тенге. Полис покрывал до 500 тыс. тенге расходов на лечение пациентов с «коронай». Через

Количество приобретенных страховых полисов по программам страхования от COVID-19



месяц, в феврале, СК «Евразия» подняла страховую сумму до 2,5 млн тенге, а стоимость полиса увеличила до 1% от страховой суммы. Это значит, что клиент, купивший полис за 5 тыс. тенге, мог рассчитывать на выплату до 500 тыс. тенге. Антивирусное страхование действовало в СК «Евразия» буквально пару месяцев – 18 марта 2020 года компания приостановила страхование от COVID-19 физических лиц и работников юридических лиц, за исключением страхования заемщиков по банковским программам. К этому времени было застраховано 690 человек.

В апреле 2020 года страховку от коронавируса запустила Freedom Finance Life Kazakhstan. Эта программа действует до сих пор и предусматривает страховые выплаты, если клиент из-за заражения COVID-19 оказался в больнице или скончался. Стоимость полиса – от 4,9 тыс. до 24,5 тыс. тенге (в зависимости от страховой суммы). Страховые выплаты составят 100–500 тыс. в случае госпитализации и 1–5 млн тенге в случае летального исхода. С момента запуска программы Согопа Протест страховку оформили более 5 тыс. человек – она оказалась наиболее популярной среди казахстанцев.

Примерно в то же время свою программу по страхованию от COVID-19 начал продавать «Халык-Лайф». Стоимость полиса составляет от 5 тыс. до 60 тыс. тенге (в зависимости от срока страхования). Застраховаться можно на 3, 6 и 12 месяцев. Страховые случаи те же – госпитализация или смерть. Сумма выплат составляет 200–600 тыс. тенге в первом случае и 2–6 млн тенге – во втором. С момента запуска программы в компании было заключено более 1,2 тыс. договоров страхования, сообщила председатель правления АО «Халык-Лайф» Жанар Жубания-

зова. Три четверти договоров заключено на страховую сумму 2 млн тенге, 15% договоров – на сумму 6 млн тенге, 10% договоров – на сумму 4 млн тенге.

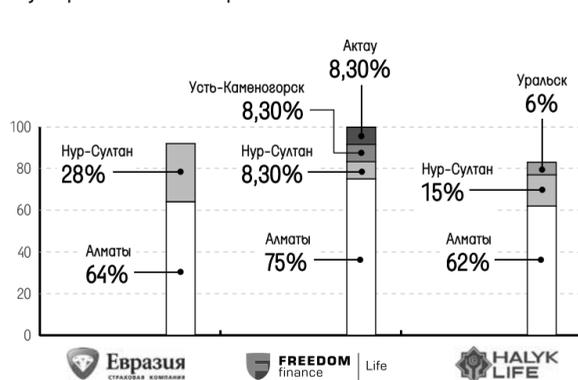
Как доказать страховой случай

По условиям договора с СК «Евразия» страховую сумму клиент получал, если заразился коронавирусной инфекцией. Соответственно, основным документом, подтверждающим заражение человека, был положительный ПЦР-тест. В случае необходимости сотрудники компании могли запросить дополнительные документы. Именно СК «Евразия» пока сделала самые

быть заключение экспертов, где указан диагноз COVID-19, пневмония или другие сопутствующие заболевания не считаются страховым случаем. «Страховой случай – это если в документах COVID-19 будет указан в качестве причины смерти. Если же застрахованный скончался из-за пневмонии или других болезней, течение которых осложнил или вызвал COVID-19, это не будет страховым случаем», – пояснили в компании Freedom Finance Life. При бессимптомном течении коронавируса выплаты не осуществляются.

По условиям договора страхования компания должна принять решение о страховых выплатах в

Где проживают застрахованные от COVID-19



большие выплаты по антивирусной страховке – 118 человек получили суммарно 69 млн тенге. А обратился за выплатой 131 клиент, то есть почти каждый пятый из застраховавшихся от коронавируса.

Freedom Finance Life Kazakhstan и «Халык-Лайф» требуют официальные документы, подтверждающие наступление страхового случая, ПЦР-теста будет недостаточно. Это может

течение семи рабочих дней после того, как застрахованный или его наследники предоставили документы, подтверждающие наступление страхового случая. По данным Freedom Finance Life Kazakhstan, с момента запуска программы было оформлено 12 страховых случаев, общий объем страховых выплат со времени запуска программы составил 4 млн тенге, средняя выплата – 300 тыс. тенге.

В «Халык-Лайф» решение о страховой выплате принимается в течение 15 дней с даты предоставления всех документов, необходимых для урегулирования страхового случая. Коронавирусная инфекция у клиента должна быть диагностирована впервые, бессимптомное протекание заболевания также не является страховым случаем.

За год работы по этому виду страхования в «Халык-Лайф» было заявлено всего шесть страховых случаев. По двум произведены выплаты на сумму 400 тыс. тенге, остальные случаи находятся в процессе урегулирования.

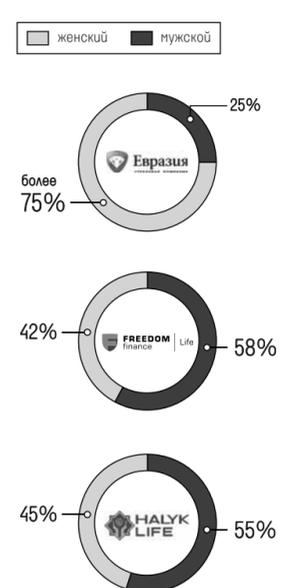
По словам Жанар Жубаниязовой, продажи страховки от коронавируса в 2020 году особенно выросли в период, когда стали открываться границы между странами и граждане получили возможность выезжать за границу. «Это связано с тем, что многие государства для въезда иностранных граждан на территорию своей страны предъявляли к ним требование о наличии страхового полиса с покрытием на случай заболевания COVID-19», – комментирует она.

Кто страховался

Наиболее активно страховку от COVID-19 приобретали жители южной столицы. В Алматы проживают 75% клиентов Freedom Finance Life Kazakhstan, купивших антивирусный полис, 64% – СК «Евразия» и 62% – «Халык-Лайф». Жители Нур-Султана приобрели 28% от общего числа «коронавирусных» страховых полисов СК «Евразия», 15% полисов «Халык-Лайф» и 8,3% полисов Freedom Finance Life Kazakhstan. По числу страхующихся от коронавируса участники рынка отметили также Уральск, Усть-Каменноворок и Актау.

Возрастной диапазон застрахованных СК «Евразия» – от двух лет до 71 года. Во Freedom Финс

Пол застрахованных от COVID-19



Life Kazakhstan антивирусную страховку чаще всего покупали люди в возрасте 30–50 лет. Во всех компаниях, которые предлагали или предлагают страховку на случай заболевания COVID-19, более активными клиентами оказались женщины: их доля от общего числа застрахованных СК «Евразия» превысила 75%, Freedom Finance Life Kazakhstan – 58%, «Халык-Лайф» – 55%.

Особняком стоит дочерняя компания по страхованию жизни «Евразия», программы которой предусматривают выплаты крупным сумм наследникам в случае смерти застрахованного в результате заболевания COVID-19. Эти программы распространяются в том числе и на работников медицинской сферы, которые находятся в группе повышенного риска.

ТЕХНОЛОГИИ

Игроки появились, гигантов нет

Софтверные компании Казахстана за 30 лет Независимости при участии государства сформировали рынок, но не всегда чувствуют на нем себя уверенно



ЛЕТ НЕЗАВИСИМОСТИ
КАЗАХСТАН

Казахстанская ИТ-отрасль (производство программного обеспечения) появилась как ответ на спрос частных игроков, прошла период плотного сотрудничества с государством, а теперь отдельные компании готовы экспортировать свои услуги. Вместе с тем игроки сетуют на высокую конкуренцию со стороны импортеров и на дефицит рыночных принципов при распределении госзаказа.

Сергей ДОМНИН

Кризис и форсированная цифровизация в период пандемии COVID-19 не улучшили перспективы отечественных софтверных компаний: бюджеты сократились, и основная их часть уходит иностранным поставщикам.

Между девальвациями

История казахстанской софтверной индустрии напоминает движение по спирали: на начальном этапе обозначились те же стимулы и сдерживающие факторы, что действуют сейчас, – усложнилась лишь среда для бизнеса.

«В 1990–2000-х софтверный рынок развивался в основном в направлении заказного софта для государственных и полугосударственных структур, – вспоминает **Еркин Сулейменов**, президент Казахстанской ассоциации софтверных компаний (КАСК). – Заказов было много, но отечественные компании получали не более 10% от общего. Однако они набирали опыт, обучались современным методам коллективной разработки, пользованию новейшими инструментальными средствами разработок, СУБД, языкам программирования – многим вещам, которым не учили тогда в университетах».

«Историю казахстанского рынка ИТ я бы разделил на три этапа, – рассказывает CEO Documentology **Байжан Канафин**. – Первый этап – этап становления отрасли, когда в Казахстане только появлялась такая профессия, как ИТ-специалисты. Он длился примерно 15 лет. В тот период в казахстанских компаниях нормой стало появление отдельной должности в структуре, отвечающей за развитие ИТ».

Дорогой тенге и растущий поток нефтяной выручки в стране делали иностранный софт доступным для заказчиков из РК. «Спрос был больше предложения, поэтому в это время весь растущий рынок ИТ Казахстана был полностью заполнен импортными поставками», – говорит г-н Канафин.

«Собственных продуктов было мало, – соглашается г-н Сулейменов. – Банковский сектор покупал надежные иностранные софтверные продукты. Компании держались на адмресурсе. В случае утраты поддержки в виде «крыши», «агашки» – а это происходило довольно часто – компании теряли проекты». Он подчеркивает, что сопровождающие проекты одной компанией не было в порядке вещей, а приход нового руководителя в госорган приводил зачастую к разработкам новых проектов с нуля, новыми командами, взамен существующих.

«Среди собственных продуктов на рынке были только казахские словари, например SozKomek от Vitash, а также бухгалтерские программы, например «Лука» от PlusMicro. Но широкого распространения эти продукты не нашли, – вспоминает Еркин Сулейменов. – В корпоративном секторе их быстро вытесняли иностранные продукты, например 1С или АБВУУ. В других направлениях лидировали мировые софтверные гиганты SAP, Oracle, Microsoft. Таким образом, отечественные компании предлагали свой опыт, свои навыки разработок больших проектов, свою компетенцию в проектировании и бизнес-аналитике».

По словам г-на Канафина, первые разработки в корпоративном софте промышленного уровня появились в 2008–2009 годах: «В

основном это ПО решало задачи автоматизации систем, построения корпоративного документооборота. Были попытки создания ERP-систем. Из наиболее активных игроков того периода могут отметить Documentolog, ARTA Software, «Фаворит». Казахстанские решения завоевывали рынок очень медленно. Даже сейчас на нашем рынке не так много отечественного ПО промышленного уровня. В своих секторах абсолютными монополистами являются Microsoft, 1С, SAP».

Эксперты подчеркивают, что дело было не только в дешевом тенге, но и в недостаточно



Фото: Depositphotos/mast3r

зрелых продуктах отечественных разработчиков. «Сомнения были даже в том, что казахстанские компании просуществуют какой-то длительный период времени, не говоря уже о том, что их решения будут работать долго», – передает впечатления CEO Documentology.

Второй этап, по версии Байжана Канафина, начался после девальвации 2009 года, когда тенге в одночасье стал дешевым, бюджеты ужалась и импортный софт стал менее доступным. «У ИТ-менеджеров корпоративного и государственного секторов в Казахстане в это время уже появился первый опыт работы с иностранным софтом, и не всегда этот опыт был успешным, – говорит он. – Поэтому все стали внимательнее подходить к выбору поставщиков, понимая, что не всегда то, что написано в рекламных буклетах, является правдой. Стали больше времени уделять изучению нашего рынка. Примерно в этот период на рынке стали появляться казахстанские разработки, предлагающие альтернативу зарубежным разработкам».

Одними из основных заказчиков в этот период были компании нефтегазового сектора: по данным «Эксперт РА Казахстан» по итогам 2012 года, на долю нефтяников приходилось около 37% выручки компаний, предоставляющих услуги в области ИТ.

Девальвация ознаменовала и третий этап развития рынка, который начинается с 2015 года и длится по сей день. Доступность иностранного ПО сократилась практически ровно на значение девальвации 2015–2016 годов. Заказчики не хотели тратить на импортный софт, но у них уже сформировался достаточно серьезный опыт и требования, которые предъявлялись казахстанским поставщикам. Эти «ножницы» стимулировали рост конкурентоспособности местных разработчиков.

Еще одной важной чертой этапа, по словам г-на Канафина, стало появление «облаков» (SaaS): «Сейчас компании спокойно относятся к тому, чтобы приобретать корпоративный софт в облаке».

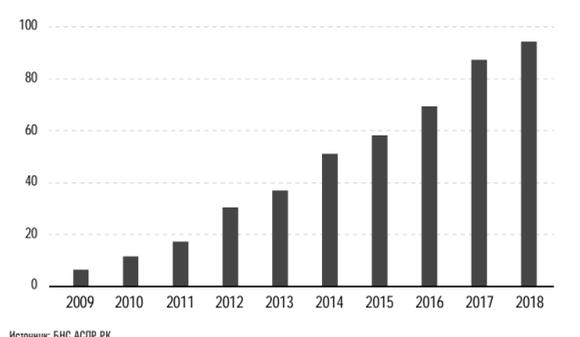
Государственная двойственность

Этапы становления софтверной отрасли прошли в период роста государственного участия в экономике в целом и в ИТ.

С 2009 по 2018 год объем финансируемых официальной статистикой услуг «по проектированию и разработке программ прикладных» в РК вырос почти в 15 раз и приблизился к отметке

CAGR сегмента производства ПО

Услуги по проектированию и разработке программ прикладных в РК, млрд тенге



Источник: БИС АСПР РК

100 млрд тенге в год, показатель CAGR составил 46%. Как на этот рост повлияла государственная поддержка, сказать сложно. С одной стороны, государство распространило меры поддержки на разработчиков ПО, с другой – частные игроки отмечают, что чиновниками не всегда применялись решения, основанные на рыночном подходе.

С 2009 года в РК действовали две госпрограммы, связанные с цифровизацией госсектора и экономики. Первая, «Информационный Казахстан-2020» (последняя редакция представлена в 2013 году на семь лет), фиксировала «неразвитость инновационной деятельности на предприятиях сферы ИКТ». Поскольку программа была призвана решать в первую очередь задачи цифровизации госсектора, приоритет отдавался проектам «электронного правительства» (его развитие было начато в 2005 году), а также «росту доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны». Предполагалось, что развитие софтверных компаний будет идти под крылом НУХ «Зерде», который разрабатывает стандарты в сфере ИКТ и отвечает за строительство платформы e-gov.

В тот же период появились оформленные экосистемы стартапов, например алматинский Techgarden, где лучшим проектам предоставлялись государственные гранты от \$20 до \$100 тыс. Позже с похожими целями был запущен проект в столице – Astana Hub. Оба проекта номинально располагались в специальных экономических зонах, где на резидентов распространялись льготные налоговые режимы.

К периоду разработки новой программы «Цифровой Казахстан», планируемой на 2018–2022 годы, большая часть показателей предыдущей программы была выполнена. Однако по состоянию на 2016 год (базовый для разработки «Цифрового Казахстана») сектор ИТ-услуг в РК был по-прежнему слабо развит и составлял всего 11% от всего ИТ-рынка, который также включал продажу оборудования (hardware) и лицензионного ПО. Для сравнения: в РФ эта доля ИТ-услуг составляла 24%, в восточноевропейских странах превышала 30%, а на Западе – 40%.

«Сегодня доля ПО в общем объеме ИТ-рынка Казахстана относительно невелика и составляет около 5% от объема ИТ-рынка. Вместе с тем достаточно большое количество локальных компаний в Казахстане вовлечено в разработку кастомизированного программного обеспече-

ния. По мнению IDC, большая часть софтверных разработок в Казахстане попадает именно в сегмент ИТ-услуг», – подчеркивает **Андрей Беклемишев**, вице-президент, региональный директор IDC в Центральной Азии, Азербайджане и Монголии.

Признавая благотворное влияние проектов в СЭЗ, частные игроки сетуют на то, что отрасль так и не получила специальных мер поддержки. «Есть реестр доверенного программного обеспечения, но он пока не работает для квазигосударственного сектора, компаний ФНБ «Самрук-Казына». Там заказчики руководствуются собственными представлениями, и поддержка отечественного производителя у них явно не на первом месте в списке приоритетов», – отмечает г-н Канафин.

«Государство создало АО «НИТ», которое теперь доминирует на рынке госзаказа, что, на мой взгляд, ухудшает и тормозит развитие отечественной ИТ-индустрии. Из положительных примеров – попытки улучшить нормы о госзакупках и закупках в национальных компаниях в пользу отечественных компаний, – описывает ситуацию глава КАСК. – Но пресловутый адмресурс преодолевает любые законодательные преграды. Государство, будучи главным заказчиком софта, по сути, создает и исполнителей в виде ИТ-госкомпаний. У компаний нет стабильности, нет гарантированного роста».

Байжан Канафин видит проблему в слабой синхронизации государственной политики в сфере развития ИТ, а также связывает с процессом принятия решений: «Чиновники боятся принимать решения, в госорганах бюрократия и текучесть кадров, которая приводит к обнулению базы знаний. Приходят новые люди с идеями, которые порой радикально противостоят той политике, которая проводилась предыдущими администраторами».

Баланс белого

Картина современного рынка ИТ распадается на две разноцветные части. На одной – явные успехи программ цифровизации. Например, в E-Government Development Index-2020 (Индекс «электронного правительства»), характеризующем уровень цифровизации государственных услуг в отдельных странах, Казахстан занимает 29-е место, пропустив вперед только Эстонию и Литву. Это лишь на четыре строчки ниже, чем планировалось в «Информационном Казахстане-2020». К середине 2020 года 82% госуслуг оказывалось в элек-

тронном виде (по актуальному плану к 2022 году планировалось достичь только 80%).

Есть примеры софтверных проектов, которые успешно взаимодействуют с государством и масштабируются – система видеоконтроля «Сергек» (реализуется Open Technologies Group), которая родилась в результате попытки казахстанских разработчиков победить с иностранным аналогом за тендер акимата Нур-Султана. Казахстанская система победила и была запущена в 2014 году в столице, а сейчас действует в различных режимах в пяти городах Казахстана и готовится выйти на экспорт: два года назад сообщалось, что «Сергек» тестировали в Ташкенте и проектом интересовались власти Киева.

Частные игроки оценивают сложившуюся ситуацию скорее негативно: рынок созрел, конкуренция не ослабевает, а денег не прибавляется. «Из-за кризиса бюджеты на автоматизацию как у государства, так и у компаний существенно просели. И даже в этом бюджете значительная часть расходов – это расходы на продукты Microsoft или 1С, которые ничем не заменишь. Все остальное финансируется по остаточному принципу», – говорит г-н Канафин.

По его мнению, успех компаний с отечественными решениями промышленного уровня скорее исключение, чем правило. «За локальный рынок приходится ожесточенно бороться, не говоря уже об экспорте. Это обратная сторона медали нашей структуры экономики, где львиную долю составляют закупки государства, в которых не всегда преобладают рыночные механизмы», – говорит г-н Канафин. Низким считает экспортный потенциал отечественных софтверных компаний и Еркин Сулейменов.

Отсюда и пессимистичный прогноз на будущее. «Рынок Казахстана относительно небольшой, но и он может быть достаточен для развития компании, – размышляет Байжан Канафин. – Однако конкуренция уже серьезно обострилась во всех секторах. Отечественные решения, которые смогли выжить и присутствовать на рынке, доказали свое право на существование и будут продолжать свое развитие. Появление новых отечественных решений, по крайней мере, в корпоративном секторе, очень маловероятно, но чудеса всегда возможны».

Усложняет ситуацию дефицит человеческого капитала. «Казахстан на сегодняшний день уступает в экспорте ИТ-продукции другим странам. Потому что есть нехватка человеческого капитала. Ежегодно в Казахстане выпускается 20 тыс. ИТ-специалистов, но это только статистика. Поэтому для ИТ-рынка мы перестраиваем грантовые программы совместно с Министерством образования в сторону ИТ-школ», – заявил в феврале 2021 года министр цифрового развития РК **Бағдат Мусин**.

Об этой проблеме говорит и Андрей Беклемишев: «Рынок программного обеспечения обладает потенциалом для значительного роста. Вместе с тем на рынке ощущается острая нехватка квалифицированных кадров. Сегодня это одна из основных проблем, ограничивающих рост данного сегмента рынка в Казахстане».

Проблемы с образованием фиксируют и игроки. «Наше образование только подходит к осознанию профессионального ИТ-образования. А в мире уже революция в области науки. Во всех отраслях доминирует искусственный интеллект. Как нам успевать за таким стремительным развитием отрасли? На самом деле то, что сдерживает развитие всех отраслей в нашей стране, сдерживает и развитие софтверной отрасли», – считает глава КАСК и резюмирует рецепт успеха: «Нужен повсеместный свободный, либеральный рынок с яркой выраженной защитой отечественного предпринимателя».

В подготовке текста
участвовал
Санжар АМЕРХАНОВ.



Павел КОКТЫШЕВ,
заместитель председателя
НУХ «Зерде»

За 30 лет Независимости Казахстана модель взаимодействия государства и ИТ-бизнеса изменилась в лучшую сторону.

Сегодня государство в лице национальных институтов развития находится на стороне рынка и ИТ-бизнеса, формируются благоприятные условия для развития ИТ-отрасли страны, ведения бизнеса в ИТ-сфере, роста производства отечественной ИТ-продукции.

Нынешнее государство становится более открытым. Это выражается в организации и проведении ежегодных дней цифровизации для представителей ИТ-рынка с целью обеспечения прозрачности реализуемых или планируемых проектов государственных органов, создании таких площадок, как Astana Hub, для публичного обсуждения проектов и обмена новыми

Тройка лидеров и группа постсоветских стран в E-Government Development Index-2020

Страна	Место	Балл
Дания	1	0,976
Корея	2	0,956
Эстония	3	0,947
Литва	20	0,867
Казахстан	29	0,838
Россия	36	0,824
Беларусь	40	0,808
Латвия	49	0,780
Грузия	65	0,717
Армения	68	0,714
Украина	69	0,712
Азербайджан	70	0,710
Молдова	79	0,688
Кыргызстан	83	0,675
Узбекистан	87	0,667
Таджикистан	133	0,465
Туркменистан	158	0,403

Источник: ООН

достижениями и передовым опытом в сфере информационных технологий. Кроме того, государственные программы по развитию информационных технологий разрабатываются совместно с рынком с учетом их предложений.

Помимо этого явным показателем открытости государства являются конкретные меры государственной поддержки для развития ИТ-отрасли, такие как предоставление инновационных грантов, увеличение казахстанского содержания через включение отечественных решений в реестр доверенного программного обеспечения и продукции электронной промышленности. Также действуют механизм возмещения затрат на экспорт, предоставление льготного кредитования для ИТ-компаний и программа акселерации.

Кроме того, государство ставит перед собой стратегические цели по достижению конечных показателей и целевых индикаторов по увеличению общего объема экспорта ИКТ-продукции и услуг до уровня \$500 млн к 2025 году.

Все это в совокупности оказывает значительную роль государства в секторе информационных технологий.

Золото под горой

В Кордайском районе началось строительство нового ГМК

17 апреля 2021 года стартовал инвестиционный проект компании Monterra Qazaqstan по строительству Горно-металлургического комбината и освоению золотосодержащих месторождений. Предприятие будет производить золото и серебро. Ожидается, что общая сумма инвестиций в проект составит €1,6 млрд.

Танат КОЖМАНОВ

В торжественной церемонии закладки капсулы времени и начала строительства нового ГМК приняли участие аким Жамбылской области Бердибек Сапарбаев, министр индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан Бейбут Атамкулов, чрезвычайный и полномочный посол Федеративной Республики Германия Тило Клинер, заместитель министра иностранных дел Алмас Айдаров, глава представительства германской экономики в Центральной Азии Ховсеп Восканян, председатель правления MONTERRA GROUP AG Кристиан Граф фон Штрахвитц, генеральный директор Monterra Qazaqstan Меруерт Данбаева.

Через несколько месяцев здесь все изменится

По словам генерального директора Monterra Qazaqstan Меруерт Данбаевой, строительство Горно-металлургического комбината будет реализовано в три этапа с проектной мощностью до 10 т золота в слове Доре в год, при этом объем инвестиций составит 832 млрд тенге. Комбинат будет построен на земельном участке в 300,5 га, выделенном при поддержке главы акимата Жамбылской области. Сырьевой базой комбината является каратас-майбулакская площадь. Период обеспеченности запасами ГМК составляет 25 лет, а на самоокупаемость проект может выйти через восемь лет.

Кроме того, говорит генеральный директор Monterra Qazaqstan, компания принимает активное участие в социальной жизни региона. Только за последние два года была оказана благотворительная помощь в размере 103,5 млн тенге. А строительство нового ГМК даст мультипликативный эффект в развитии смежных отраслей, рост валового продукта и занятости населения Жамбылской области. Компания инвестировала в проект порядка 12 млрд тенге, при этом налоговые отчисления в бюджет до конца 2021 года составят свыше 1 млрд тенге.

Учитывая масштаб проекта, обсуждался он долго. Однако, как отмечает Йоганн Штоль, старший советник по международному сотрудничеству Monterra Group AG, особых трудностей не возникало, зато был большой объем подготовительной работы и подбора новых технологий.

«Началось все с подписания соглашения в 2012 году между



Фото: Илья Ким

правительством Республики Казахстан и правительством Федеративной Республики Германия о партнерстве в сырьевой, промышленной и технологической сферах, в рамках которого было принято решение о привлечении инвестиционной группы Monterra», – говорит Штоль.

«В течение пяти лет мы проводили масштабные геологоразведочные работы в Каратас-Майбулакской зоне, и наши догадки о запасах сырья в этом районе оказались верными», – рассказывает Штоль.

Это подтвердил и руководитель службы по управлению минеральными ресурсами Monterra Qazaqstan Эрик Таипов, презентовав стенд с золоторудными участками Каратас, Таспалы, Ргайты, Майбулак, Чокпар Восточный, Чекенды и Саускан. В 2021 году Monterra Qazaqstan планирует начать горные работы на участках Каратас и Майбулак Восточный общим объемом руды в 250 тыс. т.

«Через несколько месяцев здесь все изменится: мы будем строить дороги от участков, где идет добыча руды к ГМК, начнем искать воду, будем бурить и строить вахтовый поселок. Со своей стороны казахстанские власти обещали подвести к нам дорогу, газ, электричество. Но самое важное сейчас – это вода: по технологии нам нужно 450 литров воды в минуту. Всю эту воду мы будем собирать в специальном отстойнике, чтобы использовать ее повторно», – рассказывает Йоганн Штоль, отмечая, что какое-то время потребуется на тестирование технологии, поскольку на разных участках характеристики руды отличаются.

По словам представителя субподрядной организации ТОО «Научно-производственное предприятие «Интеррин» Сапара Мынбаева, на первом этапе разработка месторождений будет проходить открытым карьерным способом с использованием буровзрывных работ, экскаваторов и автосамосвалов.

«Подземный способ тоже будет использоваться примерно через год-полтора, но это уже совсем другой проект и другой субподрядчик. Пока мы будем накапливать руду и когда заработает ГМК, сырье для производства уже будет в наличии и в достаточном количестве», – говорит он.

Продать золото не проблема

Руководитель Жамбылской области Бердибек Сапарбаев и министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов принимали активное участие в переговорах с Monterra AG в ходе подготовительной работы по инвестиционному проекту, поэтому хорошо знакомы со всеми его деталями.

Как рассказал Аспандияр Сейсебаев, руководитель управления предпринимательства Жамбылской области, аким Сапарбаев даже инициировал внесение изменений в «Дорожную карту бизнеса-2025», поскольку одно из ее условий не подходило под проект строительства ГМК в Кордае.

«Инфраструктура к ГМК будет подводиться по программе «Дорожная карта бизнеса-2025», но там было условие: стоимость инфраструктуры не должна превышать одного миллиарда тенге. Это условие было изменено в прошлом году благодаря усилиям нашего акима. Теперь проекты по строительству инфраструктуры стоимостью свыше миллиарда должны рассматриваться Государственной комиссией по модернизации экономики. То есть все проекты в нашей области, которые приносят ощутимую пользу региону, выносятся на рассмотрение госкомиссии, и тогда, сколько бы ни стоила инфраструктура, они будут рассматриваться. И в случае положительного решения деньги выделяются из республиканского бюджета с участием местного бюджета. В рамках текущего проекта по строительству ГМК будет выделено порядка 15 млрд тенге на строительство дороги,

водопровода, линий электропередач и газопровода. С нашей стороны проблем здесь никаких нет. Более того, инвестиционный штаб во главе с премьер-министром держит этот вопрос на контроле», – отметил Сейсебаев.

Еще одним пунктом, на котором особый акцент сделала казахстанская сторона, стал вопрос трудоустройства местного населения и увеличение доли казахстанского содержания.

«Казахстан и Германия являются давними экономическими партнерами, и открытие ГМК тому доказательство. Для нашей экономики этот проект имеет большое значение: это и налоговые отчисления, новые рабочие места – всего их будет около 1900, а также обучение новым техническим профессиям для местной молодежи», – заявил Бердибек Сапарбаев, отметив, что очень важно, чтобы при строительстве комбината также использовались и местные материалы.

«Что касается строительных материалов – основных и вспомогательных, – у нас их достаточно количество. Использовать их будет выгодно и самой компании Monterra, потому что здесь все рядом, а это означает экономию средств. Поэтому я хочу вас попросить, чтобы вы дали команду своим коллегам, чтобы в ходе реализации проекта максимально активно использовались местные материалы и на работу принимались местные кадры. А мы как поддерживали ваш проект, так и будем его поддерживать», – сказал аким, обратившись к Кристиану Графу фон Штрахвитцу.

Аналогичную мысль высказал и Бейбут Атамкулов. «Закладывая капсулу времени нового предприятия, мы закладываем в Кордайском районе, который традиционно всегда был ориентирован на сельхозпереработку, качественно новое направление индустриального развития, а именно горно-металлургическую промышленность. Этот новый комплекс будет соответствовать

европейским и международным стандартам, в том числе в сфере охраны окружающей среды. В будущем в Кордайском районе появится новое поколение металлургов, рабочих специальностей», – сказал министр.

Тезис о том, что новый ГМК положительно повлияет на жизнь местного населения и даст дополнительный импульс в укреплении деловых и дружественных связей между Казахстаном и Германией», – отметил Алмас Айдаров.

Присутствовавший на церемонии запуск инвестиционного проекта чрезвычайный и полномочный посол Федеративной Республики Германия в Казахстане, доктор Тило Клинер назвал его успешным примером сотрудничества Казахстана и немецких компаний.

«Самое важное, что здесь будут применяться передовые технологии, которые позволят снизить вероятное отрицательное влияние производства на окружающую среду. Во-вторых, комбинат будет способствовать развитию экономики Жамбылской области и Казахстана в целом. И, в-третьих, важно, что на базе Горно-металлургического комбината Monterra Qazaqstan будет осуществляться подготовка новых технических специалистов из числа местной молодежи. Кадры решают все, и со своей стороны мы, как посольство, будем помогать молодежи через наши образовательные программы, с тем чтобы новое поколение получало техническое образование. Германия может и хочет помогать в области образования, и новое поколение казахстанцев должно иметь возможности, которые заслуживает», – отметил посол.

Ожидается, что, когда ГМК сможет выпускать готовую продукцию, золото будет выкупать Национальный банк РК для пополнения золотовалютных резервов страны. Однако Monterra Qazaqstan также готова продавать золото и на открытом рынке, поскольку спрос на него стабильно высокий как со стороны финансовых учреждений и ювелирной индустрии, так и со стороны производителей электроники.

«Продать золото не проблема – проблема добыть его из упорных руд, и мы эту задачу в Кордае решаем», – сказал Йоганн Штоль.

в индустрии многие годы, но поскольку она вредна для экологии, Monterra AG решила осуществлять переработку руды методом чанового выщелачивания и по гравитационно-флотационной схеме обогащения с получением коллективного флотоконцентрата. Также будут использоваться метод автоклавного выщелачивания и технология Альбион, применяемая для получения слитка Доре 999 пробы (24 карата).

После завершения жизненного цикла проекта будет проведена полная рекультивация территории ГМК и рудников. Для этого в период разведки Monterra Qazaqstan отчисляет в ликвидационный фонд 1% от общих затрат на геологоразведочные работы.

«Сегодня заложен крупный промышленный объект компании Monterra Qazaqstan по переработке драгоценных металлов и освоению золоторудных месторождений. Мы верим, что данный проект поможет реализовать потенциал региона в сфере переработки драгоценных металлов, повысит благосостояние местного населения и даст дополнительный импульс в укреплении деловых и дружественных связей между Казахстаном и Германией», – отметил Алмас Айдаров.

Присутствовавший на церемонии запуск инвестиционного проекта чрезвычайный и полномочный посол Федеративной Республики Германия в Казахстане, доктор Тило Клинер назвал его успешным примером сотрудничества Казахстана и немецких компаний.

«Самое важное, что здесь будут применяться передовые технологии, которые позволят снизить вероятное отрицательное влияние производства на окружающую среду. Во-вторых, комбинат будет способствовать развитию экономики Жамбылской области и Казахстана в целом. И, в-третьих, важно, что на базе Горно-металлургического комбината Monterra Qazaqstan будет осуществляться подготовка новых технических специалистов из числа местной молодежи. Кадры решают все, и со своей стороны мы, как посольство, будем помогать молодежи через наши образовательные программы, с тем чтобы новое поколение получало техническое образование. Германия может и хочет помогать в области образования, и новое поколение казахстанцев должно иметь возможности, которые заслуживает», – отметил посол.

Ожидается, что, когда ГМК сможет выпускать готовую продукцию, золото будет выкупать Национальный банк РК для пополнения золотовалютных резервов страны. Однако Monterra Qazaqstan также готова продавать золото и на открытом рынке, поскольку спрос на него стабильно высокий как со стороны финансовых учреждений и ювелирной индустрии, так и со стороны производителей электроники.

«Продать золото не проблема – проблема добыть его из упорных руд, и мы эту задачу в Кордае решаем», – сказал Йоганн Штоль.

Читайте **КУРСИВ** в Telegram



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

В поисках справедливости

Осенью 2021 года в Нур-Султане изменится тариф на газ. Поставщик считает, что антимонопольный комитет отказывается корректно разбираться в деталях.

Канат БАПИЕВ

Тариф на газ для жителей Нур-Султана, утвержденный до 1 ноября 2021 года, будет пересмотрен. Суд обязал Комитет по регулированию естественных монополий (КРЕМ) установить новые ставки на транспортировку голубого топлива в столице.

В ноябре прошлого года столичные потребители впервые стали получать товарный газ от построенного в 2019-м газопровода «Сарыарка». Около 250 абонентов, проживающих в жилых массивах Коктал-2, Железнодорожный и Агрогородок, подключились к центральным сетям газоснабжения. В планах властей Нур-Султана в этом году газифицировать микрорайоны Коктал-1 и Юго-Восток. В результате ожидается подключение более 2 тыс. абонентов.

Газоснабжением жителей столицы занимается распределительная компания АО «КазТрансГаз Аймак» (КТГА). Компания эксплуатирует распределительные и магистральные газопроводы в одиннадцати газифицированных областях и трех городах республиканского значения.

Комитет по регулированию естественных монополий ранее установил тариф для потребителей в размере 34,6 тенге за 1 куб. м с учетом НДС. Он действует в течение одного года, с 1 ноября 2020-го, и сформирован из трех составляющих: оптовая цена газа на уровне 24,53 тенге без НДС за 1 куб. м, снабженческая надбавка – 2 тенге без НДС за 1 куб. м и транспортировка – 4,1 тенге без НДС за кубометр.

Спор между КТГА и комитетом возник вокруг тарифа на транспортировку, так как именно он будет покрывать основные рас-



Нурлан САРМУХАНОВ,
директор производственного
филиала АО «КазТрансГаз Аймак»
в г. Нур-Султане

ходы газоснабжающей организации. Изначально компания запросила за нее 15,86 тенге/куб. м (7 тенге – снабженческая надбавка). Рассмотрев заявку монополиста, КРЕМ снизил ставки до вышеупомянутых значений. Однако в компании не согласились с регулятором и подали исковое заявление в суд о признании его решения незаконным.

В частности, оспаривались затраты компании на аренду помещений, заработную плату и численность производственного персонала. В итоге Специализированный межрайонный экономический суд города Нур-Султана (СМЭС) решением от 28 января 2021 года обязал комитет пересмотреть тариф на транспортировку. За этим последовала жалоба КРЕМ на решение суда и апелляционное ходатайство транспортной прокуратуры о его отмене. Однако 1 апреля 2021 года столичная судебная коллегия по гражданским делам постановила оставить решение СМЭС без изменений.

Тариф новый, сроки старые

В конце апреля столичный департамент КРЕМ организовал общественные слушания из-за необходимости пересмотра тарифа. Как сообщил в ходе мероприятия руководитель департамента **Булат Танабергенов**, он будет действовать с 1 июня по 1 ноября 2021 года. При этом перерасчет за предыдущие месяцы (тариф действует с 1 ноября 2020 года) комитет проводить не планирует.

В департаменте пояснили, что решение суда не обязывает вла-



Фото предоставлено КТГА

сти утверждать тариф в полном объеме. Напомним, ранее столичный акимат прогнозировал, что тариф на газ для жителей может составить 45 тенге за 1 куб. м. Во время строительства газопровода «Сарыарка» официальные лица Министерства энергетики говорили о коридоре 47–55 тенге за 1 куб. м.

В этот раз общественные слушания прошли без участия представителей монополиста. В компании «Курсиву» сообщили, что «КазТрансГаз Аймак» не обращалась в департамент с новой заявкой, соответственно, необходимости в проведении нового обсуждения нет. «Повторное проведение публичных слушаний по одной и той же заявке не предусмотрено законодательством о естественных монополиях», – уточнили там.

Отсутствие компании не смутило сотрудников комитета, и мероприятие состоялось с участием журналистов, а также транслировалось в социальных сетях. Антимонопольный орган настаивал на том, что компания

в 2,5–3 раза зависила затраты в тарифе на транспортировку по сравнению со среднестатистическими показателями.

«Предложенная АО «КазТрансГаз Аймак» цена за аренду помещения за один квадратный метр составляет 6250 тенге при средней цене 2537 тенге за квадратный метр по городу Нур-Султану. Средняя месячная заработная плата одного сотрудника производственного персонала предложена в размере 757 тыс. тенге при статистических данных в среднем 226,5 тыс. тенге в сфере газоснабжения. В связи с чем затраты по данным статьям комитет сократил и привел в соответствие с данными Национального бюро статистики», – отметил в ходе слушаний руководитель управления регулирования в сфере транспортировки газа и нефти КРЕМ **Казыбек Ратбеков**.

Ответ КТГА

В свою очередь в АО «КазТрансГаз Аймак» на запрос «Курсива» сообщили, что расчеты, приведенные комитетом,

не соответствуют действительности. По данным компании, мониторинг столичного рынка недвижимости показал, что найти под аренду помещение, соответствующее требованиям для газоснабжения, стоимостью 2537 тенге без НДС за 1 кв. м невозможно.

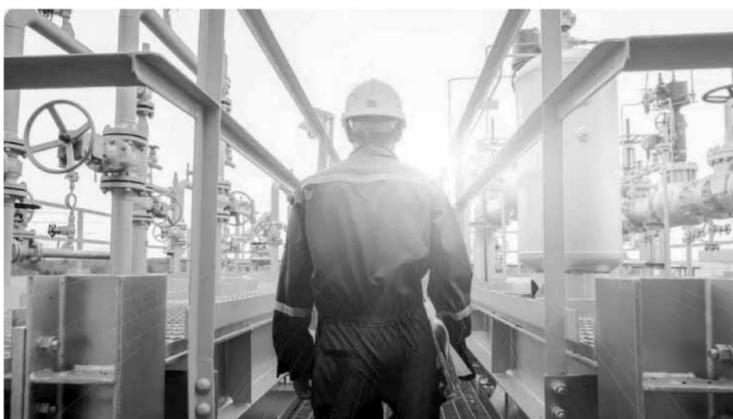
«Более того, цена аренды одного квадратного метра коммерческой недвижимости в Нур-Султане, обеспечивающая соответствие требованиям безопасности газоснабжения, варьируется от 6500 тенге без НДС и выше. В связи с тем, что транспортировка газа отнесена к опасным производственным объектам, при выборе помещений необходимо учитывать критерии обеспечения безопасности, оперативности действий аварийно-диспетчерской службы при получении аварийных заявок от потребителей», – пояснил директор столичного производственного филиала АО «КазТрансГаз Аймак» **Нурлан Сармуханов**.

Перечисляя требования к помещениям, компания ссылается

на Закон РК «О газе и газоснабжении», который обязывает газовую организацию иметь в составе аварийно-диспетчерскую службу с режимом работы 24 часа в сутки. Соответственно, подчеркивают в КТГА, обязательным критерием для помещения является наличие крытого теплого паркинга для аварийной машины (критерий – высота заезда для техники с проблемным маячком высотой 20 см). Это позволит немедленно реагировать на аварийные ситуации на объектах газоснабжения. В свою очередь, офисы КТГА должны соответствовать таким критериям, как удобное и равноудаленное расположение для различных категорий потребителей, доступный проезд на общественном транспорте, наличие пандуса для людей с ограниченными возможностями, парковки и т. д.

Кроме того, в компании заявили, что информация комитета о включенной в заявку заработной плате производственного персонала (757 тыс. тенге) также некорректна. Для подтверждения достоверности слов КТГА можно посмотреть заявку в открытом доступе в базе «Монополист» (база Комитета по регулированию естественных монополий Министерства национальной экономики РК). В КТГА считают, что КРЕМ при снижении заработной платы компании руководствовался данными за 2019 год (тариф утверждался на 2020–2021 годы) и не указал, показатели какого региона были взяты за основу.

Также при расчете численности персонала компания руководствовалась нормативами численности, согласованными госорганами, настаивают в пресс-службе монополиста. При этом КРЕМ при сокращении персонала не представил в суд обоснование такого решения и не учел протяженность газопроводов (486 км), принимаемых от акимата. «Напрашивается вывод о необоснованности снижения затрат на транспортировку газа по причине отсутствия оснований», – заключил Сармуханов.



Мұнай-газ секторын коронавирус пандемиясынан кейін не күтіп тұр?

McKinsey мұнай саласын түбегейлі өзгеріс күтіп тұр деп болжайды

Қазақ тіліндегі іскерлік жаңалықтар

RU KZ EN

kursiv.kz



Передел нефти

Какие новые проекты по переработке углеводородов появятся в Казахстане

Пять новых казахстанских заводов дадут пятикратный рост общего производства нефтегазохимической продукции в стране к 2025 году. Что будут выпускать эти компании и почему эксперты считают производственный прогноз Минэнерго слишком оптимистичным – в материале «Курсива».

Куралай АБЫЛГАЗИНА

Смазочные материалы, полипропилен, метил-трет-бутиловый эфир (МТБЭ), бензиновая смесь, повышающая октановое число), бензол и параксилол – вот ассортимент нефтегазовой продукции, которая выпускается сейчас в Казахстане. В 2020 году ее общее производство составило 360 тыс. т (из них почти 290 тыс. т

приятый, чей запуск произойдет с 2021 по 2025 год, будут специализироваться на полипропилене, техническом газе, МТБЭ, полиэтилентерефталате и метаноле.

Плюс пять

В начале апреля принят в эксплуатацию первый завод из пяти. Это совместное предприятие французской Air Liquid и казахстанской «КазМунайГаз» – ТОО «Эр Ликид Карабатан Тех Газы» в Атырауской области. Предполагается, что оно будет ежегодно выпускать 57 млн куб. м. технического газа (водород, азот) и 34 млн куб. м. сухого сжатого воздуха. Компания уже договорилась поставлять водород и азот на Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ), а также азот и сухой сжатый воздух для производителя полипропилена ТОО «КРП», еще одного проекта из новой пятерки.

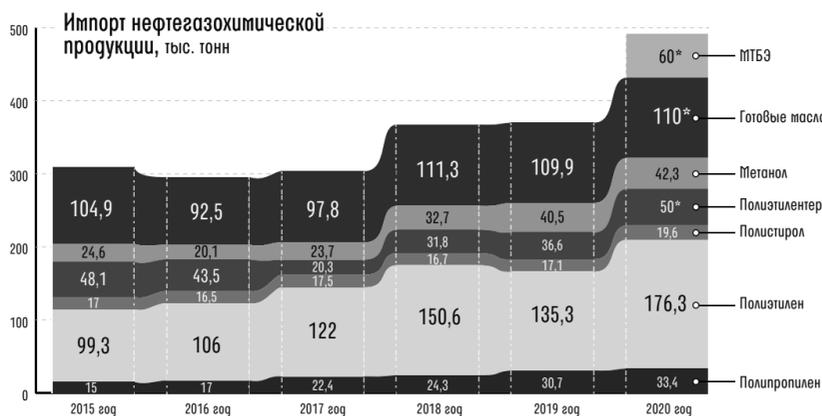
уже закончила поставки в Китай, Европу и Турцию.

Пусконаладочные работы ведутся на заводе ТОО «Шымкентская химическая компания». Мощность – 81 тыс. т полипропилена и 57 тыс. т МТБЭ в год. Сырье в виде бутан-бутиленовой фракции Шымкентская нефтехимическая компания будет получать с Шымкентского нефтеперерабатывающего завода и туда же станет отправлять готовый МТБЭ – его используют для производства высокооктановых бензинов экологических классов К-4 и К-5. По данным Банка развития Казахстана, который профинансировал строительство проекта, годовая потребность внутреннего рынка в октаноповышающих присадках составляет 80 тыс. т. На данный момент в республике существует только одно предприятие, выпускающее такую продукцию, – ТОО «Нефтехим LTD» из Павлодарской области мощностью 20 тыс. т МТБЭ в год. Соответственно, объем импорта этой продукции оценивается в 60 тыс. т в год.

На стадии проектирования находится завод по производству полиэтилентерефталата на 430 тыс. т в Атырауской области (ТОО «Almex Petrochemical») и метанола на 130 тыс. т в год в Западно-Казахстанской области (ТОО «Жайкы Петролеум»). По информации Минэнерго, казахстанские предприятия завозят из-за рубежа около 50 тыс. т полиэтилентерефталата и 40–45 тыс. т метанола в год.

Сойдется ли сумма слагаемых

Министерство энергетики РК оценивает общие инвестиции в новую нефтегазохимическую пятерку в \$3,9 млрд. Ожидаемая общая мощность производств – 1,2 млн т продукции в год. Сложив паспортную производственную



* Приблизительная оценка
Источник: Министерство энергетики, Бюро национальной статистики

Инфографика: Гамала Сейтжанов для «Курсива»

мощность уже существующих и будущих предприятий, профильное министерство прогнозирует, что в 2025 году Казахстан сможет выпускать около 2 млн т нефтегазохимической продукции.

Отраслевой эксперт **Жанар Назарбаева**, которая несколько лет работает на ведущих позициях в области нефтехимии и в производственных и трейдинговых компаниях, считает прогноз казахстанского Минэнерго слишком оптимистичным. По ее мнению, производство 2 млн т нефтегазохимической продукции к 2025 году, как и отказ от импорта к 2030-му (этот прогноз Минэнерго звучал в прошлом году на круглом столе, посвященном перспективам развития химической промышленности), невозможны. Ее аргументы: во-первых, ведомство в своих расчетах учитывает паспортную мощность оборудования (2 млн т в год), а реальная может оказаться скорректированной на 10–15%. Во-вторых, ежегодно все заводы останавливаются на капитальный ремонт, технический простой длится в среднем месяц, соответственно, это также снижает производственные объемы.

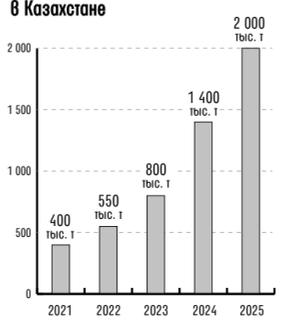
Уже сейчас нефтегазохимические предприятия РК в среднем загружены на половину своей мощности, а по оценке Минэнерго, до 2025 года внутреннее потребление нефтегазохимической продукции (кроме полипропилена) сохранится на прежнем уровне. Это значит, что новые объемы (пусть они

даже будут меньше 2 млн т) потребуют усилий от продавцов. «Возможности оборудования, например ТОО «КРП», позволяют выпускать около 30–40 марок полипропилена, но производить будут, вероятно, до десяти. Кроме этого внутренний рынок очень маленький, необходимо налаживать экспорт. Я нахожусь непосредственно на рынке и вижу, что маркетинг от нас пока не работает, а клиенты через несколько лет будут перенасыщены предложениями», – комментирует Назарбаева.

Полиэтилен и другие – в уме

Проект, который министерство пока не учитывает в своих прогнозах, – это производство бутадиеновых каучуков, которое до 2025 года планируют постро-

Прогноз производства нефтегазохимической продукции в Казахстане



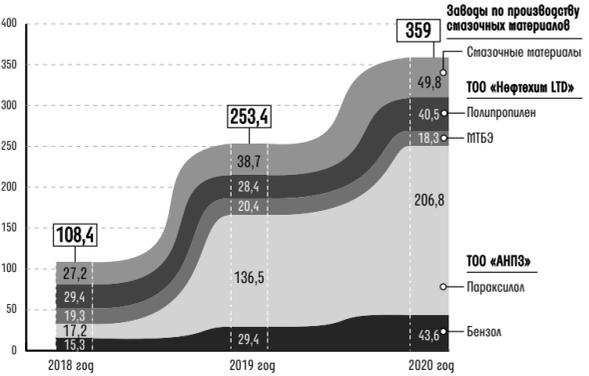
Источник: Министерство энергетики
Инфографика: Гамала Сейтжанов для «Курсива»

ить «КазМунайГаз» и российская «Татнефть». Стороны подписали соглашение по базовым условиям сотрудничества, но еще не приступали к проектированию. Предполагается, что мощность завода составит 186 тыс. т бутадиеновых каучуков и 170 тыс. т изобутана в год. Поставщиком сырья – бутана – станет ТОО «Тенгизшевройл», а потенциальными потребителями – строящийся шинный завод «Татнефти» в Карагандинской области и другие предприятия России, Китая, Турции и стран Европы. Сейчас Казахстан не потребляет и не производит бутадиена.

Правительство Казахстана продолжает искать инвестора для завода по выпуску полиэтилена в Атырауской области мощностью 1,25 млн т в год. Оператор проекта ТОО «KLPЕ», находящийся в доверительном управлении КМГ, собрался строить завод совместно с австрийской химической компанией Borealis, но та год назад объявила о выходе из соглашения. Полиэтилен занимает треть импорта всей нефтегазохимической продукции в Казахстан – в 2020 году было ввезено 176,3 тыс. т.

Представители Минэнерго также сообщили, что «на разной стадии проработки» находятся новые проекты по производству смазочных материалов, карбонита и олефинов. Их общая стоимость оценивается в \$9,7 млрд тенге (из которых \$6 млрд приходится на упомянутый чуть ранее полиэтиленовый проект).

Объем произведенной продукции в 2018–2020 годах, тыс. тонн



Источник: Министерство энергетики, ТОО «АНПЗ»
Инфографика: Гамала Сейтжанов для «Курсива»

– экспорт), хотя казахстанские заводы имеют техническую возможность выпускать суммарно до 870 тыс. т продукции.

Потребность внутреннего рынка в нефтегазохимической продукции в 2020 году оценивалась приблизительно в 564 тыс. т, из которых более 490 тыс. т Казахстан импортировал. Больше трети всей завезенной продукции – это полиэтилен, который в республике не производится.

Пять новых казахстанских нефтегазохимических пред-

Строительство крупнотоннажного завода ТОО «КРП» мощностью 500 тыс. т полипропилена в год в Атырауской области еще не завершено, производство планируют запустить в конце 2021 года, а получить первую продукцию – в 2022-м. Мощности ТОО «КРП» позволяют полностью покрыть потребность внутреннего рынка в полипропилене – она оценивается в 40–45 тыс. т с ежегодным ростом на 2–3%. Основной объем продукции ТОО «КРП» пойдет на экспорт, компания

Объявления

- ТОО «ЖК Акку-Е30», БИН 190840016180, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Е.30, д.5, тел. 8 777 709 71 84.
- ТОО «Астрой-4», БИН 191140016207, сообщает о ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня выхода объявления по адресу: г. Алматы, ул. Онеге, 52/66, корпус 1, тел. 8 701 333 58 04.
- ТОО «СБА АҚ -НИЕТ», БИН 020740009626, сообщает о своей ликвидации. Претензии

- принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: РК, 050000 г. Алматы, Ауэзовский р-н, мкр. «Жетысу-1», д. 28, кв. 71.
- ТОО «Ай-Жан Трейд», БИН 131040007293, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Караганда, ул. Карла Маркса, д. 7, кв. 39, тел. 8 701 437 95 75.
- ТОО «Dictum Factum Company», БИН 180940030247, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления

- по адресу: г. Актөбе, мкр. «Сельмаш», 179, тел. 8 7132 228473.
- ТОО «ГУЛ», БИН 001240013070, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Алматы, ул. Казыбек би, 183-25, тел. 8 747 690 84 80.
- ТОО «Основной капитал», БИН 170940000907, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Нур-Султан, ул. Шакпак, д. 24, тел. 8 775 593 56 39.

Небо над заводами станет чище

С 2019 года у промышленных предприятий республики появилась возможность приобрести современные фильтры для пылегазоочистного, вентиляционного оборудования и пресс-фильтры, отвечающие лучшим мировым стандартам. Производство фильтров на немецком сырье в сотрудничестве с компанией Remark-Kauser запустило в городе Щучинске Акмолинской области ТОО «АЗИЯФИЛЬТР».

Жанболат МАМЫШЕВ

Соучредитель компании до запуска производства в 2019 году **Индира Нурлан** в 2009–2011 годах работала непосредственно в самой компании в Польше. Затем в течение семи лет, с конца 2011 до начала 2019 года, занималась реализацией европейских фильтров в Казахстане. За долгие годы компания внимательно изучила казахстанский рынок и его потребности. Компания концентрируется на производстве и реализации промышленных фильтров.

В своей работе АЗИЯФИЛЬТР фокусируется на качестве. Прежде всего сами фильтры производятся из европейского сырья

на современном оборудовании. АЗИЯФИЛЬТР является единственным в Казахстане производителем фильтров, предотвращающих вредные выбросы, и фильтров для вентиляционного оборудования. Компания производит в общей сложности восемь наименований продукции в соответствии с мировыми стандартами и нормами (EN ISO 9001:2009). В частности, это рукавные фильтры, которые имеют высокий КПД очистки высокозапыленных сред в металлургии, обрабатывающей и добывающей промышленности.

Важность сотрудничества с казахстанскими производителями показала пандемия и связанные с ней карантинные и локдауны, которые создали сложности с поставкой товаров и приездом сотрудников сервисных компаний в республику. В этих условиях АЗИЯФИЛЬТР продолжала бесперебойно поставлять свою продукцию, а также оказывать техническую поддержку своим потребителям. Фактически компания усилила свои конкурентные преимущества на этом фоне. При этом АЗИЯФИЛЬТР и ранее поставляла свою продукцию быстрее иностранных конкурентов. В основном зарубежные предприятия поставляют фильтры за 60 дней, в то время как казахстанский производитель может поставить их за три-четыре недели. И это не предел.

«На сегодняшний день на нашем предприятии проводится автоматизация производственных линий, что может существенно сократить срок поставки на неделю-две. Хочу отметить, что мы уже поставляли отдельные партии фильтров в течение одной недели, процесс прошел успешно», – говорит Индира Нурлан.

Если для крупных транснациональных корпораций новый клиент в другой стране выступает лишь дополнением к основному рынку, то для казахстанского производителя внутренний рынок ключевой. Поэтому АЗИЯФИЛЬТР прилагает усилия по удовлетворению всех пожеланий клиентов. Поскольку в производственных процессах возможны изменения, то важно оперативно среагировать на них и в вопросах фильтрации. Изменение производственного цикла может повлиять на необходимость по-новому подойти к обработке материалов при производстве фильтров.

«Наше преимущество в том, что мы можем индивидуально поехать и изучить все параметры изменений на месте. Иногда это может быть какой-то сбой оборудования или другие моменты. Мы можем изучить все условия эксплуатации и скорректировать используемый материал в данном процессе», – отмечает Индира Нурлан.

В связи с этим представители АЗИЯФИЛЬТР могут выехать на



Фото: Людмила Кузнецова

завод, чтобы изучить все произошедшие изменения в процессе эксплуатации фильтров. Иностранцы компании, поставив фильтры, могут проконсультировать только удаленно, выслать опросные листы.

Между тем пренебрежение деталями может дорого обойтись самому предприятию. Дело в том, что для каждого производственного процесса есть собственный фильтр, который предназначен для эффективной работы при определенных температурах, химической среде и влажности. Установка неправильно подобранного по размерам или материалу фильтра может повлечь за собой экологические штрафы или, что еще хуже, остановку предприятия. Однако и то и другое приводит

к потере денег, которой можно было избежать при правильном планировании и выборе поставщика. Кроме того, ответственное отношение к вопросам экологии позволит предприятию справедливо называть себя социально ответственным.

К сожалению, на практике в ходе проведения тендеров на покупку фильтров предприятия делают ударение только на стоимости фильтров, не задумываясь о соответствии каждого типа фильтра для определенного процесса или оборудования. Пользуясь этим, некоторые поставщики, выигравшие тендер за счет демпинга, чтобы выполнить свои обязательства, вынуждены доставлять типы фильтров, отличные от тех, что действительно необходимы. Между тем

различия в размерах буквально в миллиметр или в качестве необходимого материала могут иметь катастрофические последствия. В результате в погоне за сиюминутной выгодой предприятия впоследствии могут столкнуться с необходимостью уплаты экологических штрафов и даже с закрытием производства.

Чтобы избежать этого, в АЗИЯФИЛЬТР рекомендуют обязательно попросить у потенциального поставщика опытную партию образцов. Это позволит отделить тех, кто сначала выигрывает любой ценой тендер и лишь потом уже ищет, у кого их можно купить, чтобы перепродать предприятию. Кроме того, на этапе испытания опытных образцов можно выяснить их эффективность на конкретном производстве.

Такой подход позволил добиться того, что за все время использования казахстанских фильтров не было ни одного случая нарушения нормативов качества атмосферного воздуха и превышения предельно допустимых нагрузок на экологические системы. Поэтому не случайно, что казахстанские фильтры постепенно выходят на зарубежные рынки. Компания уже поставляла свою продукцию в Кыргызстан, а потенциальные клиенты в Узбекистане и России также проявили интерес к казахстанским фильтрам.

Веб-сайт компании
<https://asiafilter.kz>

НЕДВИЖИМОСТЬ



Границы науки Кто и какие здания строит в Казгуграде и рядом с ним

> стр. 1

Внешняя отделка

Сейчас участок в 4,5 га, между территорией КазНУ и рекой Есентай, ниже комплекса Esentai, готовят к строительству нового ЖК. Напомним, с 2006-го по 2015 год здесь был строительный городок, «жители» которого возводили вдоль проспекта аль-Фараби комплекс Esentai – его 38-этажную башню с отелем The Ritz Carlton и бизнес-центром класса «А», люксовый торговый центр Esentai Mall и три жилые высотки Esentai Apartments. После завершения всех объектов городок пустовал, но девелоперы о нем не забыли.

В конце 2020 года на сайте застройщика Bazis-A появился рендер жилого комплекса из пяти 9-этажных домов на набережной с башнями Esentai на заднем фоне. «Эскизный проект многоквартирного жилого комплекса с пристроенными подземными автостоянками согласован с УГПиУ», – заверили тогда «Курсив» в управлении городского планирования и урбанистики.

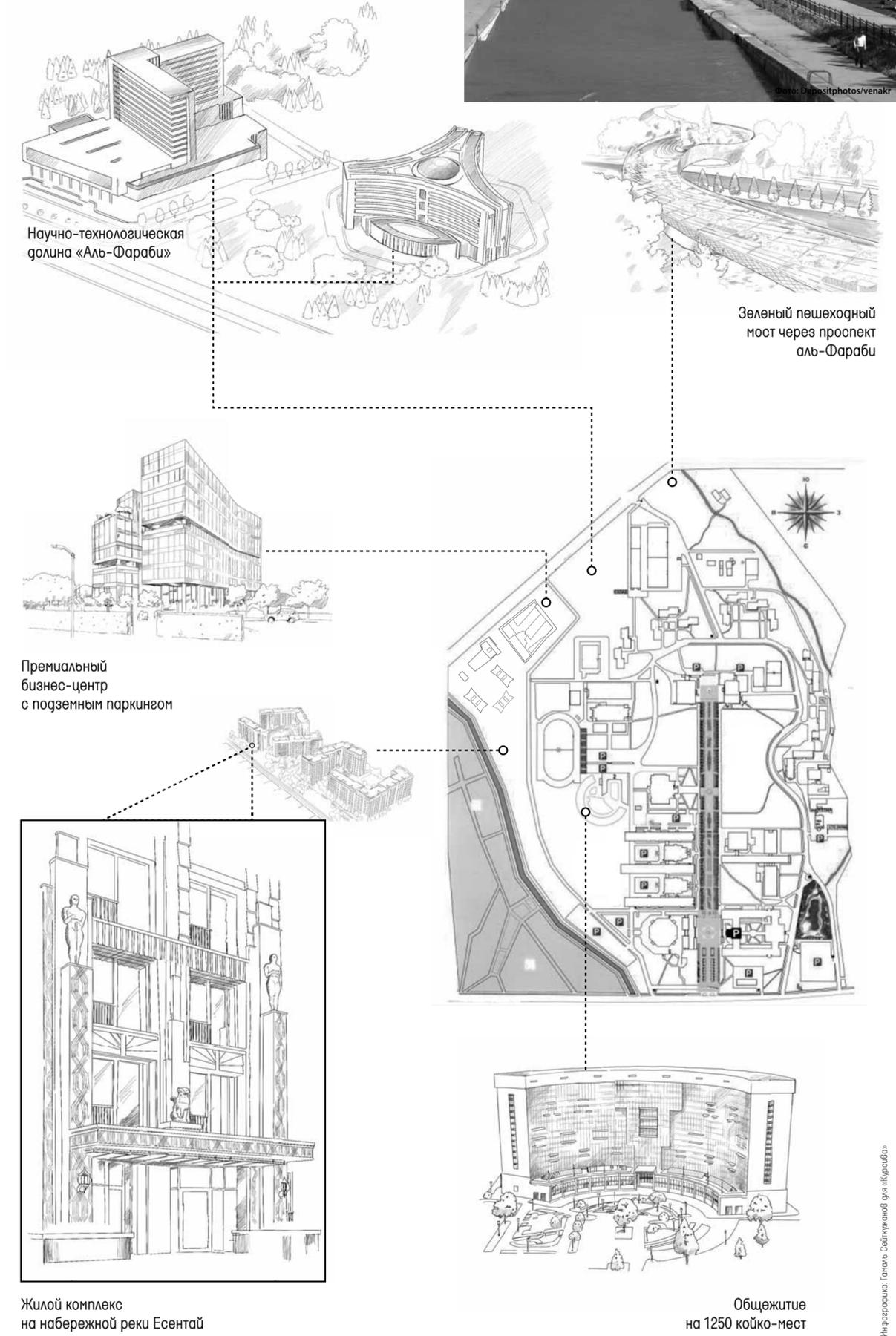
В апреле 2021 года рендер с сайта Bazis-A пропал. Однако девелопер от своих планов не отказался: жилому комплексу быть.

«Архитектура комплекса будет выполнена в стиле ар-деко с применением экологичных строительных материалов, натурального камня. 9-этажные жилые дома идеально впишутся в архитектуру этого района и станут его украшением», – считают в пресс-службе застройщика. Половину территории ЖК должен занять зеленый «ковер» с авторским ландшафтным дизайном и 3 тыс. деревьев и кустарников. Между домами обещают сохранить расстояние от 60 до 100 метров. Сколько жилых домов будет в новом проекте – пока неизвестно.

Участок, который расположен с запада от Esentai Mall, тоже не остался без внимания девелоперов. В 2018-м там расчистили площадку еще под один премиальный бизнес-центр. Заказчик – ТОО «KAZPIR» – согласовал с акиматом архитектурно-планировочное задание и эскизный проект еще в 2014-м, а в 2018-м направил уведомление о начале строительства многоэтажного БЦ с подземным паркингом. Застройщик – ТОО «Bazis Construction» – должен был сдать объект к июлю 2020-го. Но в январе 2019 года строительство остановили.

«Объект приостановлен заказчиком на уровне котлована в связи с изменением проекта. На данный момент отсутствуют финансовые средства», – сообщили в управлении Государственного архитектурно-строительного контроля (ГАСК) на запрос «Курсива» в 2020 году.

А в начале 2021-го земля под этим объектом стала предметом горячих споров. Собственника участка – ТОО «Atlas Development» – обвиняли в том, что он незаконно получил землю от КазНУ. В ответ владелец



Жилой комплекс на набережной реки Есентай

заявил, что купил участок в 2017 году, а до этого, начиная с 2007 года, земля находилась в собственности разных юрлиц, среди которых КазНУ не числился.

Внутренний круг

В советское время территорию Казгуграда разделили на четыре функциональные части – учебную, спортивную, жилую и хозяйственную. Сам принцип

зонирования сохранился до сих пор, хотя проекты зданий и их положение внутри зон менялись, некоторые сооружения перестраивались или появлялись «по велению времени».

К примеру, в 2009-м на университетской площади КазНУ реконструировали «танцующий» фонтан и благоустроили территорию – положили новую плитку, установили фонари и скамейки.

Этот подарок к 75-летию старейшего вуза страны обошелся бюджету в 44,8 млн тенге. Но не прошло и десяти лет, как площадь вновь реконструировали – в ее центре появился еще один светомузыкальный фонтан и новая плитка, а многолетние сосны и ели, дававшие тень жарким летом, бесследно пропали. Через несколько месяцев огни нового фонтана погасли.

В начале 2017 года на входе в кампус со стороны улицы Тимирязева выросла триумфальная арка – проект реализовали при поддержке выпускников университета. «Триумфальная арка – идеал и лозунг КазНУ. Действительно значимое событие после основания университета в 1934 году», – сообщил тогда вуз.

На фоне «значимого» события почти незаметно прошло создание в 2017–2019 годах водно-парковой зоны «Акваторика» с прудом, комплексом очистных сооружений и дамбой на реке Керенулак (протекает на территории КазНУ), а также высадка яблоневого сада. Но для студентов и жителей окрестных районов новые проекты стали точками притяжения.

В этот же период на одном поле недалеко от спорткомплекса была возведена скульптурная композиция «Аргамак» – несущийся табун.

На территории кампуса стали появляться коммерческие объекты. К примеру, здание напротив центра обслуживания студентов «Керемет» арендует ТОО «Алматы Арман» – здесь есть магазины и кафетерии, медицинский и копировальный центры и даже салон красоты. А в зданиях рядом с Ботаническим садом, которые числятся в госреестре среди объектов недвижимости КазНУ как «жилая пристройка», расположились автосервисы, компании по производству водителей в Яндекс.Такси и аренде плазменных панелей. Здесь же скоро планируют открыть караоке-бар.

Технодолина в предгорьях Алатау

Планы по застройке КазНУ на 2020–2030 годы еще более грандиозны.

На сайте мастерской макетирования «Мастермак» размещен макет генерального плана территории КазНУ. На месте свободных полей между учебной, жилой и хозяйственной частями, которые еще по советскому генплану должны были стать парковыми зонами, высятся несколько зданий из стекла и бетона. К строительству одного из этих зданий – 9-этажного общежития в форме полукруга на 1250 койко-мест – приступили в 2020 году: выровняли площадку, подготовили котлован. Завершить проект планировали к июлю 2021-го. Но после смены ректора в начале 2021 года строительство самого крупного в стране общежития остановили, а договор, заключенный между прежним руководством и подрядчиком – ТОО «СК Самрук-Курылыс» – решили проверить на соответствие законодательству, соблюдение прав и интересов вуза.

«На сегодняшний день в университете ведется разработка новой концепции развития КазНУ им. аль-Фараби», – рассказал о планах по застройке территории исполняющий обязанности проректора КазНУ **Олжас Есеналин**, не сообщив подробностей.

Но один из пунктов новой концепции уже известен. На территории вуза в ближайшие четыре года собираются построить научно-технологическую долину «Аль-Фараби». Проект будет стоить \$1 млрд и включать в себя больницу на 500 коек и медико-биологическую лабораторию. Судя по рендерам, здания возведут вдоль проспекта аль-Фараби между Esentai Mall и Ботаническим садом – в этом районе уже выравнивают площадку.

Отсюда же, по плану акимата, протянется зеленый пешеходный мост. Он соединит северную сторону проспекта аль-Фараби с дендрарием, который должен появиться в районе лыжных трамплинов «Сункар».

Инвестор для технодолины – турецкая Göktem Co. – уже подписал с КазНУ соглашение на строительство зданий, оснащение их оборудованием и подготовку специалистов в области IT, инноваций и медицины. После реализации научный центр перейдет в госсобственность, а возмещать свои затраты инвестор будет за счет совместной операционной деятельности.

Кризис требует рабочих рук

Как изменился рынок занятости Казахстана

Активное восстановление после 2020 года начал рынок труда. За I квартал 2021 года количество вакансий на сайте электронной биржи ezbek.kz увеличилось на 17% по сравнению с тем же периодом прошлого года и превысило 188 тыс.

Ирина ОСИПОВА

Кадры всякие нужны

Ежемесячные данные по количеству вакансий на государственной Электронной бирже труда в 2020 году отражают типичную картину экономического кризиса. В период ЧП в марте-апреле 2020 года от работодателей на ezbek.kz поступило минимальное количество заявок – 40 тыс. и 33 тыс. соответственно. Уже в мае-июне, когда в регионах постепенно начали ослаблять ограничения, работодатели вновь стали набирать персонал: в мае 2020 года зафиксировано 126,9 тыс. вакансий (в два раза больше, чем за аналогичный период 2019 года), в июне их число составило 115,1 тыс. (+38% к июню 2019 года).

Количество вакансий в сентябре-октябре 2020 года также держалось на довольно высоком уровне (90–100 тыс.), а затем постепенно начало снижаться (до 79 тыс. в декабре). В этот же период сокращалась и число поданных резюме. То есть рынок труда в тот период частично насытился. Этот вывод подтверждают и данные Бюро нацстатистики: число занятых казахстанцев в конце 2020 года в сравнении с I кварталом увеличилось на 41 тыс. (с 8,703 млн до 8,744 млн человек).

Однако, несмотря на экономические трудности, в 2020 году рынок труда оставался дефицитным. На 968 тыс. вакансий, зарегистрированных на площадке электронной биржи, пришлось 623 тыс. резюме. Неуравновешенность спроса и предложения предопределяют два ключевых фактора – региональные диспропорции (в южных трудоизбыточных регионах безработных больше, чем в северных трудодефицитных) и профессионально-квалификационный дисбаланс. Ежегодно вузы страны выпускают специалистов с высшим образованием в пять раз больше, чем этого требует рынок труда. Молодых кадров со средне-специальным образованием готовят в 1,7 раза больше, чем необходимо работодателям. Нередки ситуации, когда выпускники после завершения обучения не могут найти работу по профилю и попадают в число соискателей по «избыточным» профессиям. Такие выводы сделали аналитики НПП «Атамекен», проводившие исследование по прогнозной потребности в кадрах в Казахстане.

По прежним сценариям

Если сравнивать январь – март 2020 и 2021 года, то рынок труда



Фото: Офелия Жакаева

в этом году показал положительную динамику – плюс 17%. Данные этих двух периодов отличаются не только объемом предложений от работодателей, но и растущим числом соискателей. Например, в марте 2021 года на сайте ezbek.kz размещено 51 тыс. резюме, в марте же прошлого года их было почти на 40% меньше (или 30 тыс.). Число резюме стало расти с мая 2020 года. Причина не только в том, что уволенные во время локдауна активнее стали искать работу. Также в мае прошлого года вступили в силу новые правила регистрации лиц, ищущих

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПРОФЕССИИ НА РЫНКЕ ТРУДА КАЗАХСТАНА (удельный вес вакансий среди 10 самых востребованных специальностей)

	I квартал 2020 года	II квартал 2020 года	III квартал 2020 года	IV квартал 2020 года	I квартал 2021 года
1	Подсобный рабочий 38,1%	Подсобный рабочий 66,1%	Подсобный рабочий 65,6%	Подсобный рабочий 64,3%	Подсобный рабочий 46,6%
2	Охранник 11,2%	Дорожный рабочий 9,6%	Охранник 5,5%	Оператор котельной 6,7%	Охранник 8,4%
3	Медсестра 10,1%	Неквал. строительный рабочий 4,4%	Дорожный рабочий 5,5%	Охранник 6%	Водитель 7,4%
4	Водитель 8,3%	Разнорабочий, сотрудник ферм, хозяйства 4,1%	Грузчик 3,9%	Водитель 3,8%	Медсестра 7,1%
5	Воспитатель 6,3%	Водитель 3,5%	Рабочий по благоустройству 3,7%	Машинист котельной 3,7%	Воспитатель 5,5%
6	Уборщик 6,1%	Охранник 3,4%	Водитель 3,6%	Медсестра 3,5%	Уборщик 5,4%
7	Бухгалтер 5,2%	Социальный работник 2,5%	Учитель начальных классов 3,2%	Исполник 3,2%	Бухгалтер 5,1%
8	Санитар 5,1%	Рабочий по благоустройству 2,3%	Медсестра 3,1%	Швея 3,1%	Дворник 5%
9	Врач общей практики 4,9%	Медсестра 2,2%	Социальный работник 3%	Уборщик 2,8%	Курьер 4,8%
10	Официант 4,7%	Инженер-механизатор в с/х 2,1%	Дворник 2,9%	Продавец-кассир 2,8%	Техник по учету 4,5%

Источник: данные ezbek.kz

Инфографика: Ганель Сейтжанова для «Курсива»

НАИБОЛЕЕ ТРУДОДЕФИЦИТНЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	I квартал 2020 года	II квартал 2020 года	III квартал 2020 года	IV квартал 2020 года	I квартал 2021 года
1	Образование 28,3 тыс.	Строительство 96 тыс.	Образование 61,7 тыс.	Образование 42,1 тыс.	Образование 40,9 тыс.
2	Здравоохранение и соц. услуги 25,6 тыс.	Образование 33,3 тыс.	Строительство 53,3 тыс.	Сельское, лесное и рыбное хозяйство 40,2 тыс.	Госуправление и соц. обеспечение 32,3 тыс.
3	Администрирование 17,3 тыс.	Госуправление и соц. обеспечение 26 тыс.	Госуправление и соц. обеспечение 45,6 тыс.	Строительство 31 тыс.	Здравоохранение и соц. услуги 26,5 тыс.
4	Госуправление и соц. обеспечение 16,1 тыс.	Сельское, лесное и рыбное хозяйство 24 тыс.	Сельское, лесное и рыбное хозяйство 31,8 тыс.	Прочие услуги 29,7 тыс.	Прочие услуги 23,7 тыс.
5	Прочие услуги 14 тыс.	Здравоохранение и соц. услуги 22 тыс.	Прочие услуги 30,1 тыс.	Госуправление и соц. обеспечение 22,4 тыс.	Администрирование 20,3 тыс.

Источник: данные ezbek.kz

Инфографика: Ганель Сейтжанова для «Курсива»

Казахстана – в зимние месяцы деятельность строительных, дорожных организаций, которые являются наиболее активными нанимателями рабочей силы, замедляется.

По информации департамента прогнозирования АО «Центр развития трудовых ресурсов», в 2020 году на ezbek.kz больше всего вакансий приходилось на строительную сферу. Однако именно в этой отрасли больше всего нужны были неквалифицированные рабочие – 52% от числа вакансий в строительстве.

По рейтингам работодателя

Аналитики биржи труда раз в три месяца публикуют информацию о наиболее востребованных профессиях в Казахстане. Данные за I и II кварталы прошлого года показали, как пандемия повлияла на спрос со стороны нанимателей. Так, если в январе – марте 2020 года казахстанским работодателям больше всего нужны были охранники, воспитатели, врачи, медсестры, бухгалтеры и водители, то в апреле – июне 2020 года ситуация резко изменилась. В число наиболее востребованных во-

шли дорожные, строительные, подсобные рабочие, сотрудники по благоустройству. К слову, позиция «подсобный рабочий» занимала наибольший удельный вес по количеству вакансий на протяжении всего прошлого года. Высокий спрос на эту группу профессий эксперты Центра развития трудовых ресурсов связывают в том числе с реализацией программы «Дорожная карта занятости».

I квартал 2021 года по набору наиболее востребованных профессий почти не отличается от 2020-го. Снова востребованы охранники, водители, медсестры, бухгалтеры, воспитатели, подсобные рабочие. По количеству вакансий среди наиболее трудодефицитных сфер деятельности первое место в январе – марте 2021 года заняла сфера образования (40,9 тыс. мест). Высока потребность в кадрах в госуправлении и соц. обеспечении (32,3 тыс.), здравоохранении (26,5 тыс. вакансий).

В региональном разрезе наиболее активно размещают вакансии работодатели из Нур-Султана, Алматы и трудодефицитных северных регионов (Костанайская, Карагандинская области).



Фото: Depositphotos/AndrewLozovyi

Зачистка поля

Как клининговые компании переживают пандемию

«Мы сохранили все 5 тыс. рабочих мест и вышли на рынок Узбекистана». «Мы выплачивали зарплаты и налоги, хотя нас государство от них освободило». Так прошлый год описывают некоторые клининговые компании Казахстана. Как им удалось «выйти сухими из воды» – в материале «Курсива».

Ульяна ФАТЬЯНОВА

Представители клининговых компаний встретились в Алматы, чтобы в офлайн-режиме обсудить проблемы отрасли. Оказалось, что оценить состояние отрасли в целом игроки не могут: рынок не оцифрован – нет достоверной статистики о количестве клининговых фирм по Казахстану.

В Ассоциации управляющих и сервисных компаний QazProperty говорят, что отсутствие статистики – это такая же большая проблема рынка, как серая или черная бухгалтерия. В ассоциацию входит всего 35 компаний (не все из них напрямую относятся к уборке помещений), хотя по стране, по примерным подсчетам, более 300 ТОО, которые занимаются коммерческим клинингом.

Без убытков закончил 2020 год холдинг IC Group. Компания называет себя самым крупным игроком, занимая почти треть на рынке клининговых услуг и обслуживая 4 млн кв. м площадей более чем на 2 тыс. объектов. Основатель IC Group Ларрион Лян рассказывает, что в начале пандемии компания потеряла сразу 40% выручки. Однако они смогли перекалибровать операторов уборки в дезинфекторов, а вместо условного жидкого мыла на собственном производстве стали выпускать дезсредства.

«Сертификатов на государственном уровне и какой-то особой технологии дезинфекции в Казахстане нет. Фактически у нас один человек посмотрел ролик на ютубе и потом провел мастер-класс для операторов. Есть внутренние инструкции и сертификаты от тех ребят, которые химия производят и знают, как ее использовать. Не могу сказать, что на дезинфекции мы много заработали, но все 5 тыс. рабочих мест удалось сохранить», – говорит основатель компании.

Основными клиентами остались те же, кто был и до пандемии: банки (у IC Group контракты с 70% казахстанских банков), супермаркеты и т. д.

«2020 год был нелегким, но по его окончании мы поняли, что с казахстанским рынком у нас все пока хорошо. Однако все последствия пандемии мы почувствуем не сегодня, а завтра. Поэтому мы приняли стратегическое решение наращивать свой портфель и уже в этом году вышли на рынок Узбекистана. Да, другая культура, по-другому нужно вести бизнес. Но то, как растет сейчас страна, видно всем. Пока объем у нас там небольшой, однако контракты уже есть», – говорит Ларрион Лян.

По его собственной оценке, в Казахстане от пандемии пострадали только маленькие компании, которые делали уборку в квартирах. Домовладельцы отказывались от услуг клинеров, так как сами потеряли доходы и к тому же боялись, что вместе с уборщиками в дом «зайдет инфекция». Те компании, которые работают на рынке B2B и B2G, по словам Ляна, в большинстве своем переориентировались на дезинфекцию.

Пожоже наблюдения и у директора Alexa Cleaning Company

Оксаны Босько. От серьезных проблем во время пандемии ее компания спасло нарабатанное за девять лет существования имя и разные виды деятельности. Кроме уборки жилых и офисных помещений, Alexa Cleaning Company работает со строительными компаниями, готовит к открытию больницы, бизнес-центры и другие крупные объекты. К примеру, Босько смогла перевести персонал, который был занят в частном секторе, на уборку в антиковидные госпитали.

«Даже если крупные компании сокращали объем работ, часть объектов все равно сохранялась, и мы могли платить зарплаты своим сотрудникам. У нас все работает официально, и, помимо основной работы, есть еще вторая смена – что-то вроде подработки. Большинство просто лишились этого дополнительного дохода, но остались с основной зарплатой. Даже если несколько человек на время выпадали, нам несложно было оформить им 42500 тенге. Но штат в 300 человек мы смогли сохранить полностью», – говорит Оксана Босько.

Помимо услуг дезинфекции Alexa Cleaning Company стала сама производить дезсредства, бытовую химию и продавать ее сначала своим клиентам, а потом и другим клининговым компаниям. Это оказалось удачным решением, потому что, по словам Босько, в Казахстане с такими поставками были большие проблемы. За счет этого дохода просели только на 10%.

Глава Vista Company 2010 (занимаются продажей клинингового оборудования в Казахстане и России) Александр Разинков не захотел отправлять сотрудников в отпуск без содержания или сокращать зарплаты. В результате только за время жесткого карантина компания потеряла порядка 10–12 млн тенге.

«Мне хотелось сохранить коллектив», – объясняет руководитель. – Несмотря на то, что нас как продающую компанию освободили от налогов, я все равно отчислял соцналоги и пенсионные. Потому что не был уверен, что государство потом не заставит эти выплаты сделать. Плюс три месяца все площади (имеются в виду объекты, где требовалась уборка – «Курсив») стояли – соответственно оборудование тоже никому не было нужно. Но так как я сохранил зарплату, мог требовать от сотрудников работать удаленно. Поэтому, когда в июне начались послабления, мы уже были во всеоружии и все навести. 2020 год мы завершили с ростом в 10–20%».

Другая компания Разинкова – «Чистопром» – занимается спецработами (уборка после строительства, шлифовка мрамора, бетона и подобного) с применением большой техники. В этом секторе примерно месяц на рынке была абсолютная тишина – все выжидали, пытались понять, что будет дальше. Все 100 сотрудников «Чистопрома» в это время получали соцвыплаты от государства, и убытков удалось избежать. Остальное время компания работала без остановки и по итогам года показала рост прибыли в 30%.

Однако предприниматель уточняет, что нельзя судить о рынке в целом только на основании результатов его компаний. По словам Разинкова, в Казахстане немного организаций, продающих клининговую технику, – серьезных всего десяток. Из них две компании обанкротились, другие «не в очень хорошем состоянии». Выстоять смогли только те, кто начал искать более технологичные решения.

LIFESTYLE

25 апреля пройдет 93-я церемония вручения премии Американской киноакадемии. Однозначным фаворитом оscarовской гонки стала американская режиссер китайского происхождения Хлоя Чжао с фильмом «Земля кочевников». Почему Чжао наверняка сможет получить премию за лучшую режиссерскую работу и стать второй в истории «Оскара» женщиной (после Кэтрин Бигеллоу), которая получит эту престижную статуэтку, – в материале «Курсива».

Галия БАЙЖАНОВА

НОМАДЫ ИДУТ ЗА «ОСКАРОМ»

Китайка Хлоя Чжао может стать лучшим режиссером американской кинопремии



Фото: Pat Martin

В прошлом году ажиотаж царил вокруг великолепного фильма «Паразиты» южнокорейского режиссера Пон Чжун Хо. В этом году таким же вниманием окружена картина «Земля кочевников» Хлоя Чжао. Это один из самых награждаемых фильмов сезона. В его копилке уже имеются: «Золотой лев» 77-го Венецианского кинофестиваля, приз зрительских симпатий на Toronto Film Festival и шесть номинаций на «Оскар» во всех основных категориях – «лучший фильм», «лучший режиссер», «лучший адаптированный сценарий», «лучшая актриса», «лучший монтаж» и «лучшая операторская работа». Также Чжао завоевала «Золотой глобус» как лучший режиссер и стала второй женщиной (после Барбры Стрейзанд), которая получила приз за лучшую режиссерскую работу на премии Голливудской ассоциации иностранной прессы. Еще у Чжао приз Гильдии режиссеров и четыре статуэтки от Национального общества кинокритиков США. Такой феноменальный успех неудивителен, ведь помимо художественных достоинств картины и блестяще сделанной работы, у нее есть еще один козырь – подходящая фигура автора.

«Кто же ты такая, черт подери?»

39-летняя Хлоя, с 15 лет живущая в Америке, – одна из тех режиссеров, в которых сегодня нуждается Голливуд. Она не только, безусловно, талантлива, но и попала абсолютно во все сегодняшние тренды «Оскара»: женщина, китайка (хоть и не диссидентка, но променяла Поднебесную на Америку) и представительница восточной, китайской, киношколы (училась Хлоя киноискусству в Америке, но картины великих китайцев, которыми она вдохновлялась с самого детства, не выкинешь из биографии). А еще она человек, который тонко чувствует время. Чжао сняла фильм о свободе как раз тогда, когда ее максимальные ограничения во всем мире. Сейчас ее картина о пожилой американке, вынужденной развезать по стране в поисках работы, пожалуй, самая актуальная из всех.

Главное ее достоинство в том, что в своей ленте «Земля кочевников» китайка сумела изящно перевести социальные неурядицы США в общечеловеческую драму. Все это признаки оscarовского режиссера. Нужно еще учесть, что главная актриса и продюсер картины – влиятельная и любимая в Голливуде Фрэнсис МакДорманд. Сама Хлоя также максимально вовлечена в американскую киноиндустрию. Она уже успела поработать над марвеловским кинокомиксом «Вечные», где снялись Анджелина Джоли, Сальма Хайек, Джемма Чан и Кит Харингтон.

Говорят, история работы над «Землей кочевников» началась еще в 2017 году. Фрэнсис, выкупив права на одноименную книгу Джессики Брудер о кочующей американке (она еще не знала, кто это будет снимать), отправилась на кинофестиваль в Торонто. Там МакДорманд увидела очень тонкую картину Хлоя Чжао «Наездник» (о восходящей звезде родео) и была так поражена, что немедленно захотела сотрудничать с Хлоей. «Кто же ты такая, черт подери?» – повторяла МакДорманд, разглядев в китайке родную душу.

Америка и ее аутсайдеры

Удивительно, но факт – у Хлоя Чжао всего три полнометражных фильма (мы пока не считаем кинокомикс «Вечные»), и уже на третьем ее карьера взлетела до немислимых высот.

Все три картины Хлоя об Америке и американских аутсайдерах.

В ее дебютной драме («Песни, которым меня научили братья») в центре внимания оказалась брошенная молодежь в депрессивных индейских резервациях. В семье Уинтерсов два подростка – родные брат и сестра. Их мать никак не может завязать с алкоголем и мужчинами, старший брат сидит в тюрьме и говорит, что ему там лучше, чем дома, а отец семейства – уважаемый

продает вещи со своими нехитрыми изображениями. Но тот то подерется, то напьется, то накурится, так что приходится девочке искать братьев. Ковбоев, например.

Это фильм о подростковом одиночестве, муках выбора и попытках обуздать свою темную природу в экосистеме, где она – необходимость. «Может быть, тем, кто живет в непростых условиях, нужно оставаться дикими? Иначе ведь не выжить», – рассуждает герой картины. И когда приходит время выбрать комфортный Лос-Анджелес или душную резервацию в Южной Дакоте, он выбирает последнее. Ведь в этих унылых прериях находится то, что он до беспамьяства любит, и то, что делает его самим собой.



«Земля кочевников»

здесь ковбой – недавно погиб при пожаре. Покойный был человеком, так сказать, активным – после смерти у него осталось аж девять бывших жен и 25 детей разных рас: и индейцы, как Уинтерсы, и черные (как их сводный брат-автослесарь), и белые (молодой ковбой, звезда родео). Джон Уинтерс, кажется, один из самых целеустремленных из них, он без пяти минут выпускник школы. Парень хочет стать боксером и мечтает переехать со своей девушкой-красоткой в Лос-Анджелес, но его беспокоит, с кем тогда останется 11-летняя сестра.

Пока Джон думает и торгует из-под полы контрабандным алкоголем, за что не раз бывает бит, сестренка, до которой никому нет дела, пытается выжить сама. Она вызывается в помощницы к недавно освободившемуся из тюрьмы художнику, который

Фильм был показан на Сандэнсе и Каннском фестивале, но особого резонанса не вызвал.

В 2017-м у Чжао случился прорыв, она сняла потрясающую драму о покалеченных ковбоях «Наездник» – свой второй фильм. В главной роли снялся Брэйди Жандро – непрофессиональный актер, один из братьев-ковбоев из ее первого фильма. По сюжету подающая большие надежды звезда родео получает травму головы. Парень вынужден бросить любимое дело, ведь максимум, на что он способен – это работать в супермаркете и раз в неделю объезжать очередного строптивого скакуна. На помощь родных ему рассчитывать не приходится, его семья – это отец, любитель

спустить все деньги в автоматах, и младшая сестра с инвалидностью. Жизнь в таких условиях для Брэйди – пытка, ведь случись такие увечья с конем, животное не мучают, а сразу пристреливают. К тому же перспективы ближайших лет Брэйди понятны, его близкий друг в такой же беде – парень так травмировался, что уже никогда не встанет с коляски. «Наездник» – это фильм о попытке оседлать жизнь, он о несбывшихся мечтах, человеческом достоинстве и жажде свободы, каким бы путем она ни достигалась.

Интересно, что в третьем фильме («Земля кочевников») герой Чжао, точнее героиня (Фрэнсис МакДорманд), наконец эту пресловутую свободу обретает. После закрытия градообразующего предприятия в их городке и смерти мужа женщина уезжает колесить по стране в своем плохоньком трейлере. Вынеся социальную тематику за скобки и намеренно дистанцируясь от скучной критики капитализма и конкретно США, Чжао, повторимся, уводит фильм на



«Песни, которым меня научили братья»

снятый режиссером авторского кино, которая, к слову, вдохновлялась «Выжившим» Иньярриту, это, как минимум, любопытно.

Восточный взгляд на западный мир

Чжао потратила на освоение американской культуры около 10 лет, в том числе подробно изучала политологию и философию. Кроме того, прежде, чем дебютировать, она четыре года прожила в индейской резервации и только потом решила снимать. Если ее первая работа «Песни, которым меня научили братья» была хоть и свежей, но достаточно робкой, Хлоя только нащупывала свою тему, то в «Наезднике» девушка окончательно самоутвердилась и расцвела как режиссер.

Все три полнометражных картины Хлоя сняты неспешно, по-восточному медитативно, поэтично и невероятно красиво. Одни, глядя на ленты режиссера, вспоминают Террен-

новый, наднациональный уровень. Кстати, китайцы, сначала обрадовавшиеся ее успеху, после ознакомления с ее интервью и критикой Китая в них притормозили у себя выход этой картины и изгнали Хлою из народных любимцев, заявив, что прежде, чем радоваться за нее, сначала должны проверить паспорт – чья она гражданка, КНР или США.

Но бана в Поднебесной ей следует бояться только перед премьерой «Вечных». Было бы обидно потерять кассу на одном из самых больших рынков. Ведь кинокомикс, который откроет четвертую фазу киновселенной Marvel и расскажет о первых и вечных супергероях Земли, обещает стать событием. Комикс,



«Наездник»

са Малика (она тоже любит широкоугольный объектив и пейзажи умопомрачительной красоты), другие – Вернера Херцога (Чжао часто применяет приемы документального кино), третьи – Вонга Карвая (от него у режиссера умение сплести изображение, музыку и чувства героев в одно цельное и очень эстетичное произведение), а четвертые и вовсе – Энга Ли. Он – один из тех редких азиатских режиссеров (Ли с Тайваня), кто сумел построить отличную карьеру в Голливуде. В свое время его драма о любви двух ковбоев «Горбатая гора» потрясла Америку так же, как сейчас ее впечатляют работы Чжао. «Откуда они о нас все знают?» – вопрошают американцы.

Действительно, ленты Чжао сняты так тонко, что если не взглянуть на титры, сразу и не догадаешься, что снимала это прекрасное американское инди-приезжая. То есть человек, который никогда не знал такой нужды, как ее герои (Чжао – дочь топ-менеджера крупнейшей сталелитейной компании Китая), не жил в бедных трейлерах и не наблюдал все эти живописные картины американской глуши и этих колоритных людей с самого глубокого детства.