

# КУРСИВ



Бесконтактные новости

СОДЕРЖАНИЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНО THE WALL STREET JOURNAL.

ИНВЕСТИЦИИ:  
ЭВОЛЮЦИЯ ИНДЕКСА DOW

стр. 4

РЕСУРСЫ:  
АВАРИЙНО-СПАСАТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

стр. 8

ТЕНДЕНЦИИ:  
КТО И ОТКУДА ВВОЗИТ  
ФАРМПРОДУКЦИЮ В КАЗАХСТАН

стр. 10

НЕДВИЖИМОСТЬ:  
А Я МАЛЕНЬКИЙ ТАКОЙ

стр. 11

## В ожидании «значительного улучшения»

Как следует из регуляторной статистики по итогам июля, совокупный ссудный портфель банков в Казахстане снижается второй месяц подряд, а за семь месяцев с начала года он вырос всего на 0,8%. Лучшую динамику кредитования демонстрирует Халык, худшую – Kaspi. Качество займов на фоне развития ковид-кризиса слабеет: доля необслуживаемых кредитов в секторе за июль выросла с 8,97 до 9,04%, доля всей просрочки – с 13 до 14,4%.

Виктор АХРЁМУШКИН

Введенный в июле повторный карантин не так сильно отразился на статистике банков, как это произошло в апреле, когда по отношению к марту просели все ключевые совокупные показатели сектора, такие как объем активов, выданных займов и привлеченных клиентских средств. В июле относительно июня снизились только объемы кредитования (–0,9%), в то время как активы и обязательства продемонстрировали рост на 1,85 и 2,63% соответственно.

Необходимо оговориться, что в обоих случаях на бумажную статистику повлияло поведение тенге. В апреле нацвалюта укрепилась на 4,15% (с 448 до 429,4 тенге за доллар), в результате стоимость долларовой части активов и обязательств уменьшилась. В июле, наоборот, тенге ослаб на 3,5% (с 403,8 до 418 тенге за доллар), что привело к положительной валютной переоценке. Но даже она не смогла помешать снижению объемов кредитования, хотя доля валютных займов на конец июля, по данным Нацбанка, составляла 15,7%. С начала года совокупный ссудный портфель БВУ вырос всего на 0,8% (до 14,86 трлн тенге по состоянию на 1 августа), причем в июне и июле он терял относительно предыдущих месяцев. За июль снижение составило 135 млрд тенге.

### Кредиты в разрезе

Из 14 банков, которые были включены регулятором в периметр AQR, лишь шести удалось нарастить кредитование по итогам семи месяцев. В тройку лидеров по росту ссудного портфеля (см. инфографику) вошли Халык, Сбербанк и БПСК. Кроме них положительной динамикой отметились Bank RBK (+52 млрд тенге), Альфа (+8 млрд) и Forte (+1,5 млрд). Если же посмотреть динамику только за июль, то в этом месяце увеличить портфель смогли всего три игрока: Forte (+10,7 млрд тенге к июню), Jysan (+3,2 млрд) и Нурбанк (+1,6 млрд). Впрочем, у Нурбанка весь рост пришелся на операции обратного РЕПО, клиентское кредитование не росло. У Forte без учета РЕПО прирост ссудника за июль составил бы 2,5 млрд тенге.

Наибольшее сокращение портфеля в абсолютном выражении с начала года допустили Kaspi Bank (–87 млрд тенге), Евразийский (–60 млрд) и Хоум Кредит (–57 млрд). Kaspi по итогам полугодия не вошел в тройку антилидеров, но за июль его ссудник просел сразу на 57 млрд тенге, в результате чего он не просто вошел в эту тройку, но и «возглавил» ее.

&gt; стр. 7



## Большая разборка

**Почему государство меняет правила игры для автосборочных предприятий и вводит балльную систему оценки локализации.**

Жанболат МАМЫШЕВ

В этом году истекает действие соглашений о промышленной сборке, заключенных в начале 2010-х годов с казахстанскими автосборочными предприятиями – группой компаний «Азия Авто» и «СарыаркаАвтоПром». Последние в обмен на преференции от государства по налогам и таможенным пошлинам обещали довести уровень локализации выпускаемых легковых автомобилей до 50%. Со следующего года преференции станут предоставлять по

балльной системе, когда за каждый освоенный производителями технологический процесс будет ставиться определенное количество баллов, определяющее объем преференций. Поправки об этом были внесены в Предпринимательский кодекс РК в июле этого года. Это значит, что с производителями будут заключаться новые соглашения, содержащие новые условия.

### Судебные препирательства

Принятие поправок прошло на фоне скандала, перешедшего в судебные тяжбы между Министерством индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) и группой компаний «Азия Авто» (в группу входят АО «Азия Авто» и АО «Азия Авто Казахстан»).

&gt; стр. 3

## Полимеры для «КазМунайГаза»

**Два газохимических завода в Атырау, один из которых почти построен, а второй находится на стадии проекта, должны до конца 2020 года стать дочками национальной компании.**

Дулат ТАСЫМОВ

Заводы по выпуску полипропилена и полиэтилена могут быть переданы в собственность «КазМунайГаза» (КМГ). Об этом рассказал зампреда правления по технологии и производству ТОО «Kazakhstan Petrochemical Industries Inc.» Денис Козырев в конце августа

во время пресс-тура на будущий газохимический комплекс.

«Концепция такая: сначала идет завод по производству полипропилена, следующий завод будет по производству полиэтилена. И оба этих завода переданы в доверительное управление КМГ. И, в конце концов, мы считаем, что до конца года это будет дочернее предприятие КМГ. Оба этих завода», – пояснил Козырев журналистам.

### Атырауский долгострой

Два завода газохимического комплекса строят уже больше 10 лет. Указ о создании в Атырауской области специальной экономической зоны «Национальный индустриальный нефтехимический

## Новое – отчасти забытое старое

**Касым-Жомарт Токаев озвучил, какой он видит правовую, социальную и экономическую среду Казахстана в третьем десятилетии XXI века.**

Александр КОНСТАНТИНОВ

Президентское послание народу Казахстана 1 сентября 2020 года продолжалось 1 час 34 минуты и стало одним из самых длительных с момента появления такого формата в стране.

Содержание президентского выступления было сосредоточено на внутренних проблемах страны. Несмотря на события, произошедшие за последний год как в мире в целом, так и на постсоветском пространстве в частности, в тексте документа не было об этом ни строчки, даже в виде традиционных ссылок на международную обстановку. Практически не отражена в документе и «злота дня» – ситуация, сложившаяся из-за пандемии.

Едва ли не самым употребляемым словом в послании стало прилагательное «новый» в различных его вариациях. В русском и казахском текстах документа, состоящего из 11 частей, оно употребляется 35 раз. Фактически главной идеей президентского послания стала выработка новых парадигм и правил в законодательно-правовой среде и изменение архитектуры власти, которые должны заложить фундамент для будущего экономического и социального развития страны. Поскольку охват тем и сфер, рассмотренных в послании, чрезвычайно широк, а формат газетного текста ограничен, есть смысл остановиться на тех аспектах документа, которые оказались нам одними из ключевых.

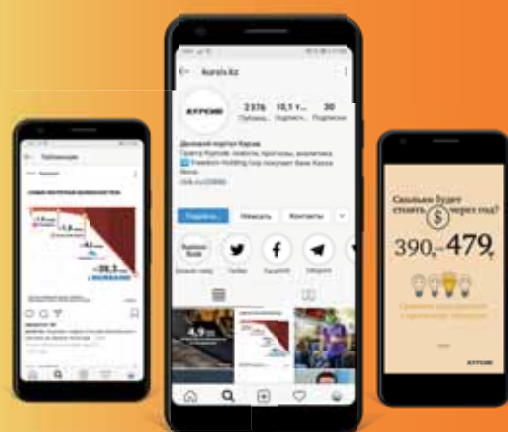
### Вертикаль власти и административная реформа

Предложения по реформированию бюрократического аппарата и органов власти, озвученные в послании Касым-Жомартом Токаевым, в значительной степени дезавуируют сложившуюся систему распределения властных и бюджетных полномочий. По мнению президента, система, при которой правительственные госорганы сами определяют, разрабатывают, реализуют и контролируют экономическую политику, приводит к конфликту интересов. «Так сложилось, что в системе государственного планирования главным планировщиком, исполнителем и оценщиком выступает госаппарат. Это неправильно», – заявил Токаев. Для разрешения конфликта необходимо изменить «подходы к государственному управлению, кадровой политике, системе принятия решений и ответственности за их выполнение».

&gt; стр. 2

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ  
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

2 800003 403201 11 2 8 0 2 0



## КУРСИВ в Instagram



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

&gt; стр. 8





Фото: Depositphotos/LyazaTretiyakova

## Новое – отчасти забытое старое

> стр. 1

Фактически глава государства выстраивает новую собственную вертикаль управления и контроля, в которую войдут Высший президентский совет по реформам, «решения которого станут окончательными», Агентство по стратегическому планированию и реформам, а также Агентство по защите и развитию конкуренции с прямым их подчинением президенту.

Кроме того, «для большей объективности оценки быстро меняющейся ситуации в состав агентства переводится Комитет по статистике».

Данные институты именно в таком формате уже существовали в конце прошлого и начале нынешнего веков, однако в результате административной реформы были частично реорганизованы и переданы в подчинение правительству. Вопрос, как эта новая вертикаль будет интегрирована в существующую архитектуру казахстанской власти, остается открытым.

Серьезно должны поменяться функции и полномочия самого правительства, а также госаппарата. Судя по озвученным в послании поручениям, опыт с внедрением западной системы госслужбы, предполагающей разделение на политических и административных госслужащих, признан не совсем удачным в условиях Казахстана. «При введении данного института предполагалось, что их несменяемость освободит министров от административно-кадровой работы, обеспечит стабильность аппарата. На деле этого не произошло. Более того, нередко случаи отсутствия

взаимопонимания между министрами и ответсекретарями. В результате страдает общее дело. Спрос должен быть с одного человека – министра, назначаемого президентом. Поэтому институт ответственных секретарей следует упразднить, их обязанности возложить на руководителей аппаратов министерств», – так оценил результаты реформы действующий президент.

### Вопросы идеологии и права

Главные новации послания непосредственно для бизнеса касаются смены парадигмы и идеологии деятельности правоохранительной и контролирующей систем. Свои требования к этому блоку власти Касым-Жомарт Токаев сформулировал в нескольких тезисах. Прежде всего это то, что «любое незаконное вмешательство государственных структур в предпринимательскую деятельность, воспрепятствование работе бизнесменов должны восприниматься как тяжчайшее преступление против государства».

Кроме этого президент прямо заявил, что «базовые принципы регуляторной политики должны быть изменены». «Госрегулирование может быть оправдано только защитой здоровья граждан и экологии. Законодательно и на практике следует зафиксировать преобладание сущности над формой: здравый смысл и содержание могут превалировать над жесткими юридическими нормами», – считает глава государства.

«Самое главное по посланию из того, что было озвучено, – это пересмотр регуляторного поля, дей-

ствующего по предпринимательству, с чистого листа. По сути, мы же провели достаточно большую работу: сократили функции, требования, проверки. Но я боюсь, что это была работа на количество», – такое мнение высказал «Курсиву» уполномоченный по делам предпринимательства при президенте, бизнес-омбудсмен Рустам Журсунов.

По его мнению, действующая система «все равно носит регрессивный, карательный характер, а это влияет на предпринимательскую инициативу, когда у нас государство не верит бизнесу и, соответственно, бизнес не верит государству».

Еще один важный момент, считает Рустам Журсунов, – это заявленный президентом приоритет сущности над формой. «Сейчас у нас за то, что вы несвоевременно сдали декларацию, вам веляют штраф вне зависимости от отчетности до 300 тыс. тенге. Насколько это формальное требование – опоздать на день... или арест счетов, когда у вас там налоговая задолженность в пять тенге по счету, а вам арестовывают миллиарды. И это больше импульс в первую очередь госслужащим и судьям», – считает он. «Поручаю в течение следующего года разработать новую нормативно-правовую базу деятельности малого и среднего бизнеса», – заявил глава государства.

Рустам Журсунов пояснил, что новые правила начнут действовать, скорее всего, с 1 января 2022 года, при этом будет включен принцип регуляторной гильотины, который означает, что если госорган не доказал, зачем нужно то или иное требование, то оно не будет применяться.

## Послание и исполнение

### Что представляют собой послания президентов РК и как работает механизм реализации их основных пунктов.

Сергей ДОМНИН, экономический обозреватель

Послание народу Казахстана, с которым обратился 1 сентября 2020 года президент РК Касым-Жомарт Токаев, стало 24-м по счету. Цель президентских посланий – задавать направление реформам, организационной, регуляторной и законодательной деятельности госсектора. Для этого тезисы посланий превращают в пункты планов деятельности правительства, министерств и местных исполнительных органов. На пропаганду тезисов пускаются значительные ресурсы. Проблемы лишь с прозрачностью контроля воплощения этих тезисов в жизнь.

### Самые важные слова

Практика президентских посланий закрепились в разных странах. Наиболее известные примеры – США и РФ, президентские республики, где главы государств обращаются в одном случае к парламентариям, в другом – к Федеральному собранию, напоминая о ключевых событиях и проблемах в жизни страны и указывая некие стратегические направления развития. Обычно послание – это монолог первого лица в виде доклада, расуждения и даже заочной полемики.

В Казахстане право главы государства обращаться с ежегодным посланием зафиксировано в статье 44 Конституции РК: «Президент Республики Казахстан обращается к народу Казахстана о положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики Республики [...]». Казахстанский президент обращается не только к депутатам мажилиса, но и к сенаторам, министрам и другим руководителям госорганов.

С 1997 года президенты РК обращались к народу с посланием 24 раза, в том числе 22 раза – Нурсултан Назарбаев и два раза – Касым-Жомарт Токаев. Дата послания, 1 сентября, стала постоянной только при Токаеве – президент Назарбаев мог обращаться с посланиями и в январе, и в октябре, и в декабре, и в марте, и в апреле, даже дважды в год (2012, 2018 гг.).

Именно в форму посланий были облачены две основные стратегии развития РК – «Казахстан-2030» и «Казахстан-2050».

В посланиях президент обычно объявляет о ключевых реформах, но нельзя сказать, что все реформы проходят через послания: «План нации 100 конкретных шагов по реализации 5 институциональных реформ» президент Назарбаев озвучил не в формате послания, а отдельной публикацией. Программы «7-20-25» и «Рухани жангыру» – газетные статьи, которые потом лишь упоминались в посланиях.

Обычно у послания казахстанского президента есть одна основная идея, на которой акцентируется внимание: в этом году это новая экономическая реальность (влияние экономического кризиса), в прошлом – конструктивный общественный диалог (влияние массовых акций протеста весной-летом).

Проект послания начинают готовить за несколько месяцев до намеченной даты. Сначала администрация президента (АП) и правительство готовят и согласовывают с президентом основные направления послания, затем рассылают их в центральные исполнительные органы, которые должны вернуть проект, дополненный своими предложениями. Дорабатывает финальный текст АП. Это самый общий вид процесса подготовки – президент может использовать и другой порядок.

### Вовлечь, но не контролировать

Реализация послания – задача исполнительной власти. На следующий день после дня послания собирается заседание правительства.

«Решение поставленных в послании задач станет фактором повышения устойчивости и конкурентоспособности экономики. Глава государства обозначил план конкретных действий по своевременной выработке государственной и экономической политики, соответствующей новым реалиям. [...] У нас имеются все необходимые ресурсы и инструменты для полноценной и своевременной реализации послания главы государства», – это цитата премьер-министра Аскара Мамина с заседания правительства 2 сентября 2020 года, но примерно то же самое говорил каждый казахстанский глава правительства после каждого президентского послания.

В течение календарной недели в правительстве разрабатывают общенациональный план (ОНП) мероприятий по реализации послания. ОНП создается в виде таблицы, в которой отражены президентские тезисы (указа-

ны как «мероприятия»), форма исполнения, ответственный орган и срок исполнения. После согласования ОНП оформляется президентским указом и спускается на исполнение, уже имея силу закона. Исполнение пунктов ОНП стоит на контроле у премьер-министра.

Пропагандистская составляющая – продвижение тезисов послания в массы – важнейшая составляющая работы государственного аппарата, которая включается сразу же после того, как президент завершает выступление.

В некоторые государственные и околосударственные организации заблаговременно (за день до объявления послания) рассылаются памятки о том, как надо комментировать те или иные пункты выступления президента. Именно поэтому в казахстанской практике большинство чиновников и проправительственных экспертов рассказывают о послании однообразно.

Один из важнейших эпизодов реализации президентского послания – разъяснение отдельных пунктов населению. Для этого в большинстве государственных органов и бюджетных организаций, а также на некоторых промышленных предприятиях (в том числе частных) организуются мероприятия по разъяснению послания, где руководители объясняют подчиненным, как исполнение послания повлияет на данный трудовой коллектив. Депутаты с теми же целями направляются в регионы, из которых избирались.

Слабых мест у казахстанской системы «исполнения послания» как минимум два. Первое – отсутствие публичного транспарентного контроля над реализацией пунктов послания. Формально контроль осуществляется на всех уровнях, в том числе АП, но публичную отчетность по итогам реализации как послания, так и большинства стратегий и госпрограмм, как правило, не готовят.

Второе – отсутствие публичного анализа восприятия послания населением. Например, в РФ официальные социологические службы анализируют, насколько тезисы, форма и стиль президентских посланий хорошо воспринимаются населением. Такой анализ позволяет авторам тезисов и спичрайтерам готовить тексты, которые будут понятны и одобрены широкими слоями населения. В Казахстане такая работа наверняка тоже время от времени проводится, но о ее результатах ничего неизвестно.

## Квантовый скачок

Как увеличит экспортную выручку IT-услуг Казахстана с \$22 млн до \$500 млн

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в обращении к народу Казахстана сказал о необходимости за пять лет довести объем инвестиций в IT-сферу до 500 млрд тенге.

Только за период коронакризиса акции Google выросли почти на 20%, Amazon – на 100%, крупнейшего на постсоветском пространстве IT-аутсорсера EPAM – на 60%, «Яндекс» – на 80% за год. По данным ITC Trade Map, объем внешней выручки от реализации IT-услуг в Индии – \$51 млрд в год, на Филиппинах – более \$5 млрд, в Украине – \$3,2 млрд, в Белоруссии – \$1,6 млрд, в Армении – \$194 млн и в Молдове – \$148 млн.



Евгений ШЕРБИНИЙ, CEO Prime Source

Уровень экспортной выручки Казахстана от реализации IT-услуг в \$22 млн в год выглядит катастрофически малым. Это в 7 раз меньше Молдовы, в 73 раза меньше Белоруссии, в 145 раз меньше Украины.

Отечественный бизнес разработал концепцию кластера IT-услуг в Алматы. В проекте участвуют Synchrality Partners, Infin IT Solutions, Prime Source и другие компании с рынка. Цель

проекта – запуск в Алматы центра IT-разработки на 10 тыс. специалистов с выручкой в \$500 млн в год. Отличием проекта от Astana Hub и Almaty Tech Garden является ориентация на экспорт востребованных в мире услуг IT-специалистов.

Деятельность по созданию IT-кластера будет определена пятью направлениями.

**Первое** – это консолидация усилий рынка. Для координации усилий по созданию центра IT-аутсорсинга будет организована ассоциация, имеющая три уровня: наблюдательный совет из числа международных экспертов; исполнительный орган из заинтересованных участников рынка IT и образования; операционный проектный офис.

**Второе** – рынок сбыта. Привлечение контрактов на оказание

IT-услуг планируется выполнять через партнерские отношения в центрах спроса на IT-сервисы: США (годовой IT-импорт – \$32 млрд), Сингапуре (\$12,6 млрд), Японии (\$11,6 млрд) и др. Перегрев рынка и рост заработных плат в странах – экспортерах IT-услуг – Белоруссии, Украине и других – подтверждает наличие спроса в мире.

**Третье** – подготовка специалистов, включая разработчиков и инженерный состав. В Казахстане уже функционируют школы программирования Alem, Attractor School, Alfa Data School, QWANT и др. В августе 2020 года было объявлено об открытии образовательной платформы «01», основателем которой является Николай Садирак из французской школы программирования Ecole 42. Работа центров позволит повы-

сить выпуск IT-специалистов до нескольких тысяч в год. Развитие инженерных квалификаций должно быть внутри действующих IT-компаний, а также на базе вузов.

**Четвертое** – производственные стандарты и проектный опыт. Создание критической массы персонала, выстраивание производства по международным стандартам должно осуществляться на базе реализации коммерческих проектов. Только проектный опыт позволит компаниям выстроить процессы, достичь нужного уровня квалификации персонала, наладить работу команд. Статьи, по казахстанским законам недропользователи 1% своих доходов обязаны тратить на НИОКР. Механизм финансирования рынка уже создан, поправки внесены в Налого-

вый кодекс и Закон «О недрах и недропользовании».

**Пятое** – инфраструктура. Алматы и его окрестности могут стать центром притяжения развития IT-кластера не только Казахстана, но и всего региона – Урала, Сибири, Центральной Азии. Окрестности Алматы, например территория Парка инновационных технологий «Алатау», имеют благоприятную экологическую обстановку, удобную локацию. Потребуется поэтапное развитие инфраструктуры – офисные помещения, жилье, поликлиники, детские сады.

Опыт IT-центров в Индии (Бангалор) и Белоруссии (Парк высоких технологий) приводит к выводу, что реализация такого же проекта в Казахстане окажет мультипликативный эффект на развитие экономики нашего государства.

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) 346 84 41  
E-mail: kursiv@kursiv.kz  
Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL.

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 «Ресурсы»:  
Дулат ТАСЫМОВ  
d.tasymov@kursiv.kz  
Редактор отдела «Недвижимость»:  
Наталья КАЧАНОВА  
n.kachalova@kursiv.kz  
Редактор отдела  
«Потребительский рынок»:  
Георгий КОВАЛЕВ  
g.kovalev@kursiv.kz  
Редактор отдела «Фондовый рынок»:  
Динара БЕКМАГАМБЕТОВА  
d.bekmagambetova@kursiv.kz

Специальный корреспондент  
по международным рынкам:  
Павел НОСАЧЕВ  
p.nosachev@kursiv.kz

Редакция:  
Ксения БЕЗКОВОРАЙНАЯ  
Ирина ЛЕДОВСКИХ  
Ирина ОСИПОВА  
Корректоры:  
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО  
Татьяна ТРОЦЕНКО  
Елена ШУМСКИХ

Арт-директор:  
Екатерина ГРИШИНА  
Бильд-редактор:  
Вадим КВЯТКОВСКИЙ  
Верстка:  
Мадина НИЯЗБАЕВА  
Елена ТАРАСЕНКО  
Дизайнер:  
Гамалей СЕЙТКУЖАНОВ  
Фотографы:  
Аскар АХМЕТУЛЛИН  
Офелия ЖАКАЕВА

Коммерческий директор:  
Анастасия БУНИНА  
Тел.: +7 (701) 989 85 25  
a.bunina@kursiv.kz  
Руководитель по рекламе и PR:  
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ  
Тел.: +7 (707) 950 88 88  
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:  
Ренат ГИМАДИНОВ  
Тел.: +7 (707) 766 91 99  
r.gimadinnov@kursiv.kz

Представительство  
в Нур-Султане:  
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,  
БЦ «На Водно-зеленом  
бульваре», ВП-80, 2 этаж, оф. 203  
Тел.: +7 (7172) 28 00 42  
E-mail: astana@kursiv.kz  
Зам. главного редактора в Нур-Султане:  
Дмитрий ПОКИДАЕВ  
d.pokidaev@kursiv.kz  
Руководитель представительства  
в Нур-Султане:  
Азамат СЕРИКБАЕВ  
Тел.: +7 (701) 588 91 97  
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована  
в Министерстве информации и  
коммуникаций Республики Казахстан  
Свидетельство о постановке на учет  
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.  
Отпечатано в типографии РПИК «Даур»  
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17  
Тираж 10 000 экз.

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



# Большая разборка

> стр. 1

Ключевой претензией МИИР к «Азия Авто» стало неисполнение в оговоренные в соглашении сроки достаточного уровня локализации производства. Министерство промышленности и новых технологий (теперь МИИР) заключило соглашение о промборке транспортных средств с АО «Азия Авто» и АО «Азия Авто Казахстан» 24 июня 2010 года и 28 июня 2012 года соответственно. Предприятия обязались организовать сварку и окраску не менее одной модели моторного транспортного средства с 24 июня 2017 года и с 1 декабря 2019 года соответственно.

Поскольку, как утверждают в МИИР, обязательства «Азия Авто» и «Азия Авто Казахстан» не исполнили к указанному сроку, то министерство 11 апреля 2020 года направило уведомление о расторжении соглашений. Компаниям дали месяц на то, чтобы объяснить причины неисполнения обязательств и перечислить меры, которые принимаются для устранения нарушений; однако никакой информации от них не поступило. После этого МИИР запустит механизм расторжения контракта.

«Азия Авто» полагают, что законных оснований для расторжения соглашений нет, поскольку сроки исполнения обязательств продлены до конца 2020 года дополнительным соглашением, подписанным сторонами. Также в «Азия Авто» не усматривают «формальных и существенных препятствий» к заключению нового соглашения о промборке после 31 декабря 2020 года. Компания сообщила «Курсиву», что вложила в строительство мощностей полного цикла уже \$76 млн, а ввести проект мощностью 50 тыс. машин в год в эксплуатацию планирует в 2021 году. Промедление же связано с коронакризисом.

Между тем 12 августа Специализированный межрайонный экономический суд Нур-Султана запретил государственным органам выдачу АО «Азия Авто» и АО «Азия Авто Казахстан» каких-либо преференций, льгот, мер стимулирования, налоговых и таможенных освобождений, предусмотренных допсоглашением. 24 августа суд признал допсоглашение недействительным,

а первоначальное соглашение о промборке – расторгнутым. Компании собираются обжаловать оба решения.

## Издержки «ручного управления»

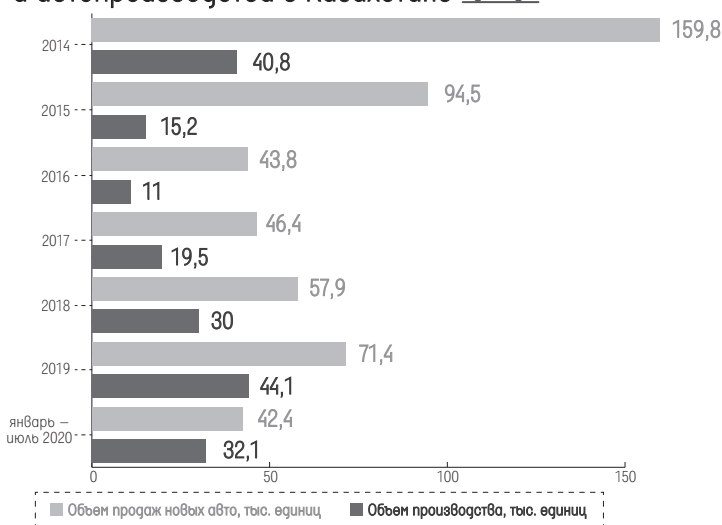
Мажилисмен Альберт Рау, который в 2010–2014 годах занимал пост первого вице-министра в Мининдустрии, отметил, что ситуация на местном авторынке сильно изменилась с момента заключения соглашения о промборке. К примеру, в 2014 году в Казахстане было продано около 160 тыс. новых автомобилей. Участники рынка, а также Мининдустрии ожидали дальнейшего роста продаж. Это значит, что они были уверены: будет больше средств и будет легче исполнить условия по локализации. Однако девальвация тенге внесла свои коррективы, и республика до сих пор даже близко не может повторить результаты 2014 года по продажам новых авто (см. инфографику).

«После того, что произошло в 2014–2015 годах, уже встал вопрос не столько о локализации 50% к 2018 году, сколько просто о выживании предприятий и сохранении отрасли... Долго ходили разговоры, что в России тоже сильно упали объемы производства и там кое-кто из иностранных инвесторов даже закрылся», – сказал Рау, отметив, что к вопросу об исполнении контрактов надо подходить с точки зрения ситуации на рынке.

По словам депутата, претензии со стороны МИИР к компании понятны, однако вопросы к «Азия Авто» у Мининдустрии были и ранее. «У нас (в Мининдустрии) – «Курсив» были споры, потому что мы считали, сколько они («Азия Авто»). – «Курсив» получили льгот, и они действительно много вложили средств в этот период в торговую сеть в России (по данным «Азия Авто», действующая сеть холдинга составляет 43 автоцентра в 31 городе Казахстана и России). С другой стороны, я был на площадке, наблюдаю за ней и вижу там сдвиги», – утверждает Рау.

Между тем, по мнению участника рынка, который прокомментировал ситуацию на основе анонимности, одной из причин возникшего конфликта была размытость правовой базы. «В соседней России, где также

## Динамика продаж новых автомобилей и автопроизводства в Казахстане



Источник: ОЮЛ «КазАвтоПром» Инфографика: Гангаль Сейткужанов для «Курсива»



Фото предоставлено пресс-службой «Азия Авто»

заканчивались сроки первых соглашений по промборке, дискуссия о правилах игры на рынке (новых условиях контрактов на промборку, критериев достаточности уровня локализации, принципов начисления баллов) велась в течение трех лет и очень бурно. Однако в результате государство и бизнес пришли к компромиссу, процессы были четко регламентированы в документах. У нас же действовал принцип «ручного управления» со всеми вытека-

ющими отсюда последствиями. Возможно, принятые поправки в Предпринимательский кодекс также обозначат в Казахстане более четкие правила игры», – пояснил он «Курсиву».

## Автопредприятия ранжируют по баллам

Речь идет о поправках, которые вступили в силу 10 июля 2020 года. МИИР называет их «логическим продолжением» действующих соглашений с компаниями

«Азия Авто» и «СарыаркаАвтоПром» по моторным транспортным средствам, согласно которым уровень локализации производства должен составлять не менее 50%.

Новеллы расширяют зону действия режима льгот для промборки. Если раньше он распространялся только на легковые автомобили, то теперь в соглашения могут включаться грузовая и спецтехника, тягачи и автобусы, сельскохозяйственная техника и ее компоненты. «Тем самым увеличивается инвестиционная привлекательность и совершенствуется конкуренция в отрасли. В качестве базовых критериев установлены требования по наличию фиксированных активов, производственной мощности и технологических операций по сварке и окраске», – сообщили «Курсиву» в МИИР.

В числе ключевых новшеств – введение с 1 января 2021 года балльной системы оценки локализации. Поскольку в этом году истекает срок действия соглашений о промборке, заключенных в 2010-х годах, то всем казахстанским автопроизводителям придется заключать новые соглашения с государством.

Балльная система оценки уже одобрена и действует в России, где освоение предприятием каждого технологического процесса/операции дает определенное количество баллов. К примеру, сварка и окраска дают 900 баллов. Этот показатель позволит компаниям с 2021 года иметь право на получение минимального уровня (60%) промышленных субсидий. Чтобы получить максимальный объем преференций, надо набрать 6810 баллов.

МИИР пока не раскрывает детали балльной системы по-казахстански, но отмечают, что от количества полученных баллов по локализации будет зависеть объем предоставляемых преференций. В ведомстве полагают, что таким образом будет достигнуто эффективное использование и распределение предоставляемых преференций.

Кроме того, согласно поправкам, соглашение о промборке транспортных средств с новыми автопроизводителями теперь заключается после выполнения начальных требований балльной системы. Требования включают использование технологического

оборудования и организацию на предприятии технологических операций по сварке, окраске (включая катафорез по легковым автомобилям) и сборке кузова (кабины) не менее двух моделей – в отношении легковых автомобилей.

При этом производственная мощность предприятия должна составить не менее 25 тыс. легковых машин в год при двухсменном режиме работы, производственные активы – не менее 18 млн МРП (сейчас это 50 млрд 4 млн тенге). Другой важный момент – соглашение о промборке заключается с юридическими лицами, с которыми ранее было заключено подобное соглашение, только после выполнения ими ранее взятых обязательств, включая выполнение технологических операций по сварке и окраске.

Также поправками ограничена 50%-ная доля государства и/или субъекта квазигосударственного сектора в качестве учредителя и/или участника/акционера юридического лица в машиностроении. Ограничивается и срок участия государства/квазигоссектора – их представители могут быть учредителями или акционерами автопредприятия не более 20 лет с даты регистрации инвестконтракта.

В АО «Азия Авто» однозначно высказались в поддержку механизма балльной системы оценки уровня локализации. «Он (механизм. – «Курсив») позволит избежать злоупотреблений и предоставления льгот бутафорским производствам. Ведь в казахстанском автопроме есть предприятия, которые формально имеют мощности сварки и окраски кузова, однако они не загружены. В режиме CKD (мелкоузловой сборки) выпускаются одна-две модели, да и то в символических количествах, для галочки. Технологический и экономический эффект такой «локализации» близок к нулю», – отмечают в «Азия Авто».

Что касается других участников рынка, то, несмотря на обращения редакции, получить комментарии от группы компаний «Аллюр» (сюда входит расположенная в Костаное компания «СарыаркаАвтоПром») и от КМК «Астана Моторс» (автомобильный завод в Алматы) на момент написания статьи не удалось.

# Эффект свободного падения

## Объем взаимной торговли между странами ЕАЭС сократился на 14%

В первом полугодии 2020 года показатель взаимной торговли государств ЕАЭС впервые за последние четыре года продемонстрировал отрицательную динамику. Вклад Казахстана в экспорт товаров и услуг на евразийском рынке уменьшился с 10,5 до 9,8%.

Ирина ОСИПОВА

Объем взаимных экспортных поставок стран – участниц ЕАЭС по итогам полугодия составил около \$24 млрд – это 85,9% от аналогичного прошлого года показателя. Уменьшение стоимостного объема взаимной торговли в 2020 году на \$4 млрд связано в большей мере со снижением средних цен, в меньшей – с уменьшением товарной массы. Такую оценку ситуации дали аналитики отдела статистики внешней и взаимной торговли Евразийской экономической комиссии.

### Кто у кого покупает

В страновой структуре взаимной «евразийской» торговли первенство за Россией – около 62% от всего объема взаимного экспорта. Такой же доля РФ была и в прошлом, и в 2018 году. Второе место среди экспортеров в ЕАЭС занимает Беларусь (26,3%), третье – Казахстан (9,8%). Самые маленькие доли у поставщиков из Армении (1,1%) и Кыргызской Республики (0,9%).

Главным покупателем казахстанских товаров в ЕАЭС является Россия (88%). От нее РК получила за полгода \$2,1 млрд. Российское направление превалирует и в «евразийском» экспорте Беларуси (93%) и Армении (96%).

Самая большая страна ЕАЭС является ее главным поставщиком. 94% импортируемых из стран союза товаров Казахстан закупает именно в России. В Беларуси доля российских товаров во всем

### Импорт товаров в Казахстан из стран ЕАЭС



импорте из ЕАЭС составляет 99%, в Армении – 96%, в Кыргызстане – 71%. Российская Федерация в свою очередь большую часть товаров приобретает у белорусов (70% от всего импорта из стран – участниц объединения).

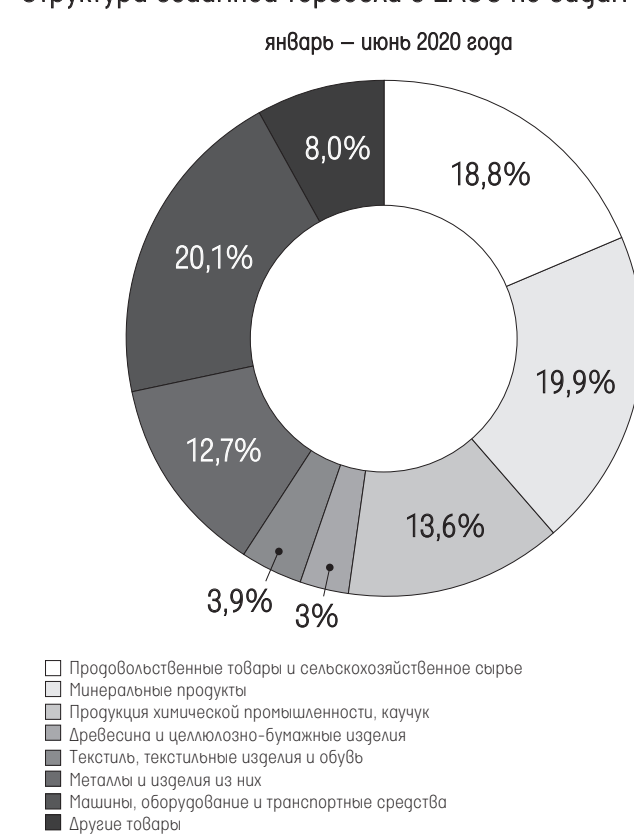
### Спрос на казахстанское

Казахстан в 2020 году сократил объем экспорта в ЕАЭС на 19,7%, или с \$2,9 млрд до \$2,3 млрд (в сравнении с первым полугодием 2019 года). Упали продажи казахстанских товаров в Беларусь (-38%), Россию (-20%) и Кыргызстан (-12%).

Наиболее востребованные в ЕАЭС казахстанские товары – минеральные продукты и металлы – в первом полугодии принесли на 10 и 35% меньше выручки соответственно. Остальные группы товаров тоже значительно «просели»: поставки продукции химпромышленности сократились на 14%, продовольствия и сельскохозяйственного сырья – на 22%, машин, оборудования – на 15%.

«Максимальная регионализация торговли должна стать ключевой целью ЕАЭС. В Казахстане стоит вопрос не только создания конкурентного продукта, но и его продажи за рубеж. Его надо везти за тридевять земель, в Европу или Америку. И так далеко выгодно возить только какие-то узкоспециализированные товары. По всем остальным продуктам мы проигрываем, в первую очередь по логистике. Поэтому важно быстро и выгодно торговать с ближайшими соседями», – отметил на последней отчетной встрече

### Структура взаимной торговли в ЕАЭС по видам товаров



Источник: ЕЭК Инфографика: Гангаль Сейткужанов для «Курсива»

министр торговли и интеграции РК Бахыт Султанов.

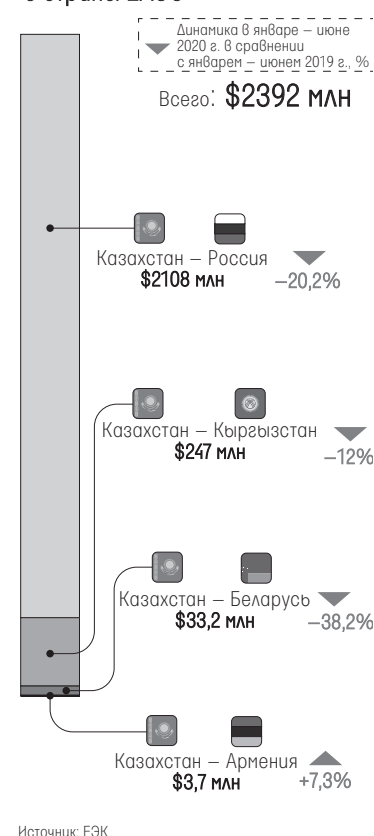
### Глобализация другого уровня

Аналитики центра интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) в своем исследовании «Евразийская экономическая интеграция – 2020» прогнозируют, что в этом году экономической активность в государствах ЕАЭС сократится под

влиянием ухудшения внешнеэкономических условий и снижения производственных показателей. «Ослабление национальных валют стран союза окажет давление на стоимость импортируемых товаров. Это послужит ключевым фактором ускорения инфляции в большинстве государств региона», – говорится в отчете института развития.

По мнению экспертов, эффективным способом смятения

### Экспорт товаров из Казахстана в страны ЕАЭС



Источник: ЕЭК

глобальных шоков станет именно регионализация, поскольку пандемия разрушила многие глобальные цепочки поставок. «Глобализация, по сути, не исчезает, но постепенно трансформируется в новую, региональную форму, что станет естественным процессом отказа от торговых соглашений глобального характера, зачастую носящих чрезмерно навязчивый характер», – отмечают аналитики ЕАБР.





# Сытость рынка

## Как «Казатомпром» собирается производить урана меньше, а зарабатывать больше

**Национальная атомная компания «Казатомпром» в этом году объявила о сокращении производства на 20%. Почему компания приняла такое решение? Способна ли она производить весь спектр продукции для атомной энергетики? Об этом в интервью «Курсиву» рассказал председатель правления АО «НАК «Казатомпром» Галымжан Пирматов.**

**Дулат ТАСЫМОВ, Александр ВОРОТИЛОВ**

– Галымжан Олжаевич, расскажите, какие меры были приняты в «Казатомпроме» в связи с пандемией коронавируса.

– Как только у нас в стране был объявлен режим чрезвычайного положения, мы сделали все возможное для того, чтобы обезопасить наших сотрудников и местное население, проживающее в тех регионах, где компания осуществляет деятельность, от возможного возникновения вспышки инфекции. Социальное дистанцирование и меры дезинфекции были наиболее эффективными методами снижения риска заражения. Поэтому мы приняли решение минимизировать количество персонала на наших производственных площадках и перейти на работу в удаленном режиме в наших офисах.

С согласия работников мы продлили срок вахты до появления у нас возможности тестирования на коронавирус, чтобы не допустить появления вируса на наших рудниках. Весь персонал, кроме непосредственно задействованного на основном производстве, был отправлен в оплачиваемый отпуск или на простой. Мы постоянно мониторим состояние наших сотрудников. Перед тем как привезти людей на вахту, мы обследуем всех сотрудников, узнаем, как они себя чувствуют. Сначала работники попадают в карантинные зоны, где проходят тестирование, и только после получения отрицательного результата на коронавирус допускаются на вахту. Благодаря этому у нас не зарегистрировано ни одного случая распространения вируса ни в офисах, ни на производстве.

**– Насколько ситуация с коронавирусом может повлиять на ваше производство в 2021 году?**

– Некоторые сравнивают метод подземного скважинного выщелачивания с сельским хозяйством: сначала необходимо провести посевные работы и потом через какое-то время собирать урожай. Мы бурим скважины, по которым циркулирует специальный раствор для выщелачивания урана для последующей добычи. В среднем на то, чтобы начать извлечение урана, с момента строительства полигона требуется 4–8 месяцев. Для поддержания производства на стабильном уровне необходимо постоянно добавлять новые полигоны. Так вот, за время карантина мы приостановили бурение и сооружение новых скважин на четыре месяца (с апреля по июль) и сдвинули планы по вводу новых поли-



Фото: АО «НАК «Казатомпром»

гонов. На объем производства в первом полугодии пандемия не оказала особого влияния, но во втором полугодии мы увидим существенное снижение производства. Производя меньше, чем определено контрактами на недропользование, мы не проводили сокращения производственного персонала. В 2021 году производство урана мы планируем в том объеме, о котором объявляли ранее (на 20% ниже контрактных обязательств).

Влияние коронавируса на объем производства в 2021 году на данный момент не ожидается. Тут необходимо учитывать, будет ли вторая волна пандемии и каковы будут ее масштабы.

**– Каковы ваши прогнозы по спросу на урановую продукцию?**

– Прогнозы не изменились. Из-за пандемии во многих странах было существенное снижение потребления электроэнергии в офисах. Но атомная энергетика, обеспечивающая базовую нагрузку – надежная, привлекательная по цене и экологически чистая, сохранила свои позиции.

Благодаря тому, что количество атомных реакторов в мире и объемы потребления каждого из них известны, есть видимость по поводу планов по вводу новых реакторов, спрос можно спрогнозировать.

В целом по прогнозу спроса сильных изменений нет – он растет. Больше вопросов на стороне глобального предложения урана. Многие производители еще до пандемии приняли решение о приостановке рудников, поскольку рынок перенасыщен. К тому же во время пандемии многие крупные производители принимали меры по защите здоровья своих сотрудников и приостанавливали производство. На этом фоне во втором квартале спотовая цена на уран поднялась с \$24 до \$34 за фунт. Поэтому, когда мы смотрим на глобальный спрос и предложе-

ние, на стороне спроса картина ясная – из года в год наблюдается рост, на стороне предложения возникает много вопросов и неопределенности.

**– Какова сегодня роль МАГАТЭ на глобальном урановом рынке? Является ли оно своим ОПЕК в урановой отрасли?**

– Это совершенно разные по своей сути организации. Роль МАГАТЭ заключается в продвижении мирного использования атома, его безопасного применения на благо человечества. В отличие от ОПЕК оно не занимается регулированием объемов предложения. У нас хорошие взаимоотношения с МАГАТЭ. Наши представители участвуют в рабочих группах. Под эгидой МАГАТЭ мы проводили в Казахстане тренинги по радиационной безопасности на урановом производстве и по особенностям подземного скважинного выщелачивания.

**– Сегодня только САМЕСО и «Казатомпром» являются публичными компаниями в урановой отрасли. Как вы оцениваете шансы выхода новых компаний на IPO?**

– Это зависит от ожидания инвесторов по развитию ситуации на урановом рынке. Я не исключаю, что какие-то компании будут выходить на рынок, чтобы привлечь капитал для развития. Если инвесторы делают ставку на то, что цена на уран будет расти, то они имеют возможность купить физический уран или же приобрести акции того же САМЕСО или «Казатомпрома» или вкладывать в первичное размещение новых компаний.

**– Как вы оцениваете потенциал восстановления японской атомной энергетики после «Фукусимы»? Можно ли сказать, что она восстановилась?**

– Наверное, сказать, что она восстановилась, нельзя. Когда в 2011 году случилась авария, вся международная атомная отрасль ожидала, что Япония восстановится гораздо быстрее. Но этого не произошло. До аварии на

На начало 2020 года в Японии их работало только девять.

Япония прошла очень долгий путь в развитии атомной энергетики и вложила в нее значительные инвестиции. Правительство Японии приняло долгосрочный ориентир на то, что атомная электроэнергия должна составить не меньше 20% от общего объема генерации электроэнергии в стране. Хотя до аварии на «Фукусиме» эта цифра была на уровне 30% с потенциалом роста.

**– В прошлом году «Казатомпром» объявлял, что объемы производства в 2021 году будут сокращены на 20%. Недавно компания объявила о продлении сокращения производства на 20% и в 2022 году. С чем это связано?**

– Принципиальное решение связано с нашим видением долгосрочной фундаментальной картины спроса и предложения. «Тайминг» же обусловлен процессом подготовки бюджета на следующий год, так как объемы бурения и строительства скважин в 2021 году зависят от объемов производства в 2022 году. При формировании бюджета на следующий год мы должны понимать, сколько будем производить в 2022 году.

Принципиально само решение продиктовано тем, что рынок перенасыщен.

**– Повлияет ли сокращение производства на 20% на обязательства компании по поставкам своим клиентам? Какой объем уйдет с рынка в связи с сокращением производства и каков ожидаемый объем производства?**

– Это никак не повлияет на наши обязательства по поставкам. Если у нас появятся покупатели, которые захотят купить еще больше урана, то мы можем увеличить объемы производства. В 2021–2022 годах производство будет примерно на одном уровне. Снижение объемов осуществляется по отношению к планам, предусмотренным в контрактах на недропользование. Допустим, вместо 27,5–28 тыс. т мы будем производить 22–22,5 тыс. т (на 100%-ной основе). Это, по сути, те объемы, которые мы производим в последние годы.

«Фукусиме» в Японии было 54 работающих атомных станции. После аварии в течение года они все остановились. Если, не вдаваясь в детали, постараться объяснить, как осуществляется регулирование в этой стране, то каждый реактор ежегодно останавливался на перезагрузку и обслуживание. Для его обратного включения требовалось два основных разрешения. Одно разрешение выдавало министерство, второе – местная префектура. До «Фукусимы» это был во многом налаженный технический процесс. После аварии регулятор разработал совершенно новые требования по безопасности, без соответствия которым реакторы уже не могли работать. Даже после того как владельцы атомных реакторов инвестировали в улучшение системы безопасности своих реакторов и получили подтверждение регулятора о том, что они технически готовы для работы, не всегда получалось получить разрешение префектуры.

### Ключевые финансовые показатели за первое полугодие 2020 года

В млрд тенге, если не указано иное	2020	2019	%
Консолидированная выручка группы	153,1	176,6	-13%
Операционная прибыль	47,5	27,1	+75%
Чистая прибыль	66	104	-37%
Скорректированная чистая прибыль (без учета разовых эффектов)	43,9	32,3	+36%
Чистая прибыль на акцию, относимая на собственников, тенге на 1 акцию	225	358	-37%
Скорректированный показатель ЕБИТДА*	81	73	+11%
Операционный денежный поток	38,2	111,3	-66%

\* Скорректированный показатель ЕБИТДА рассчитывается путем исключения из ЕБИТДА всех статей, не связанных с основной деятельностью и имеющих разовый эффект.

### Производственные показатели за первое полугодие 2020 года

	2020	2019	%
Объем производства урана, U308 (на 100%-ной основе), тонны	10 434	10 800	-3%
Объем производства урана, U308 (по доле участия), тонны	5 790	6 226	-7%
Остатки готовой продукции (U308) компании, тонны	9 094	8 407	+8%
Средняя цена реализации компании, \$ за 1 фунт	27,86	27,43	+2%

Инфографика: Ганьял Сейтжанов для «Курсив»

АО «НАК «Казатомпром» – крупнейший в мире производитель природного урана, а также лидер мирового рынка по продаже природного урана. С ноября 2018 года акции компании торгуются на бирже Astana International Exchange и Лондонской фондовой бирже. На данный момент 25% акций компании находится в свободном обращении, остальные 75% принадлежат АО «ФНБ «Самрук-Казына».

Доля «Казатомпрома» в мировом производстве урана – 24% в 2019 году. Доля Казахстана в первичной мировой добыче урана – 42% в 2019 году.



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

# Бум на рынке ETF способствует быстрому росту цен на золото

**Золотая лихорадка на рынках начинает нервировать даже давних приверженцев инвестиций в драгметаллы.**

**Amrith RAMKUMAR,  
THE WALL STREET JOURNAL**

Фьючерсы на золото – вблизи рекордных отметок и уже на 28% превышают прогнозные оценки на год. Цены на серебро выросли вдвое после того, как в марте упали до многолетнего минимума. И это неудивительно, если учитывать масштаб случившегося из-за коронавируса кризиса и усилия, принятые в противовес правительствами и центральными банками разных стран. Многие инвесторы опасаются экономической стагнации, роста инфляции или их сочетания – это и есть рецепт роста спроса на драгметаллы, которые служат защитными активами в сложные времена.

Резкий рост интереса к золоту одновременно способствовал и росту волатильности, которой рады не все трейдеры. И золото и серебро демонстрируют более существенные, чем обычно, дневные колебания в цене и уже потеряли около 6% или больше по сравнению с пиковыми показателями августа. Похоже, что золото и серебро, как и акции американских технологических компаний, стали наиболее популярными для торгов активами – и есть риск, что весь рост за несколько месяцев окажется перечеркнут всего за один-два дня активной распродажи в том случае, если рыночные или экономические условия изменятся.

«Практически все только и говорят, что о золоте... В известном смысле это предупреждающий сигнал», – говорит Люка Паолини, главный стратег компании Pictet Asset Management, которая держит в золоте больше позиций, чем его рыночный бенчмарк, но может продать часть золота, если волатильность сохранится. «Как минимум до президентских выборов в США нестабильность

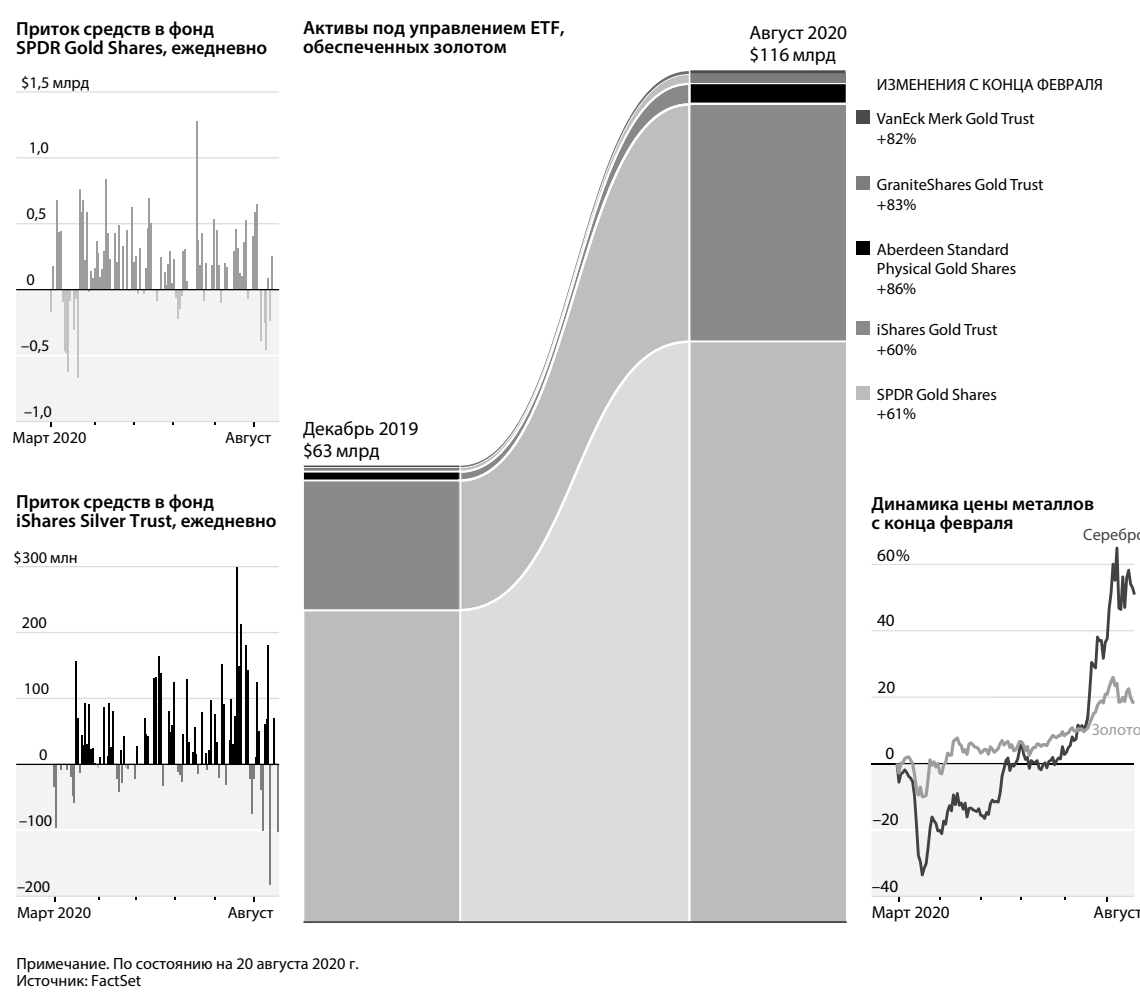
продержится», – отмечает эксперт.

Некоторые трейдеры винят в сложившейся ситуации возросшую популярность торгуемых индексных фондов (ETF), которые обеспечивают как частным, так и институциональным инвесторам более дешевый и простой доступ к таким сырьевым товарам, как золото, серебро и другие металлы. Хотя такие ETF, как, например, фонд SPDR Gold Shares Trust компании State Street Global Advisors, являются частью рыночного ландшафта свыше десяти лет, трейдеры говорят, что резкий рост покупок золота и серебра ETF может усилить колебания цен и потенциально способствовать усилению цикла подъема-спада, который часто наблюдается в отношении этих товаров.

«Поскольку особенно высокий интерес к ETF проявляют частные инвесторы, вы можете заметить ценовые колебания, которых не было раньше», – говорит Эллен Хаазен, портфельный менеджер компании F.L.Putnam Investment Management, которая через ETF в марте также вложилась в золото. Эксперт полагает, что этот драгметалл, несмотря ни на что, обеспечивает надежную долгосрочную защиту от инфляции.

По данным Всемирного совета по золоту, ETF, которые делают ставку на этот драгметалл, растут невиданными темпами и в текущем году привлекли уже около \$50 млрд, что намного больше аналогичных показателей за предыдущие годы. Стоимость активов под управлением фондов SPDR Gold Shares и iShares Gold Trust в этом году выросла на 60%, а небольшие ETF вроде GraniteShares Gold Trust растут даже еще быстрее.

Как правило, инвесторы вкладываются в металлы, когда обеспокоены состоянием экономики и уверены, что инфляция будет расти быстрее, чем процентные ставки. Растущая инфляция снижает покупательскую способность доллара, и это означает,



что для покупки аналогичного количества металла теперь понадобится больше денег. Из-за низких процентных ставок привлекательность металлов, которые не предполагают регулярных выплат держателю позиций, возрастает даже по сравнению с такими генерирующими доход активами, как безопасные облигации. Низкие процентные ставки с поправкой на инфляцию положительно отразились и на рынке акций, поскольку привлекательность облигаций снизилась, что подтолкнуло многих инвесторов к более рискованному инвестированию в акционерный капитал. Этот тренд наглядно показывает, как золото и акции смогли расти в тандеме на протяжении сразу нескольких месяцев.

В среднем дневные колебания цены золота за последние шесть недель составили 1,2%, что практически вдвое больше типичного диапазона колебаний с начала прошлого года. Диапазон колебаний цен на серебро в среднем находится в пределах 4%, что почти вдвое больше обычных дневных колебаний.

В определенные дни цена на оба металла могла обрушиться без каких-либо на то объяснений. С точки зрения участников рынка, именно это свидетельствует о том, что доля спекулянтов на рынке достигла внушительных размеров. Так, 11 августа цена на золото упала почти на 4,5%, а на серебро – на 11%. Позже, 19 августа, оба металла упали в цене еще примерно на 2%.

Многие инвестирующие в ценные металлы биржевые фонды обеспечены физическим золотом и серебром, однако значительная часть трейдеров полагает, что приток и отток средств оказывают сильное влияние на фьючерсные рынки, поскольку ETF стали настолько большими, что на них приходится значительная часть спроса.

ETF, обеспеченные физическим золотом, по состоянию на конец июня владели 3620 метрическими тоннами этого металла, что больше золотого запаса любой из стран мира, за исключением США, – это данные Всемирного совета по золоту. Во втором квартале на ETF приходилось около 40% мирового спроса на золото, что на 6% больше, чем годом ранее.

Когда частные лица покупают акции ETF, обеспеченного физическим золотом или серебром, они покупают долю в трасте. Активом этого фонда является металл.

Один из способов, который трейдеры используют для того, чтобы заработать на ETF (как правило, это делают банки и такие компании, как Virtu Financial Inc.), это покупка физического металла у трейдеров на открытом рынке, обычно у таких банков, как JPMorgan Chase & Co. и HSBC Holdings PLC, которые активно торгуют драгоценными металлами.

Большой объем поступающих в фонды средств сигнализирует о том, что металлы пользуются высоким спросом у международных инвесторов, и это позволяет диктовать настроения на рынке фьючерсов. Путем покупки фьючерсных контрактов трейдеры, торгующие с трейдерами ETF, могут попытаться защититься от роста цен, создавая таким образом еще одну связь между ETF и ценами на металлы. Впрочем, этот тренд может работать и в обратную сторону, тогда деньги из ETF уходят. К примеру, когда в марте драгоценные металлы упали в цене вместе с рынком акций, трейдеры объясняли это падение главным образом тем, что инвесторы начали выводить активы из «тихой гавани» в виде рынка металлов с целью обналичить деньги. Произшедший при этом отток средств из ETF только усугубил падение цен на золото.

«Уверен, что это чистой воды спекуляция», – говорит Кэмпбелл Харви, профессор финансов из Университета Дьюка. Харви считает, что широкое использование «золотых» ETF может привести к тому, что цены на золото превысят фундаментальные рыночные показатели. «Те, кто пытается заработать на моментум-трейдинге, столкнутся с проблемами сразу же, как только ситуация изменится», – говорит профессор.

Перевод с английского языка –  
Танат Кожманов.

## Страховое регулирование: движение вверх

**Несмотря на то что последний раз поправки в закон о страховании вносились несколько лет назад (кстати, они носили революционный характер для некоторых классов страхования), рынок ждет большая реформа. Обсуждаемые регулятором и профучастниками изменения в страховом законодательстве затронут почти все классы страхования, а стало быть, и всех игроков.**

### ОГПО

Обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств – это один из китов отечественного страхового рынка. Этот класс обеспечивает львиную долю сборов и выплат страховщиков. Много лет профучастники жалуются на тарифы, которые давно перестали соответствовать реалиям.

Действительно, тарифы последний раз менялись в 2005 году. Сначала у компаний и Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) была идея об их пересмотре. Но надо понимать, что это очень долгая и затратная процедура, поэтому было принято решение поменять подход. В итоге АРРФР предложило ввести «таргетируемую убыточность», которая будет регулироваться через мониторинг и изменение территориального коэффициента в зависимости от уровня убыточности.

Когда законодательно вводился территориальный коэффици-



Виталий ВЕРЕВКИН,  
председатель Ассоциации  
страховщиков Казахстана

ент, он рассчитывался на основе количества зафиксированных аварий на территории города или региона, хотя надо было считать (тогда не было такой статистики) количество страховых случаев по полисам конкретного региона. Не секрет, что множество аварий в Нур-Султане и Алматы совершают жители других городов. Но из-за того, что мы рассчитываем территориальный коэффициент по месту ДТП, жители столиц вынуждены переплачивать за свои полисы.

Если поправки одобрит парламент, регулятор на основе статистики Единой страховой базы данных будет определять территориальный коэффициент с возможностью применения страховщиком скидок либо надбавок, что повлечет удорожание полисов для тех регионов, чьи водители часто совершают ДТП по всей стране. Необходимо сказать, что эта идея пока не обсуждалась со всем рынком. Тем не менее профучастники понимают, что территориальные коэффициенты нуждаются не только в корректировке, но и в большей гибкости.

Таргетируемая убыточность – это комбинированный показатель, который даст рынку более точные тарифы и позволит страховщикам предложить более лояльные условия для добросовестных водителей. Наша

ассоциация настаивает на том, чтобы был пересмотрен подход к размерам льгот или повышенных требований для страхователей, которые не попадают в ДТП, и для водителей или владельцев авто, которые часто совершают аварии. То есть мы настаиваем на расширении системы бонус-малус. В частности, ассоциация предлагает установить возможность формирования ценового коридора в зависимости не только от частоты страховых случаев, но и от их тяжести: чем серьезнее ДТП и чем больше страховая выплата, тем дороже страховая премия. Если клиенту не нравится предложение страховщика, он может поискать лучшие условия в другой компании. Тем самым мы сделаем тарифы обязательного автострахования индивидуальными.

### ЕСБД

Единая страховая база данных (ЕСБД) – это база страховых историй, которая существует в нашей стране 13 лет. Она должна хранить информацию об убытках от аварий, участниках ДТП, автомобилях, которые были повреждены. То есть эта база данных может выявлять на первый взгляд неочевидные взаимосвязи между участниками ДТП, свидетелями, понятными, инспекторами, оформлявшими аварию, отмечать совпадения (по месту аварии, участникам, машинам). Пока, к большому сожалению, таких отчетов ЕСБД не предоставляется. Поэтому сейчас создаются законодательные условия, кото-

рые определяют объем «заливаемой» информации, ее формат, способы хранения. Это позволит страховщикам выявлять мошеннические операции. Сейчас компании сами вычисляют аферы, а это лишние траты трудовых и материальных ресурсов.

Кроме того, ЕСБД может принести прибыль. Например, подобная база данных в США – система Carfax – хранит 14 млрд историй об автомобилях этой страны. Они собирают информацию из разных источников – от госучреждений и правоохранительных органов до сервисных мастерских и автосалонов. Всего за 10 долларов любой человек может посмотреть историю того или иного автомобиля. Для людей это важно при покупке авто. Страховые компании могут проверять не только сомнительные автомобили, но и, заключая

договор о добровольном страховании машины (автокаско), правильно рассчитывать тарифы и даже противодействовать мошенничеству на стадии заключения договора страхования.

### Вмененное страхование

Вмененное страхование так и не получило широкого распространения в стране, несмотря на то что в Казахстане реализуется политика замены государственного надзора и регулирования на усиление имущественной ответственности субъекта бизнеса. Примером тому служат профессиональные саморегулируемые организации, действующие в различных областях бизнеса: оценщики, лифтовые организации, адвокаты, профессиональные юристы, судисполнители. В новом законопроекте предусма-

тривается, что уполномоченные органы согласовывают типовые договоры страхования в той или иной области. Но для того, чтобы договоры могли адаптироваться под нужды бизнеса, наша ассоциация предложила включить возможность внесения дополнительных условий в типовые договоры, что позволит этому виду страхования быть более гибким в быстро меняющейся бизнес-среде.

### Эффект Kompetenz

Новый законопроект меняет некоторые процедуры при ликвидации страховых компаний. Когда регулятор лишает страховщика лицензии, деятельность компании приостанавливается, но она еще существует как юридическое лицо, однако при этом не может выполнять свои обязательства перед клиентами. Приведу пример. Акционер СК Kompetenz не согласился с решением Нацбанка об отзыве лицензии, после чего начался апелляционный процесс. Если не ошибаюсь, они длились около восьми месяцев. Так вот, все это время клиенты компании не могли получить выплаты по страховым случаям, так как Kompetenz не имела права работать, а Фонд гарантирования страховых выплат (ФГСВ) не имел права приступать к ликвидации компании и рассчитать клиентов. В итоге пострадали люди. Предлагаемые поправки регламентируют эту ситуацию: как только компания лишается лицензии, все договоры, по которым произошел страховой случай, передаются ФГСВ – и это правильный момент.



Фото: Depositphotos/natashin



# В ожидании «значительного улучшения»

> стр. 1

Четвертое место в списке аутсайдеров занял АТФ (-52 млрд), двузначными миллиардными суммами измеряется также снижение кредитных портфелей в Jysan (-18 млрд), Алтын Банке (-12 млрд) и Нурбанке (-11 млрд).

## Кредиты: качество

На фоне стагнации кредитования растет безнадежная просрочка. С начала года объем кредитов NPL 90+ в секторе увеличился на 11,7%, хотя в июне и июле, после пяти месяцев роста (до 1,42 трлн тенге по состоянию на 1 июня), они начали снижаться и на 1 августа составили 1,34 трлн. Но, несмотря на июльское сокращение объемов NPL 90+, их доля за этот же месяц выросла с 8,97 до 9,04%. Рост доли хоть и микроскопический (всего 0,07 процентного пункта), но может отражать тревожную тенденцию, когда ухудшение качества существующего портфеля невозможно перекрыть новыми хорошими выдачами. Почва для такой тенденции есть – это продолжающийся ковид-кризис, а реализуется она или нет, будет видно из статистики следующих месяцев.

В Казахстане есть четыре банка (если судить только по доле просрочки свыше 90 дней и не учитывать все дефолтные кредиты, которые банки должны отнести к Стадии 3 и надлежащим образом резервировать) с откровенно плохим качеством портфеля: Capital (доля NPL 90+ на 1 августа составляет 90%), AsiaCredit (51%), Tengri (40%) и Jysan (45,5%). Первые три являются проблемными, не являясь системно значимыми. Волевого решения по ним регулятор не принимает. Если у этих банков остались клиенты с замороженными деньгами на счетах, им можно только посочувствовать. На 1 августа объем средств физлиц в Tengri составлял 21 млрд,

в AsiaCredit – 20 млрд, в Capital – 2,25 млрд тенге.

В Jysan необслуживаемые кредиты покрыты провизиями с запасом (430 млрд тенге резервов на 376 млрд тенге NPL), а само качество портфеля досталось в наследство от Цесны. В начале года объем безнадежной просрочки в Jysan составлял 326 млрд тенге, за пять месяцев он вырос до 471 млрд, после чего в июне сократился до 384 млрд. Как сообщили «Курсиву» в пресс-службе Jysan, в первом полугодии банк списал безнадежных кредитов на сумму около 100 млрд тенге, а также вернул задолженность в размере свыше 20 млрд тенге благодаря работе с проблемным портфелем. «Курсив» поинтересовался, почему эти безнадежные займы остались на балансе банка и не были переданы в Фонд проблемных кредитов (ФПК, под управлением Минфина) в рамках операции по спасению Цеснабанка, когда ФПК двумя траншами выкупил плохие займы Цесны на сумму 1,054 трлн тенге. В банке ответили, что в ФПК были переданы кредиты, связанные с агросектором.

Также в Jysan сообщили, что за первое полугодие банк выдал новых займов на сумму 76,8 млрд тенге, в том числе в секторе МСБ – 42,4 млрд, в секторе корпоративного бизнеса – 22,9 млрд, в розничном сегменте – 11,5 млрд. «Отклонение от планов по кредитованию МСБ показало снижение на 13%. На время режима ЧП выдача новых займов практически приостановилась, основной спад пришелся на март и апрель», – рассказали в пресс-службе Jysan.

С началом кризиса резко начала расти просрочка в Сбербанке. Объем NPL 90+ здесь вырос с 69 млрд тенге на 1 марта до 115 млрд на 1 августа, или на 46 млрд. Доля безнадежной просрочки за рассматриваемый период увеличилась с 4,8 до 7,6%. Как и у Jysan, объема сформированных Сбербанком провизий (188 млрд

тенге) пока достаточно, чтобы поглотить возможные кредитные убытки. Но если качество заемщиков продолжит ухудшаться, банку придется отвлекать ресурсы на создание дополнительных провизий, что как минимум отрицательно скажется на прибыльности. На запрос «Курсива» Сбербанк не ответил.

## Вид сверху

Совокупные активы банков с начала года увеличились на 8,7%, до 29,12 трлн тенге на 1 августа. Поскольку кредиты почти не росли, доля ссудного портфеля в активах за прошедшие семь месяцев снизилась с 55 до 51%. Зато почти в три раза (с 1,4 трлн до 3,9 трлн тенге) выросли требования БВУ к Нацбанку. Доля этих инструментов (в основном это ноты и депозитные аукционы Нацбанка) в активах БВУ взлетела с 5,3 до 13,4%.

Очевидно, что банки, имеющие свободную ликвидность, предпочитают размещать ее в безрисковые инструменты с гарантированной доходностью. Со стороны банков это рациональная политика, особенно в условиях кризиса, когда кредитные риски возросли. Однако главу государства, как выяснилось на днях, такое положение вещей не устраивает.

«Банки не торопятся кредитовать реальную экономику, поскольку имеют хорошую возможность зарабатывать на валютном рынке и инструментах Нацбанка. Поручаю принять меры по переориентации данной ликвидности на кредитование бизнеса и прекращению валютных спекуляций», – заявил Касым-Жомарт Токаев, выступая с посланием народу Казахстана 1 сентября. Президент подчеркнул, что ожидает «значительного улучшения ситуации по итогам года».

## Активы: структура

Пятерку крупнейших банков по объему активов составили

Халык, Сбербанк, Kaspi, Forte и БЦК. Наибольший рост активов с начала года демонстрируют Сбербанк, Халык и Kaspi. У Сбербанка активы за семь месяцев увеличились на 547 млрд тенге, тогда как ссудник – всего на 68 млрд. У Халыка рост активов составил 442 млрд тенге при росте объемов кредитования на 214 млрд. В Kaspi рост активов (+358 млрд тенге) и вовсе происходит на фоне проседания ссудника (-87 млрд).

В Kaspi наблюдающееся снижение кредитования охарактеризовали как «незначительное». «Учитывая неопределенность и риски, связанные с пандемией, мы очень сознательно и осторожно подходим к вопросу кредитования, поэтому наш кредитный портфель незначительно падает последние месяцы, но при этом растут ликвидные активы и активы в целом. Необходимо отметить, что рост активов сам по себе не является целевым параметром. Соответственно, рост или падение активов не может быть положительным или отрицательным явлением», – сообщили «Курсиву» в пресс-службе Kaspi.

Сравнение отчетов об остатках на балансовых и внебалансовых счетах Kaspi Bank позволяет установить, что половину роста его активов в первом полугодии обеспечило размещение срочных вкладов в Нацбанке на сумму 157 млрд тенге (доля этого инструмента в активах Kaspi выросла за полгода с нуля до 6,3%). Доля ценных бумаг, учитываемых по справедливой стоимости, увеличилась с 21 до 28%, или на 226 млрд тенге. Согласно аудированной отчетности Kaspi Bank, на конец 2019 года портфель таких бумаг включал в себя дисконтные ноты Нацбанка (77% от стоимости портфеля), а также корпоративные облигации (17%) и облигации Минфина (8%). В то же время доля займов, выдан-

ных клиентам, в активах Kaspi за полгода упала с 60 до 50%.

Из полугодовой финотчетности Сбербанка следует, что в структуре его активов за отчетный период выросла доля денежных средств и их эквивалентов (с 24,7 до 27,2%, или на 178 млрд тенге) – прежде всего за счет шестикратного роста срочных вкладов в Нацбанке (с 70 млрд до 433 млрд тенге). Также заметно выросла доля инвестиционных ценных бумаг (с 8,4 до 12,4%, или на 142 млрд тенге), в том числе вложения в ноты Нацбанка увеличились втрое (с 63 млрд до 197 млрд). При этом доля клиентского кредитования в активах Сбербанка за полгода снизилась с 59 до 51%.

Удивительные результаты в июле показал небольшой КЗИ Банк («дочка» турецкого государственного Зираат Банка). За отчетный месяц его активы выросли на 49 млрд тенге (+51% к июню), а обязательства – на 40 млрд (за счет роста средств юрлиц на 38 млрд тенге, или на 72% к июню). Июльская прибыль банка составила 9,3 млрд тенге, хотя за предыдущие шесть месяцев он заработал всего 1,8 млрд. «Курсив» попросил КЗИ объяснить причины июльского роста, однако своевременного комментария не дождался. Ответ находится на согласовании в родительском банке, сообщили в пресс-службе КЗИ.

У трех банков из периметра АQR активы по итогам семи месяцев снизились: Forte (-118 млрд тенге), АТФ (-32 млрд) и Хоум Кредит (-18 млрд). Антилидерами по темпам падения стали проблемные банки Tengri, AsiaCredit и Capital.

## Вклады

Рост вкладов физлиц в системе с начала года составил 8,9%, юрлиц – 12,7%. Из динамики последнего отчетного месяца обращает на себя внимание резкое, почти двукратное снижение

объема средств юрлиц в Kaspi Bank. За июль бизнес-клиенты забрали из этого банка 85 млрд тенге.

Фондирование Kaspi от этого оттока не пострадает, банк с лихвой компенсирует его притоком денег населения. Ситуация интересна именно с точки зрения мотивов исхода вкладчиков и возможного влияния кризиса на эти мотивы. В Kaspi не стали объяснять возможные причины такой динамики, но отметили, что бизнес-клиенты не являются стратегически важными для банка. «Наш стратегический приоритет – предоставление услуг розничным клиентам. Вклады юрлиц составляют менее 5% от депозитного портфеля Kaspi.kz», – сообщили в пресс-службе организации.

Пожолая ситуация наблюдалась в другом розничном банке – Хоум Кредите – в самом начале первого карантина. В марте отток средств юрлиц здесь составил 25 млрд тенге, или 33% от портфеля бизнес-вкладчиков. В течение следующих двух месяцев они забрали из банка еще 8 млрд, после чего в июне отток прекратился и размер портфеля стабилизировался на уровне 46 млрд тенге.

## Прибыль

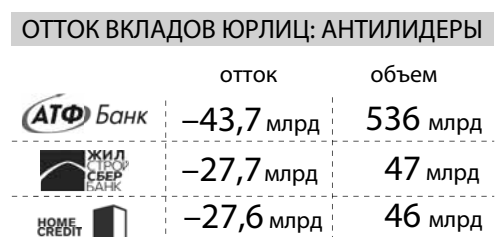
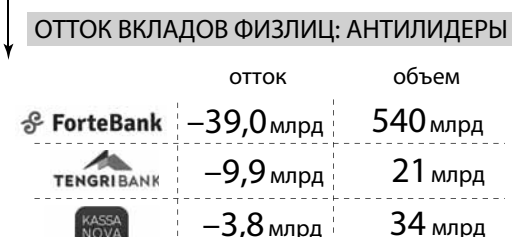
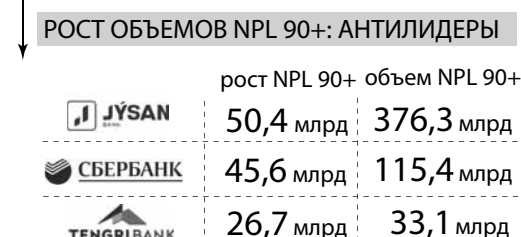
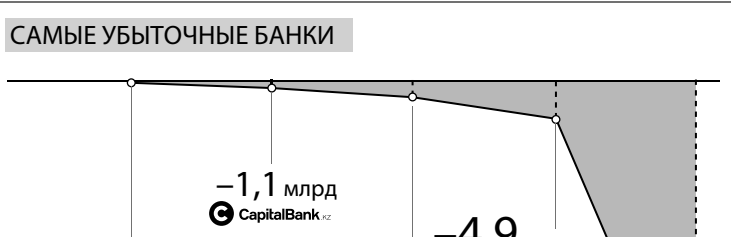
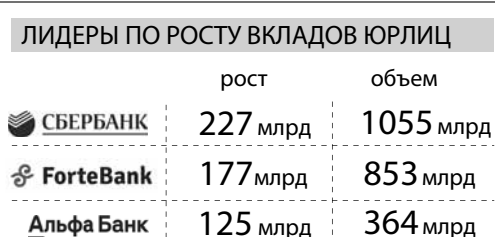
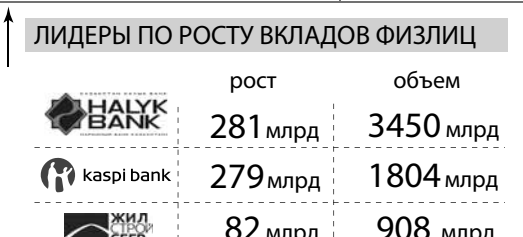
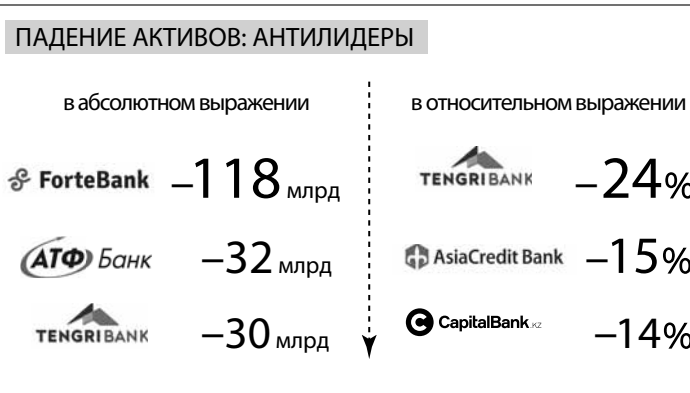
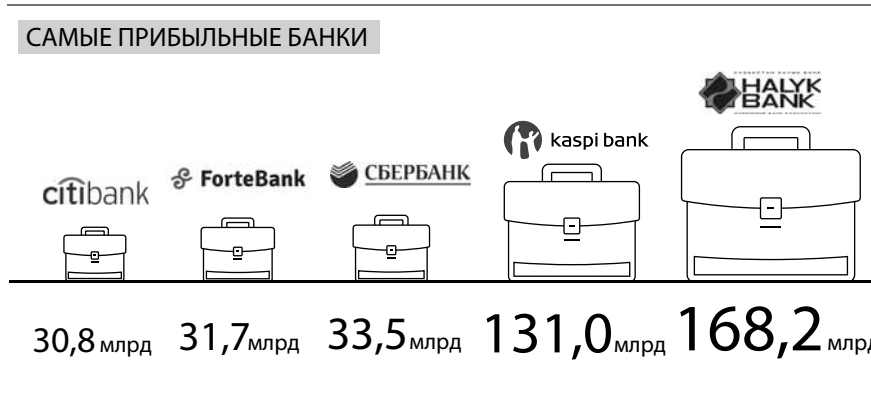
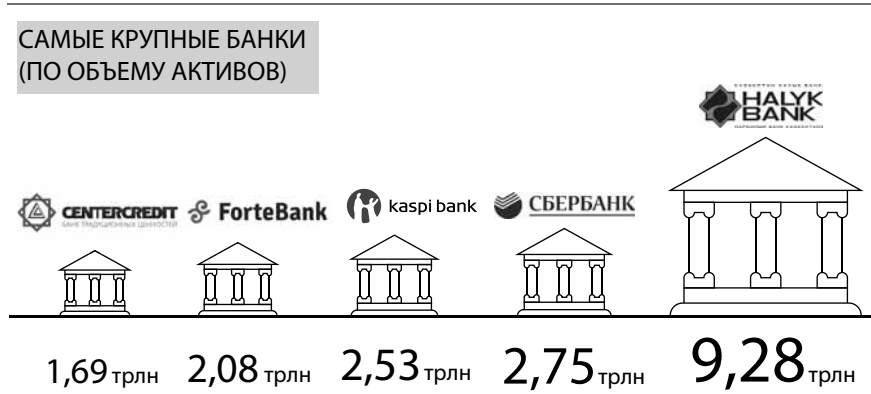
Если первый локдаун сильно ударил по совокупной прибыли сектора, то второй раз этот сценарий не повторился. В июле банки сообщают заработали 76,5 млрд тенге против 14 млрд, заработанных в апреле. Однако по сравнению с прошлым годом доходы сектора почти не растут: за семь месяцев 2020-го суммарная чистая прибыль БВУ выросла год к году всего на 1%.

Разумеется, в разрезе отдельных игроков прибыль распределена крайне неравномерно. На пятерку самых успешных банков (Халык, Kaspi, Сбербанк, Forte и Ситибанк) приходится 88% общей прибыли сектора.

## БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РК: ИТОГИ СЕМИ МЕСЯЦЕВ, В ТЕНГЕ

% – с начала года  
% – к предыдущему месяцу

	СОВОКУПНЫЕ АКТИВЫ		ССУДНЫЙ ПОРТФЕЛЬ		КРЕДИТЫ NPL 90+*		ПРОВИЗИИ		ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		ВКЛАДЫ ФИЗЛИЦ		ВКЛАДЫ ЮРЛИЦ		СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ**	
01.01.2020	26,80	трлн	14,74	трлн	1,20	трлн	1,98	трлн	23,17	трлн	9,31	трлн	8,66	трлн	449,9	млрд
01.02.2020	26,52	трлн	14,51	трлн	1,22	трлн	1,95	трлн	22,81	трлн	9,21	трлн	8,70	трлн	445,1	млрд
01.03.2020	26,73	трлн	14,54	трлн	1,22	трлн	1,95	трлн	22,94	трлн	9,52	трлн	8,29	трлн	+1,1%	
01.04.2020	28,66	трлн	15,26	трлн	1,37	трлн	2,07	трлн	24,93	трлн	9,90	трлн	9,26	трлн		
01.05.2020	28,12	трлн	14,88	трлн	1,40	трлн	2,09	трлн	24,46	трлн	9,87	трлн	9,19	трлн		
01.06.2020	28,15	трлн	15,07	трлн	1,42	трлн	2,05	трлн	24,41	трлн	9,79	трлн	9,21	трлн		
01.07.2020	28,59	трлн	14,99	трлн	1,35	трлн	1,88	трлн	24,76	трлн	9,85	трлн	9,45	трлн		
01.08.2020	29,12	трлн	14,86	трлн	1,34	трлн	1,91	трлн	25,41	трлн	10,14	трлн	9,76	трлн		
	+8,7%		+0,8%		+11,7%		-3,5%		+9,7%		+8,9%		+12,7%			



Источник: Нацбанк РК, расчеты «Курсива»

Инфографика: Гамаль Сейтмуханов для «Курсива»



Фото: «КазМунайГаз»

## Полимеры для «КазМунайГаза»

> стр. 1

На практике строительство завода по выпуску полипропилена началось в 2018 году, когда Объединенная химическая компания передала свою долю участия в доверительное управление национальной компании «КазМунайГаз». Сейчас строительство завода замедлилось – на объекте работают всего 205 человек вместо 2173, которые трудились здесь до пандемии. Из-за эпидемии коронавируса начало пуско-наладочных работ сдвинуто более чем на полгода – со II квартала 2021 года на I квартал 2022 года.

Стоимость проекта превышает \$2,6 млрд, из них \$2 млрд – это кредит от Китайского банка развития на 20 лет под 5,8% годовых. EPC-контракт на \$1,8 млрд был заключен с китайской компанией China National Chemical Engineering Co.

Новый завод в Атырау будет производить полимеры по технологии от американской компании Lummus Technology Inc. Производство должно ежегодно получать 620 тыс. т пропана с Тенгизского месторождения и выпускать 500 тыс. т полипропилена. Стартовать на заводе собираются с выпуска 11 марок полипропилена, но возможности предприятия позволяют увеличить ассортиментный ряд до 64 марок.

Завод по производству полиэтилена по-прежнему в проекте, который теперь планируется реализовать в 2021–2024 годах. По данным КМГ, на сегодня завершён этап технико-экономического обоснования, планируется поиск стратегического партнера. Стоимость проекта – \$6,8 млрд. Напомним, в мае 2020 года от участия в нем отказалась австрийская Borealis.

### Внутренний рынок ждёт

Главная задача предприятия по производству полипропилена – насытить рынок Казахстана, удовлетворив спрос не только действующих, но и новых производителей – тех, что должны будут появиться. «Желающих открыть производство достаточно много. Но нужен дешевый и качествен-

ный полипропилен», – говорит Козырев. По его словам, на территории СЭЗ уже зарегистрировано около 30 предприятий – они собираются производить из полипропилена мебель, окна и другую продукцию.

Сейчас казахстанский рынок полипропилена является импортозависимым. Пока подобную продукцию в республике производит только одно предприятие – ТОО «Компания Нефтехим LTD», и его мощность – около 45 тыс. т в год – не способна удовлетворить даже текущий внутренний спрос. По итогам первого полугодия импорт полипропилена превысил 21,8 тыс. т.

Получается, что текущие внутренние потребности республики в полипропилене не превышают и 100 тыс. т. Мощность нового атырауского завода в пять раз больше, поэтому предполагается, что 90% его продукции пойдет на экспорт.

### Соседи уже производят

Государства Центральной Азии, Китай и Россия уже наладили производство полимеров. Узбекистан на Устюртском газохимическом комплексе выпускает 387 тыс. т полиэтилена и 83 тыс. т полипропилена в год, мощность крупнейшего в Европе и сданного в эксплуатацию в прошлом году Тобольского нефтехимического комбината компании «Сибур» в России – 500 тыс. т полипропилена и 1,5 млн т полиэтилена. В целом же прогнозные объемы российского производства полипропилена в 2020 году составляют 1,8 млн т при внутреннем потреблении 1,28 млн т. Свои заводы по выпуску полимеров запустили Туркменистан, Китай, Азербайджан.

Зампредседателя правления по технологии и производству KPI Inc. Денис Козырев считает, что, даже несмотря на обилие производств в соседних государствах, рынок полипропилена остается дефицитным. «Есть страны, регионы, где его может быть переизбыток. Но тот же Китай – крупнейший рынок по полипропилену», – отмечает он. По его словам, для KPI интересны также рынки Турции, Европы,

Центральной Азии и Дальний Восток.

По данным Bloomberg, в Азии сохраняется высокий спрос на полимеры – из-за высоких темпов экономического роста региона и низких объемов производства такого сырья, как этилен и пропилен. В то же время растет и число желающих занять эту нишу – по оценке Wood Mackenzie, больше половины перерабатывающих мощностей в 2019–2027 годах введут в эксплуатацию именно в Азии, и 70–80% из них будут ориентированы как раз на пластмассы.

### Новая стратегия – новые долги

Приобретение двух газохимических заводов (пусть один из них пока несуществующий) свидетельствует об изменении стратегии развития КМГ. Аналогичные изменения происходят у международных мейджоров, многие из которых наращивают долю на мировом рынке нефти- и газохимии. Издание The Economist пишет, что крупнейшие нефтегазовые транснациональные компании – Exxon Mobil, Shell, Total, «Газпром» и другие – будут инвестировать в ближайшие пять лет по \$40 млрд в год в нефтехимию.

Развитие газохимии как стратегического направления увеличит долговую нагрузку «КазМунайГаза». По итогам первых шести месяцев этого года общий долг КМГ превысил 10,4 млрд, увеличившись на 2,8% по сравнению с показателями на начало года. «Увеличение общего долга на 130 млрд тенге в основном обусловлено влиянием курса обмена иностранных валют на облигации и займы, деноминированные в долларах США», – говорится в сообщении нацкомпании о финансовых результатах за первое полугодие.

В случае если оба газохимических завода будут переданы в собственность КМГ, общий долг компании увеличится еще на \$2 млрд. Если же и завод по производству полиэтилена, который оценивается в \$6,8 млрд, будет строиться за счет заемных средств (что наиболее вероятно), то общий долг КМГ может вырасти до \$18,8 млрд.

## Аварийно-спасательные работы

### Останутся ли нефтяные гиганты в сырьевом бизнесе после коронакризиса?

**Крупнейшие добывающие компании мира разбивают «нефтяные» портфели альтернативной энергетикой.**

**Рашид АБДРАХМАНОВ**

Падение спроса на энергоресурсы и снижение нефтяных цен негативно отразились на финансовых показателях казахстанской компании «КазМунайГаз» и мировых супермейджоров. Нефтедобывающие компании подстраиваются под меняющийся рынок и делают ставки на новые направления своего бизнеса, например возобновляемые источники энергии или нефтехимию.

Аналитики отрасли обсуждают вероятность новой фазы кризиса на нефтяном рынке – в этом случае за многомиллиардными убытками добывающих компаний последуют проблемы с их долговыми обязательствами.

### Результаты кризисной добычи

Британская British Petroleum (BP) сократила дивиденды за 2019 год и показала убыток в размере \$6,7 млрд за первое полугодие 2020 года. Англо-голландская Royal Dutch Shell зафиксировала чистый убыток во II квартале 2020 года на \$18,13 млрд и списала активы на \$16,8 млрд из-за пессимистичного прогноза цен на нефть и газ. Чистый убыток итальянской Eni во II квартале составил 4,41 млрд евро, а итоги полугодия – 7,34 млрд евро. СопоскоPhillips заявила об убытке в \$1 млрд во II квартале, причем примерно четверть ее производства была закрыта в этот период. Total объявил о снижении стоимости своих активов на \$8 млрд. Два американских нефтяных гиганта – ExxonMobil и Chevron – потеряли от \$5 до \$8 млрд.

В результате Exxon Mobil отказывается от новых активов и инвестирует на \$30 млрд в год – все для того, чтобы иметь возможность выплачивать около \$15 млрд дивидендов ежегодно. Компания планировала увеличить свое присутствие на мировом нефтяном рынке, но сейчас она фиксирует убытки. Другой американский супермейджор, Chevron, зафиксировал чистый убыток во II квартале 2020 года в размере \$8,27 млрд по сравнению с чистой прибылью в \$4,3 млрд в аналогичном периоде прошлого года. Российская «Роснефть» зафиксировала убыток в 156 млрд рублей.

Все эти компании, за исключением «Роснефти» и BP, представлены в крупнейших казахстанских нефтегазовых проектах – Тенгиз, Кашаган и Карачаганак.

На фоне многомиллиардных убытков нефтедобывающих компаний и списания ими активов совершенно иначе звучит сообщение казахстанской национальной компании «КазМунайГаз» (КМГ) о том, что ее чистая прибыль в первом полугодии снизилась почти на 96,7%, до 21 млрд тенге (622,4 млрд тенге в первом полугодии 2019 года). Результаты

КМГ схожи с результатами норвежской Equinor, скорректированная прибыль которой до учета процентов и налогов составила \$350 млн, сократившись на 89% в сравнении с \$3,15 млрд годом ранее. При этом аналитики ожидали, что компания покажет убытки в \$200 млн.

КМГ зафиксировала убыток в размере 11 млрд тенге по своей доле в морском месторождении Кашаган (партнеры по проекту – Eni, Total, ExxonMobil, Shell, CNPC, Inpex) «в результате снижения цены на нефть, роста расходов по себестоимости в части амортизации, роста расходов на реализацию», объясняют в компании. Однако убытки на этом участке были и в первом полугодии 2019 года, просто меньшего размера – тогда размер убытка КМГ в проекте Кашаган составлял 3,8 млрд тенге.

Кроме того, в первом полугодии 2020 года КМГ признала обесценение на 225 млрд тенге (обесценение активов АО «ЭмбаМунайГаз» – в размере 60 млрд тенге, румынского актива компании – KMG International – в размере 159 млрд тенге и прочие – в размере 6 млрд тенге). В финотчетности компании отмечается, что по KMG International, которая занимается нефтепереработкой в Румынии и владеет сетью АЗС в Европе, «может быть начислено дополнительное обесценение».

### Новые и старые рецепты

Можно выделить несколько подходов, которые используют мировые нефтегазовые компании, для того чтобы справиться с кризисом. Европейский – зеленый, американский – традиционный и неповторимый китайский путь, поглощающий энергоресурсы.

Европейские компании на ожиданиях изменения баланса энергоресурсов в мире в будущем и тренда в сторону возобновляемой энергетики объявили о выводе из части углеродных активов и о намерениях нарастить долю альтернативных источников в своем портфеле. Так, британская British Petroleum, одна из крупнейших по капитализации среди нефтедобывающих компаний, намерена сократить добычу нефти и газа на 40% к 2030 году и направить сэкономленные средства на возобновляемую энергетику. Royal Dutch Shell рассматривает вопрос о продаже своего норвежского подразделения Gasnor, занимающегося поставками природного газа.

BP предполагает увеличить генерацию ВИЭ до 50 ГВт к 2030 году (сейчас – 2,5 ГВт). В компании полагают, что баланс на энергетическом рынке будет смещаться в сторону низкоуглеродных источников, и, встроившись в тренд, это поможет создать новую ценность для ее бизнеса. Более того, в BP уверены, что последствия пандемии COVID-19 будут и далее негативно влиять на спрос на нефть из-за запретов на командировки и поездки, который может сохраниться в бу-

дущем. О планах инвестировать в ВИЭ также объявили норвежская Equinor, Royal Dutch Shell.

Подход американских компаний кардинально отличается. Американцы сообщили, что менять ничего не собираются, и решительно не настроены на переход на низкоуглеродистые источники энергии. Основной упор они делают на финансовую оптимизацию через традиционные сокращения персонала и капложений – так поступают, например, Exxon, Petrobras и американская Chevron, которые уже заявили о масштабных сокращениях персонала и переносе сроков новых проектов.

Пока все компании в мире снижают аппетиты по разработке новых проектов, Китайская национальная нефтегазовая корпорация CNPC, руководствуясь правилом «покупай в кризис», не прочь пополнить свой портфель новыми активами. По сообщению Bloomberg, компания планирует купить часть доли BP в гигантском месторождении газа Khazzan в Омане (доля BP – 60%), обсуждается приобретение 10% за \$1,5 млрд. Кроме того, в конце июля Abu Dhabi National Oil Co. (ADNOC) добавила China National Offshore Oil Corp. (CNOOC) в качестве нового партнера по двум морским концессиям. ADNOC передает CNOOC права на месторождение Lower Zakum, а также морские концессии Umm Shaif и Nasr от CNPC.

Действия китайской корпорации выглядят вполне обоснованными – спрос на традиционные энергоресурсы в Поднебесной растет. По оценкам консалтинговой компании Wood Mackenzie, потребность региона в нефти к 2040 году составит 44,8 млн баррелей в сутки. Драйвером долгосрочного спроса в Азиатско-Тихоокеанском регионе станут растущие потребности в мобильности и в продуктах нефтехимии. В то же время предполагается, что главные точки роста сместятся из Китая, крупнейшего в мире импортера нефти, в Индию и Юго-Восточную Азию.

На фоне движений иностранных мейджоров позицию КМГ можно назвать скорее выжидательной – компания приняла краткосрочную антикризисную стратегию на 2020–2021 годы, пока, по сути, решив идти по американскому пути. Как пояснили «Курсиву» в компании, стратегия «КазМунайГаза» в период коронакризиса и низких цен на энергоресурсы заключается в сокращении затрат на некритические операции, не связанные с базовым производством. В 2020 году КМГ сократит расходы на 146 млрд тенге (около \$349 млн), в том числе капитальные затраты на 103 млрд тенге, операционные расходы – на 26 млрд тенге, административные – на 17 млрд тенге. Для понимания масштабов сокращения данные 2019 года – тогда производственные расходы КМГ составили 722 млрд тенге (включая капитальные), административные – 214 млрд тенге.



Фото: «КазМунайГаз»



# На чем зарабатывает алматинский аэропорт

Международный аэропорт Алматы опубликовал финансовую отчетность за 2019 год – это последний документ, который показывает деятельность воздушной гавани при прежнем владельце, Venus Airport Investments B.V. «Курсив» проанализировал, на чем и сколько заработал в прошлом году аэропорт Алматы.

Динара БЕКМАГАМБЕТОВА

С 2020 года у АО «Международный аэропорт Алматы» новый владелец – турецкий TAV Airports Holding, сделка была закрыта в мае. Предыдущий собственник аэропорта Алматы – Venus Airport Investments B.V., акционером этой зарегистрированной в Амстердаме компании является сингапурская Steppes Capital Pte. Ltd, которая контролируется Тимуром Кулибаевым. До коронавируса, судя по отчетности, Международный аэропорт Алматы выглядел весьма привлекательным активом.

## Баланс в деталях

В прошлом году чистая прибыль Международного аэропорта Алматы выросла в 1,8 раза, до 9,6 млрд тенге. Прибыль на акцию за год увеличилась почти вдвое, до 122 663 тенге. Международный аэропорт Алматы также выплатил около 2,7 млрд тенге дивидендов по итогам 2018 года.

Доходы от реализации товаров и услуг по сравнению с 2018 годом увеличились на 15%, до 75 млрд тенге. Зарабатывал аэропорт в первую очередь благодаря продаже топлива – на эту статью приходится более половины выручки за 2019 год (42,4 млрд тенге), еще около трети доходов (24,5 млрд тенге) принесли услуги аэропорта. Обеспечение авиакомпании бортовым питанием позволило получить 5,3 млрд тенге, прочие услуги (в том числе услуги по аренде основных средств и парковки) – еще 2,8 млрд тенге.

При этом аудиторы отмечают, что, как выяснилось в 2018 году, в период с 2016 по 2018 год бывшее руководство аэропорта потенциально совершило хищение авиатоплива на сумму до 922,3 млн тенге, завышая объемы использования авиатоплива для собственных нужд. В результате этого завышения аудиторы не смогли убедиться в полноте выручки от реализации авиатоплива за 2018



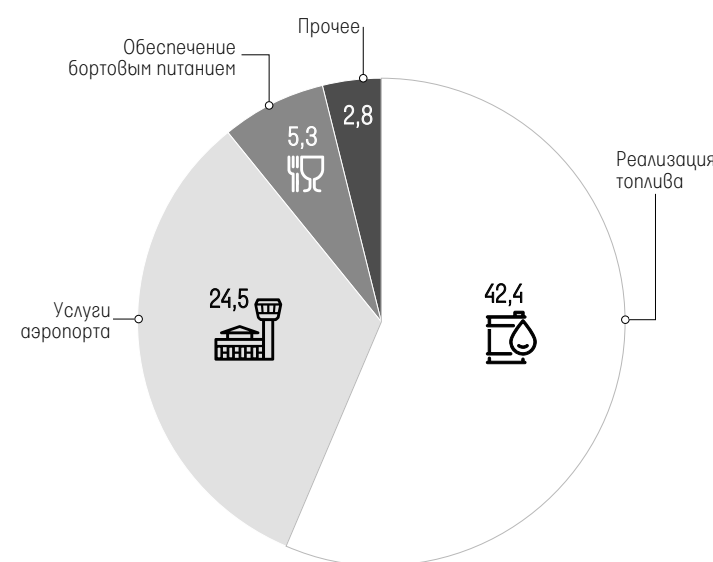
Фото: Depositphotos/Demixx

год, правильности классификации материалов для внутреннего использования в составе себестоимости и какого-либо связанного с этим налогового эффекта.

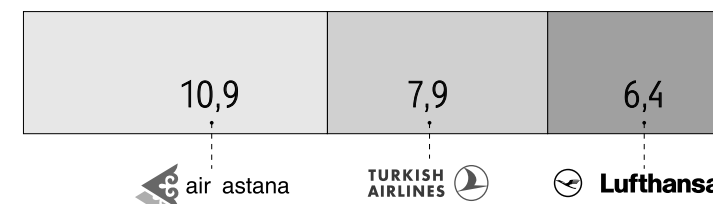
Примерно 25,3 млрд тенге Международный аэропорт Алматы получил от продаж трем крупнейшим своим клиентам – Air Astana (10,9 млрд тенге), Turkish Airlines (7,9 млрд тенге) и Deutsche Lufthansa AG (6,4 млрд тенге). По сравнению с 2018 годом объем выручки от продаж этим клиентам вырос на 20%. Стоит отметить, что все три компании наряду с другими авиаперевозчиками мира второй квартал подряд терпят убытки в связи с колоссальным снижением пассажиропотока из-за пандемии коронавируса. Turkish Airlines в начале сентября объявила о сокращении зарплат персоналу в размере от 30 до 50% в рамках снижения операционных затрат. Руководство Lufthansa в августе предупредило, что снижение зарплат и сокращение персонала неизбежно, так как восстановление спроса на пассажирские перевозки ожидается в лучшем случае в 2024 году. Air Astana пока не делала объявлений по снижению операционных затрат; Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», владеющий 51% акций перевозчика, освободил компанию от уплаты дивидендов по итогам прошлого года.

Активы Международного аэропорта Алматы в прошлом году выросли на 15%, до 92,7 млрд тенге. Но аудиторы в своем заключении делают важную

## Из чего складывается выручка Международного аэропорта Алматы (млрд тенге)



## Основные покупатели (млрд тенге)



Источник: Аудиторский отчет по консолидированной финансовой отчетности АО «Международный аэропорт Алматы» за 2019 год  
Инфографика: Гамаль Сейтжанова для «Курсива»

оговорку: по состоянию на конец 2019 года долгосрочные активы включали объекты незавершенного строительства по новому пассажирскому терминалу на сумму 8,6 млрд тенге, оборудование – на сумму 1,5 млрд тенге и долгосрочные авансы – на

сумму 1,7 млрд тенге, выданные за земельные участки для нового пассажирского терминала.

Напомним, строительство нового терминала приостановили, поскольку его локация с южной стороны была признана неудачной. Самолеты пришлось

бы постоянно перегонять от старого терминала к новому через две взлетно-посадочные полосы, а это дополнительные издержки. Владелец аэропорта так и не провел оценку обесценения балансовой стоимости этих активов. Следовательно, аудиторы не смогли оценить влияние этого несоответствия на консолидированную финансовую отчетность.

Кроме того, в активах по-прежнему значатся авансы на поставку топлива в размере 3,8 млрд тенге, выданные в октябре 2017 года. Компания ведет переговоры по возврату этих денег, но не рассчитывает на их получение раньше 2021 года.

Торговая и прочая дебиторская задолженность на конец 2019 года составляла 1,3 млрд тенге. При этом 74% общей суммы торговой и прочей дебиторской задолженности пришлось на трех уже упомянутых крупнейших заказчиков. Большая часть дебиторской задолженности была погашена в январе текущего года.

Обязательства аэропорта в 2019 году выросли на 7,5%, до 16,3 млрд тенге. Чистая задолженность компании на конец прошлого года выросла на 5,4% и составляла чуть больше 8 млрд тенге. Коэффициент задолженности остался в пределах нормы и составил 0,11.

## После пандемии

Пока нет точных оценок, как пандемия COVID-19 повлияет на деятельность Международного аэропорта Алматы. Компания ожидает сокращения пассажирских перевозок с последующим

снижением доходов от внутренних и международных рейсов.

По данным анализа финансово-хозяйственной деятельности аэропорта за январь – апрель, приведенным в отчетности, общее количество рейсов за этот период сократилось на 25% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. В результате карантина существенно пострадал сегмент пассажирских перевозок – он снизился на 30%. Тем не менее компания не прекращала перевозить грузы – объем грузовых перевозок за этот период увеличился на 40% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

Международный аэропорт Алматы не ожидает трудностей с выполнением своих долговых обязательств. Даже при наиболее неблагоприятном сценарии с потерей 70% предусмотренного бюджетом дохода и включая неизбежные расходы в компании прогнозируют, что у аэропорта будет возможность погасить задолженность в 2020 году за счет имеющихся денежных средств, депозитов на банковских счетах, доступных для поддержки операционной деятельности, и дебиторской задолженности клиентов. В компании рассчитывают, что, хотя результаты деятельности в текущем году и будут ниже результатов 2019 года, аэропорт останется рентабельным.

Учитывая ситуацию в мире, консолидированная финотчетность компании по итогам первого полугодия выглядит не так уж плохо: выручка снизилась на 30%, до 24,9 млрд тенге, прибыль – вдвое, до 2,3 млрд тенге.

# Продай, если сможешь

## Как цифровая трансформация бизнеса приводит бренды домой к потребителю



Максат НУРИДЕНУЛЫ,  
управляющий директор  
ДБ «Альфа-Банк»

В Латинской Америке 13 миллионов человек совершили первую в своей жизни транзакцию в электронной торговле после начала пандемии. Эти данные приводит McKinsey со ссылкой на VISA в своем отчете «Новый взгляд на маркетинг в новом свете».

Эксперты McKinsey предлагают свой взгляд на то, как изменилось потребительское поведение за полгода всемирной самоизоляции. «Мы наблюдали шесть потенциально важных изменений в поведении потребителей. Некоторые из них являются значимым ускорением существующих тенденций, некоторые только зарождаются», – говорится в исследовании McKinsey. Две из шести глобальных тенденций изменения потребительского

поведения, к которым пришли эксперты McKinsey, напрямую касаются цифровых технологий. На первое место аналитики поставили тенденцию «Покупки: как можно быстрее перейти к цифровой миграции, чтобы расширить цифровые границы».

Эта цифровая тенденция, считают в McKinsey, усиливается для «поколения Z», миллениалов и потребителей с более высокими доходами в целом. Социальная коммерция также находится на подъеме: 34% людей говорят, что делали покупки в Instagram по рекомендации влиятельного лица. «Этот сдвиг, вероятно, сохранится в значительной степени просто потому, что электронная коммерция зачастую более эффективна, менее дорога и безопаснее для клиентов, чем покупка в обычных магазинах», – отмечается в отчете McKinsey.

Исследование настроений потребителей подтверждает то, что покупатели во всем мире намерены увеличить свою долю покупок в интернете по большинству категорий. Намерение делать покупки в обычных магазинах после ослабления кризиса COVID-19 снизилось на 7% как в Италии, так и в Великобритании,



Фото: Depositphotos/VitalikRadko

и на 8% в Испании. Amazon сообщила о 26%-ном росте продаж в I квартале 2020 года по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Цифровые технологии стали важным компонентом быстрого восстановления доходов для брендов, переживающих экономический спад. «Один европейский ретейлер построил действующую платформу электронной коммерции за 13 недель», – приводит пример McKinsey.

Маркетологам нужно продумать, как управлять новой волной данных и как использовать

их, чтобы лучше персонализировать предложения для все более узких сегментов клиентов. Аналитика играет ключевую роль не только в отслеживании предпочтений потребителей на все более детальном уровне, но и в обеспечении быстрого реагирования на возможности или угрозы. Существующие аналитические модели могут быть не такими точными при прогнозировании поведения в следующем «нормальном состоянии» и их нужно будет быстро «обучить» тому, как наилучшим образом

использовать новые поведенческие данные.

Эти базовые данные могут помочь брендам расширить границы цифровых технологий в физическом мире, чтобы создавать более удобные возможности для покупок, где бы потребитель ни находился. Сегодня покупатель в основном находится дома, где чувствует себя комфортно, и чтобы до него дойти, нужно постараться.

«В последние годы мы наблюдали разную степень внедрения электронных услуг, – говорится в исследовании McKinsey. – Банковское дело имеет относительно более высокий уровень проникновения наряду со СМИ и развлечениями. Другие услуги не работали по причинам, которые варьируются от ограниченных возможностей до неоптимального обслуживания клиентов. Во время COVID-19 люди не только все больше покупают в интернете – они ожидают выполнения других задач и доступа к услугам. К примеру, количество посещений сервисов телемедицины быстро увеличилось: так, количество посещений Teladoc Health, транснациональной коммерческой виртуальной медицинской

компаний, достигло 1,7 млн в США в I квартале 2020 года, что вдвое больше, чем в III квартале 2019 года. В Великобритании 38% опрошенных пользователей телемедицины начали использовать онлайн-сервис во время пандемии COVID-19».

Для маркетологов это растущее доверие потребителей к электронным услугам сулит потенциальный рост спроса и возможность налаживания новых связей с людьми. Особое внимание следует уделять развитию партнерских экосистем, как государственных, так и частных. По мере распространения услуг маркетологам будет важно продумать роль своих брендов во взаимосвязанных сервисных платформах. Например, маркетологи продуктов питания могут сотрудничать с платформами электронного здравоохранения или онлайн-фитнес-компаниями для перекрестного продвижения преимуществ каждой из них более широкой аудитории. В другом примере платформа для покупателя дома может включать в себя услуги в области недвижимости, ипотеки, проезда и пересылки счетов, связанные в единый интерфейс.



# Кто и откуда ввозит фармпродукцию в Казахстан

## Топ-7 дистрибьюторов лекарственных средств и медицинских изделий от Kursiv Research.

Ирина ОСИПОВА

Импорт лекарств и медизделий в Казахстан за первые шесть месяцев 2020 года вырос на 19% в денежном выражении (\$531 млн) и на 16% – в физических объемах (14 тыс. тонн). Если последнюю цифру перевести в показатели по дням, то получается, что ежедневно республика ввозила 78 тонн лекарств и медицинских изделий. Стоит отметить, что в 2018 и 2019 годах импорт фармпродукции в лучшем случае прибавлял 10%.

В Казахстан завозят медикаменты из 63 стран мира. Кроме фармгигантов развитых европейских и азиатских стран, среди поставщиков можно встретить и производителей из таких государств, как Южная Африка, Египет, Македония, Сан-Марино, Пуэрто-Рико, Кипр. Больше всего фармпродуктов Казахстан импортирует из России, от северного соседа поступает каждая третья тонна лекарств. В период пандемии РФ усилила свое влияние на казахстанском фармрынке, нарастив объем поставок на 64%. Самыми дорогими импортируемыми лекарственными средствами стали товары из Германии. На немецкие фармпродукты приходится 16% рынка импортных лекарств в денежном эквиваленте.

### На первой линии

Kursiv Research составил рейтинг ключевых игроков в сфере продаж лекарств и фармпродукции. За основу оценок были взяты данные об объемах налогов, выплаченных по итогам 2019 года, доле на розничном рынке в денежном выражении (по данным агентства консалтинговых услуг в сфере фармацевтики Vi-Ortis), участии в закупках единого госдистрибьютора за первое полугодие 2020 года (информация пресс-службы «СК-Фармация»).

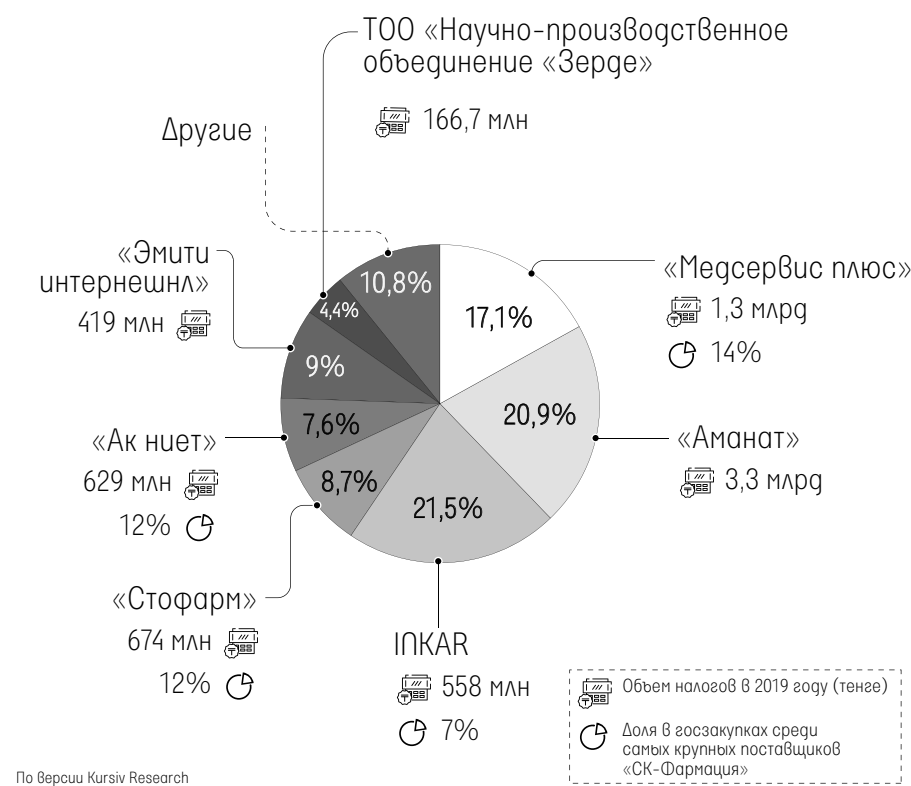
### 1 ТОО «Казахская фармацевтическая компания «Медсервис Плюс»

Возглавила рейтинг КФК «Медсервис Плюс», показавшая лучшие результаты по обоим сегментам фармацевтического рынка Казахстана. По информации с сайта «СК-Фармация», в первом полугодии 2020 года компания поставила государству лекарств и изделий медицинского назначения на 14,5 млрд тенге. Эксперты агентства Vi-Ortis рассчитали, что по итогам 2019 года «Медсервис Плюс» занимала на розничном рынке долю в 17%. Компания держится в тройке лидеров третий год подряд.

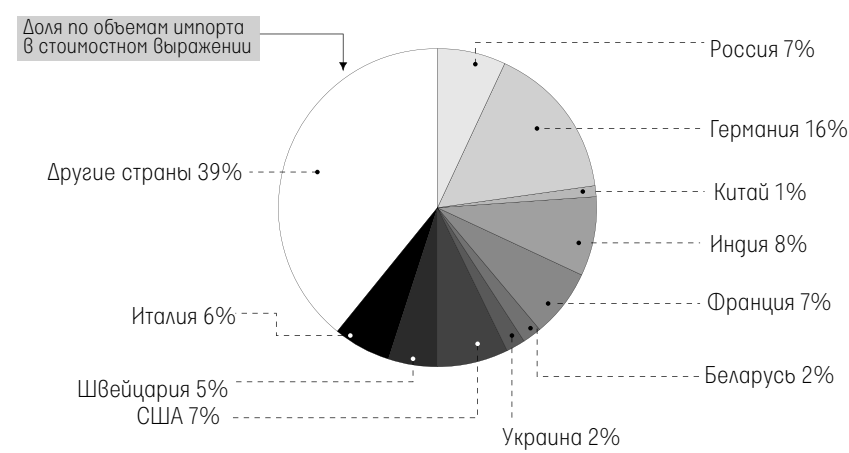
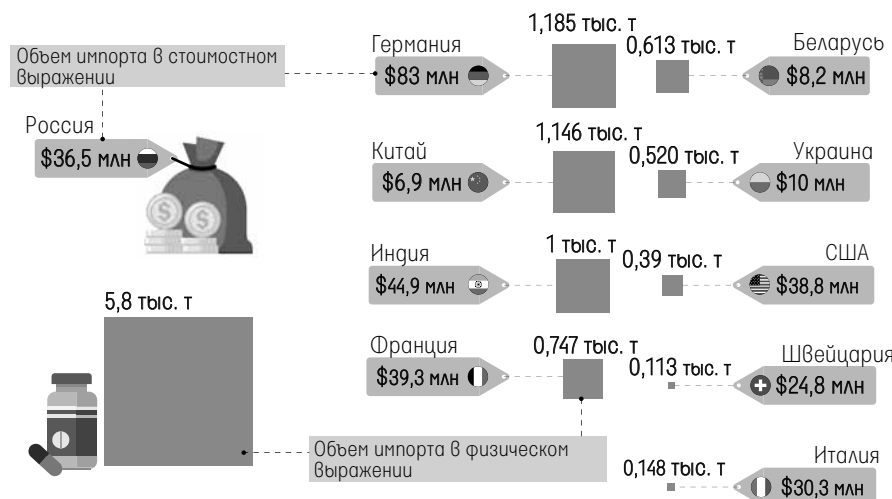
Согласно информации с сайта goszakur.gov.kz, учредители компании – два юрлица: ТОО «Group Invest Management» и АО «IngroCorp AG». Уполномоченным лицом учредителя, по данным из выписки из торгового регистра Швейцарии shab.ch, является житель небольшой коммуны близ Цюриха Бернхард Форстер.

В ближайшие полтора года компания может потерять лидерство среди поставщиков «СК-Фармация». С апреля 2019 года организация включена в список недобросовестных участников госзакупок. Такое решение принято судьей специализированного межрайонного экономического суда Атырауской области Асхатом Саудабаевым, рассматривавшим иск Атырауской областной

## ТОП-7 дистрибьюторов фармпродукции в Казахстане



## Импорт медикаментов в Казахстан



больницы к ТОО. Претензии были связаны с неисполнением взятых на себя обязательств.

В 2016–2017 годах постановлением специализированного межрайонного административного суда Алматы КФК была оштрафована за создание картеля – антиконкурентные согласованные действия с другими участниками рынка. Сумма штрафа с учетом конфискации

монопольного дохода – 324 млн тенге (данные из судебных актов).

### 2 ТОО «Аманат»

Национальный дистрибьютор «Аманат» занял второе место в рейтинге Kursiv Research благодаря самым высоким оборотам и большой доле на розничном рынке. Исходя из анализа Vi-Ortis за прошлый год, 20,9% всех ме-

дикаментов в аптечные сети поставляет именно «Аманат».

По данным с сайта kgd.gov.kz, в 2019 году компания выплатила в бюджет 3,3 млрд тенге, за полгода 2020-го сумма выплат уже превысила 1,8 млрд тенге.

Карагандинская дистрибьюторская компания, которая 24 года назад начала бизнес как обычная аптека, входит в тройку лидеров по количеству контрактов с зарубежными производителями. Руководителем предприятия является Аян Рысбеков.

### 3 ТОО «INKAR»

По оценке Vi-Ortis, в прошлом году INKAR вышел в лидеры по продажам на розничном рынке и занял небольшую долю среди поставщиков лекарств для госучреждений. Доля в общем объеме госзакупок – 7%. Как сообщается на сайте sk-pharmacy.kz, в этом году ТОО поставило единому дистрибьютору Казахстана медикаментов на 7,2 млрд тенге.

Данные комитета госдоходов РК показывают, что предприятие исправно платит налоги, но обороты у компании меньше, чем у первых двух конкурентов. За 2019 год от ТОО «INKAR» в бюджет поступило 588 млн тенге, за первое полугодие этого года – уже 350 млн тенге.

В конце 2019 года руководство компании заявило о запуске программы автоматизации бизнес-процессов, в которую за пять лет планируется вложить более \$3 млн, сообщает Ассоциация поддержки и развития фармацевтики РК. Она предполагает использование зарубежных систем искусственного интеллекта в технологических процессах. Программные роботы будут самостоятельно заниматься мониторингом и загрузкой данных по ценам, контролировать задолженность оптовых покупателей, готовить информацию для тендерных процедур. Главное лицо организации – Алия Еримбетова.

В январе этого года комитет по госзакупкам Министерства финансов РК пытался внести предприятие в список недобросовестных поставщиков за то, что представители INKAR, как победители конкурса, в срок не подписали договор поставок. Однако данный приказ фармкомпания оспорила в суде.

### 4 ТОО «Стофарм»

Активный участник системы госзакупок исполнил в этом году госконтрактов более чем на 12 млрд тенге. Отечественный дистрибьютор из города Тобыл Костанайской области импортирует лекарства из стран дальнего и ближнего зарубежья. По данным аналитиков компании Vi-Ortis, на розничном рынке в 2019 году «Стофарм» имел долю 8,7%. Генеральным директором является Бауыржан Жуманов.

За последние пять лет юристы «Стофарм» более 50 раз участвовали в судебных разбирательствах. Одно из нашумевших дел прошлых лет – обвинение компании представителями управления по борьбе с картелями КРЕМ ЭК в согласованных действиях с КФК «Медсервис Плюс» и ТОО «ФК «Ромат». После многочисленных судебных заседаний решением административного суда Костаная «Стофарм» оштрафован на 93 млн тенге.

### 5 ТОО «Ак ниет»

По объемам продаж в аптечных сетях и госзакупках «Ак ниет» стоит на одном уровне с компанией «Стофарм». Схожа и история становления

предприятий. Из небольшой аптеки в Шымкенте компания выросла до национального дистрибьютора, владеет сетью аптек Europharma. Предприятие также является производителем фитопрепаратов, имеет завод по розливу минеральной воды, свои медицинские центры.

В 2019 году ТОО заняло 36 место из 50 в рейтинге крупнейших частных компаний РК по версии Forbes.kz. Единственным учредителем ТОО, по информации данного информресурса, является бизнесмен Кайрат Итемгенов, в прежние годы занимавший должности в АО «Самрук-Энерго», ТОО «Тегис Мунай».

### 6 ТОО «Эмити Интернешнл»

Компания, по данным Vi-Ortis за 2019 год, занимает десятую часть коммерческого рынка лекарственных средств Казахстана и продает фармпродукцию от 269 отечественных и зарубежных поставщиков. Имеет цифровую платформу arteka.com, через которую работает система электронных заявок как для розничных аптек, так и для рядовых покупателей.

ТОО «Эмити Интернешнл» входит в российскую фармацевтическую группу компаний АО «Катрен». Основными акционерами АО являются миллионеры Владимир Спиридонов и Леонид Конобеев. Годовой объем выручки ТОО, согласно данным katrengroup.ru, превышает 32 млрд тенге, за последний год она выросла на 7%.

### 7 Группа компаний «Зерде»

ТОО «Научно-производственное объединение «Зерде» имеет небольшую долю в розничном сегменте – 4,4%. Входит в группу компаний «Зерде». За прошлый год НПО выплатило в бюджет 166,7 млн тенге.

Суммарные налоговые выплаты всей группы – ТОО НПО «Зерде», ТОО «Зерде-Фарма», ТОО «Зерде-Фито», ТОО «Мерей-2» – за 2019 год составили 437 млн тенге.

Учредителями группы, согласно данным с сайта zerdegroup.kz, являются депутат городского маслихата Шымкента Мухтар Битемиров и депутат маслихата Туркестанской области Бадритдин Нисанкулов.

### Своя доля

Согласно данным Комитета по статистике РК, казахстанское производство фармпродукции также показало рост в первом полугодии 2020-го – фармацевтическая промышленность республики увеличила объемы производства на 23,6% (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года), отечественные компании отгрузили лекарственных средств на 61 млрд тенге.

Именно отечественные производители занимают значительную долю в объеме закупок «СК-Фармация». Государство покупает у них 34,8% всех необходимых для госбольниц лекарств и медизделий. В денежном выражении эта цифра по итогам первого полугодия составила 37 млрд тенге.

Среди отечественных производителей самые значительные доли в госзакупках лекарственных средств – у шымкентского АО «Химфарм» (12%) и у АО «Нобел АФФ» (11%). На ТОО «Карагандинский фармацевтический комплекс» приходится 7% от общего объема закупок «СК-Фармация», на казахстанско-турецкую компанию Abdi Ibrahim – 4,8%.

# Казахстанские студенты ежегодно приносят экономике России \$300 млн



Нуркен ХАЛЫКБЕРГЕН,  
управляющий партнер Khalykbergen  
Strategy Communications

Самыми лучшими странами для получения высшего образования, по данным глобального рейтинга QS Higher Education System Strength, являются США, Великобритания, Германия.

Именно в эти страны стремятся за высшим образованием многочисленные иностранные студенты. Здесь экспорт образовательных услуг считается стратегическим направлением развития

системы высшего образования и пользуется повсеместной государственной поддержкой. Помимо финансирования высших учебных заведений страны, международные студенты – это существенный вклад в поддержку и развитие экономики принимающих стран. Например, экономика США благодаря тому, что в стране учится более миллиона студентов-иностранцев, ежегодно получает не менее \$33 млрд. Экономика Великобритании ежегодно подпитывается на 7 млрд евро, которые тратят иностранные студенты (не считая прямых затрат на обучение, то есть платы за образование). Китайцы ежегодно на зарубежное обучение тратят не менее \$40 млрд.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НФИ), в России учится чуть больше 300 тыс. студентов, из которых 75 тыс. – студенты из Казахстана (многие учатся бесплатно). При этом экономика РФ зарабатывает

на иностранных студентах лишь \$1,1 млрд. «Университеты Великобритании и Соединенных Штатов зарабатывают деньги на иностранных студентах, а российские государственные университеты экспортируют образование в основном из соображений государственной политики», – говорит эксперт Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ Алена Нефедова. Пусть эти расчеты очень условные, но получается, что только казахстанские семьи вкладывают в экономику соседней России ежегодно около \$300 млн – это и плата за обучение, и траты студентов на аренду жилья, питание и другое.

При этом нельзя забывать, что лучших наших студентов иностранные государства стараются оставить себе, а ведь все основные затраты на нового гражданина понесла его родина: рождение, здравоохранение, школьное образование, льготы и прочее. Страна,

сумевшая оставить себе талантливого выпускника, приобретает нового налогоплательщика и достойного члена общества.

В Казахстане же количество иностранных студентов всего чуть больше 25 тыс. человек, которые приехали к нам из Индии, Монголии, Узбекистана, Кыргызстана, России. Если брать минимум из расчета 50 тыс. тенге – аренда комнаты или квартиры плюс 50 тыс. тенге – питание, иностранные студенты оставляют у нас \$72 млн в год. Здесь не подсчитаны деньги, которые учащиеся платят самим вузам за образование. Небогато, однако и эти деньги мы можем потерять из-за проволочек и непродуманных действий чиновников образования, которые требуют, чтобы казахстанские вузы для поступления иностранных студентов получали их бумажные документы (напрямую, аттестаты об окончании школ). В свою очередь абитуриенты из Цен-

тральной Азии не могут сейчас подать эти документы в казахстанские вузы, поскольку пытаются сдать вступительные экзамены сначала у себя в стране. Потом они должны получить эти документы обратно, приехать в Казахстан и попытаться поступить здесь, но по срокам они уже не успевают. А вступительные экзамены, например в узбекские вузы, из-за пандемии перенесены на 15 сентября. Учитывая время на сборы, поездку, сдачу вступительных экзаменов и документов, таким абитуриентам потребуется срок как минимум до начала ноября 2020 года, чтобы поступить в казахстанский вуз. Однако принимая в учет расторопность чиновников и руководства Министерства образования и науки РК, есть опасение, что как минимум порядка 20 тыс. иностранных студентов вместо Казахстана выберут соседнюю Россию и вложат деньги не в нашу, а в российскую экономику.



**Почему малоэтажное строительство привлекает девелоперов и покупателей – в материале «Курсива».**

**Наталья КАЧАЛОВА**

Из 85 жилых комплексов в Алматы, сдача которых намечена на 2020 год и позже, 24 являются малоэтажными – не выше трех этажей. Цены в них отличаются почти в шесть раз – от 204 тыс. тенге до 1,2 млн тенге за кв. м. Основная причина такого «разбега» цен – локация и класс проекта: чем престижнее район и выше классность, тем больше стоимость квадрата.

Малоэтажные проекты нередко выступают как учебный полигон для новичков-застройщиков. Строительство таких домов выпадает из поля зрения закона о долевом участии. Значит, девелоперы могут без специальных разрешений привлекать деньги покупателей, «прокачивать строительные навыки» на рынке малоэтажек, а потом браться за более крупные и регулируемые государством проекты.

В случае провала предприятия закон о долевом строительстве не защитит права тех, кто вложился в строительство малоэтажек. Однако покупатели идут на риски, потому что малоэтажное жилье дает им комфорт и уединенность, которую не могут предоставить высотные «муравейники».

**Классовая принадлежность**

Анализ предложений застройщиков показал, что из 24 малоэтажных жилых комплексов Алматы пять заявлены в классе комфорт с диапазоном цен за квадрат 204–365 тыс. тенге, шесть – в классе бизнес по цене 380–570 тыс. тенге и 13 – в классе элит с разбросом цен от 395 тыс. тенге до 1,2 млн тенге.

Самые доступные по цене малоэтажки строят, в основном, к северу от Алматы. Жилье бизнес-класса располагается на юго-востоке и юго-западе города. Элитное жилье занимает южные территории – престижные районы выше проспекта Аль-Фараби – от улицы Аскарова до проспекта Достык. Именно эту экологически благополучную локацию, по словам девелоперов, предпочитает платежеспособное население мегаполиса. Ограничение на строительство многоэтажных зданий выше Аль-Фараби благоприятствует развитию малоэтажного сегмента в предгорьях Заилийского Алатау.

**Элитный клуб**

Тренд в элитном малоэтажном строительстве южной столицы задали создатели Esentai City. Девелопер Almaty Vilnius Architects начал застраивать 46 га выше Esentai Tower (на верхней стороне проспекта Аль-Фараби) в 2016 году, и масштабный проект все еще не завершен. Жилая застройка из 1,5 тыс. квартир с собственными террасами на крыше по проекту соседствует с 46 офисными зданиями, а разделяет их парковая зона. Об элитности, кроме качества строительства, здесь говорит как развитая внутренняя инфраструктура, так и окружение – люксовый торговый центр Esentai Mall, представительный бизнес-центр Esentai Tower, роскошный отель Ritz-Carlton, престижная частная школа Naileubury.

Но на сегодня Esentai City с ценой квадрата от 780 тыс. тенге уже не является самым дорогим малоэтажным проектом южной столицы. Лидирует по ценам ЖК «President's Park» (VI Group), который летом 2020 года начали строить на территории бывших совхозных садов рядом с парком Первого Президента РК и гольф-курорт «Жайляу». Соседство с равными и обладание коллекционной квартирой премиум-класса застройщик оценил в 1,2 млн тенге за квадратный метр. Сдача первой очереди запланирована на IV квартал 2021 года, две трети квартир в ЖК, судя по данным застройщика, уже продано.

Все проекты высшей ценовой категории предлагают наличие террас и лифтов в доме, несмотря на малое количество этажей, высококачественные строительные и фасадные материалы, умные технологии управления домом и отличную инфраструктуру, в том числе магазины, школы, детские сады, спортивные центры и прогулочные аллеи с водоемами и фонтанами.



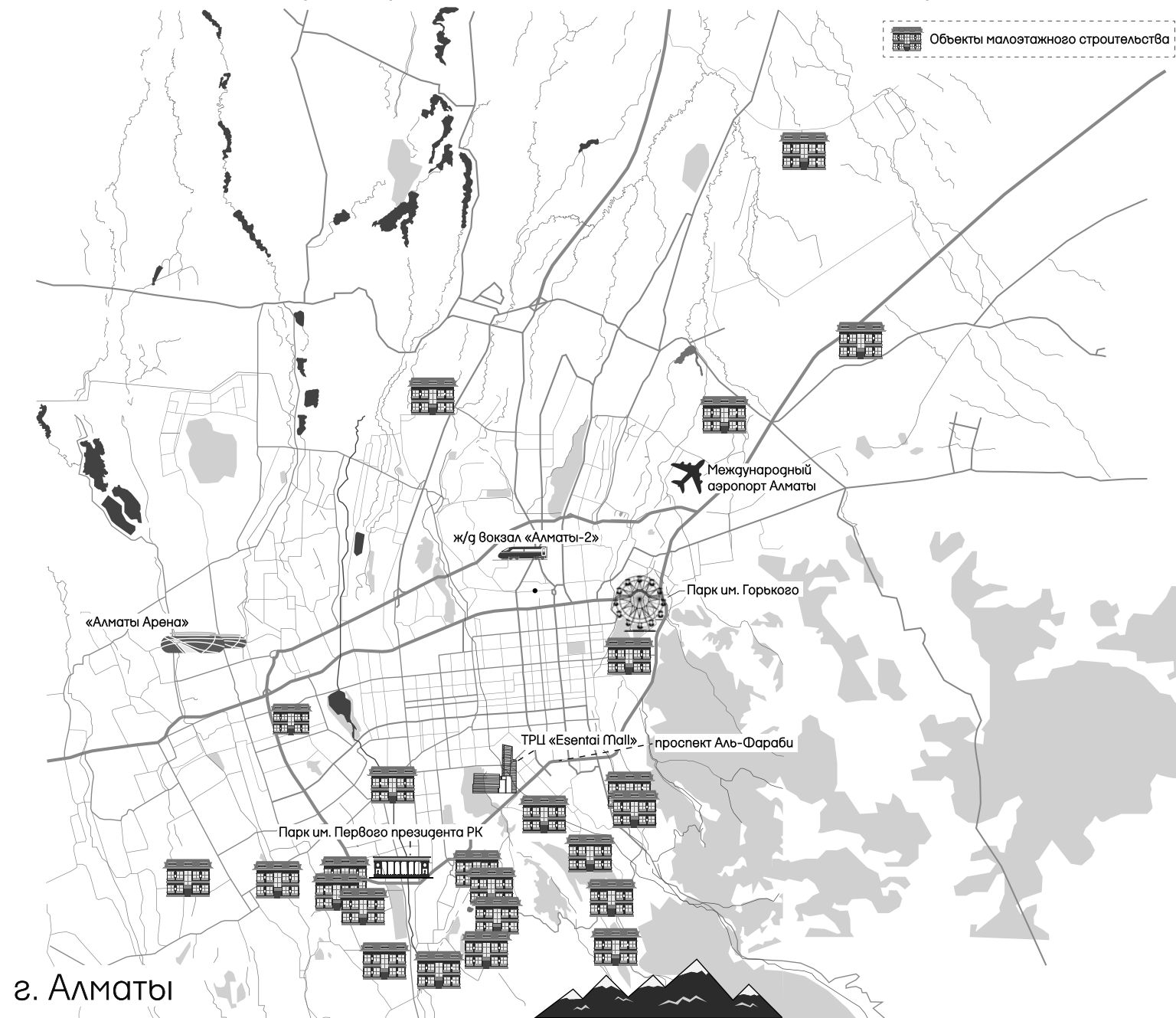
Таунхаус Mountain Resort

Фото: Офелия Жакаева

# А я маленький такой

## Какие форматы малоэтажного строительства предлагают алматинские девелоперы

### Расположение строящихся объектов малоэтажного строительства



г. Алматы

**Комфорт недорого**

Эксперты заявляют, что малоэтажки, где квадрат продают дешевле 250 тыс. тенге (в Алматы есть такие предложения), относятся к категории эконом. Этот тип классности не предполагает развитой социальной инфраструктуры, при его строительстве используют доступные по цене материалы.

Однако застройщики, предлагающие недорогие квадраты, настаивают на том, что их жилье относится к классу комфорт. Основные доводы – малоэтажки находятся в благоприятном с точки зрения экологии районе, в 15–25 минутах езды от центра Алматы и имеют развитую социальную инфраструктуру.

Самый бюджетный вариант в сегменте невысокой жилой застройки – дома из красного кирпича на участках 5–8 соток в закрытом коттеджном городке Alatau Village (застройщик Naubat Construction Group, дочернее предприятие группы компаний Kassanov Investment Group). Дома сдаются в черновой отделке с подведенными городом коммуникациями – холодной водой и канализацией. Для горячей воды и отопления в каждом доме имеется своя котельная на газе. На территории городка есть променадная аллея и детская площадка. Коттеджный городок расположен по Алатауской трассе (близ Кульджинского тракта),

в 3 км от кольца на аэропорт. Среди минусов потенциальные клиенты называют близкое расположение домов к дороге, малое расстояние между самими домами, создающее эффект турбазы, удаленность от города и неразвитость социальной инфраструктуры. Стартовал со 168 тыс. тенге за квадрат в феврале 2019 года (период сдачи первой очереди), за полтора года – к августу 2020-го – цена в коттеджном поселке поднялась до 204 тыс. тенге за квадратный метр.

Еще один яркий представитель бюджетного жилья – поселок «Жана Куат» к северу от Алматы. Этот масштабный проект уже включает более 2 тыс. коттеджей (4 тыс. квартир) высотой два-три этажа на площади более 170 га. Застройщик «ТАМ Курьлыс» начал возводить городок с 2006 года. В 2015 году из-за девальвации тенге компания, взявшая кредиты в валюте, вынуждена была приостановить строительство на четыре года. Однако с помощью Фонда проблемных кредитов «ТАМ Курьлыс» смог выйти из затруднительного положения и продолжить застройку поселка «Жана Куат». Но жители опасаются, что последствия нестабильного финансового состояния застройщика еще впереди – может усугубиться уже наметившаяся тенденция по уплотнению застройки: на месте планировав-

шихся рекреационных зон нарежали участки под строительство, чтобы максимально эффективно использовать землю.

Сейчас в поселке можно купить коттеджи (от 45 до 200 кв. м), таунхаусы с 1,5 сотками земли (для жителей первых этажей), квартиры или участок земли для строительства дома собственными силами. Дома возводятся из экпанелей (SIP-панелей), а цены начинаются от 218 тыс. тенге за квадратный метр.

**Опытный полигон**

Система ценообразования на жилье элит-класса более-менее понятна. Дорогая земля, эксклюзивные дизайн-проекты, качественные импортные материалы и развитая инфраструктура определяют высокую стоимость элитных квадратов. Но как девелоперам удается возводить малоэтажное жилье класса комфорт по цене, сопоставимой с ценой многоэтажных «муравейников» класса эконом, учитывая, что в первом случае почти затрат на земельный участок в структуре расходов застройщика гораздо выше, чем во втором?

Трудность такой задачи подтверждают и участники рынка: «Если в многоэтажном строительстве можно добиться значительного уменьшения себестоимости метра за счет объема строительства, то в случае с малоэтажными домами сделать это сложно», –

делится предприниматель Бахт Ниязов, автор и инвестор малоэтажных жилых комплексов Mountain Drive и Mountain Park.

Раскрыть загадку привлекательной цены представители бюджетных малоэтажек отказались. Получить телефон маркетологов «Жана Куат» и Alatau Village или заставить их на рабочем месте в течение нескольких дней так и не удалось, а представитель отдела продаж «Жана Куат» сообщил, что это «секрет фирмы». Но экспертное мнение других участников рынка и анализ предложений застройщиков все же помогли прояснить картину.

Из двух десятков девелоперов, малоэтажные проекты которых

представлены на рынке южной столицы, более половины реализуют свой первый проект в жилищном строительстве, треть – второй, и лишь двое имеют три и более реализованных жилых проекта. По закону о долевом участии девелоперы при возведении малоэтажного жилья (не выше трех этажей) в Казахстане могут привлекать финансирование от частных лиц без получения разрешения от акимата или гарантии Фонда гарантирования жилищного строительства (при другом типе долевого строительства необходимо участие указанных институтов). А значит, госорганы не будут проверять опыт и репутацию застройщика, а также финансовую надежность проекта. Такая логика законодателей, по мнению участников рынка, позволяет развиваться небольшим строительным компаниям: застройщик реализует относительно небольшие проекты без крупных финансовых рисков и постепенно растет в объемах строительства. А низкие цены, которые предлагают небольшие компании без солидного портфолио – это один из немногих доступных инструментов привлечения внимания потенциальных покупателей к их проектам.

«В какой-то степени эта схема также развивает сегмент малоэтажного строительства, потому что в этот бизнес проще войти без нарушений закона, – комментируют девелоперы. – В то же время на рынке присутствуют крупные проекты, которые по масштабам могут сравниться с многоэтажной застройкой». И вот здесь, при возникновении финансовых сложностей, как в случае с «Жана Куат», множество покупателей могут остаться один на один со своими проблемами, если не вмешается государство. Но девелоперы отмечают, что таких случаев немного: «О (возможных – «Курсив») проблемах дольщиков малоэтажных проектов, по крайней мере в ближайшее время и в Алматы, нам неизвестно. В основном, участники рынка становятся более законопослушными», – комментирует CEO Kusto Home Мурат Утемисов (проект Koktobe City).

**Малоэтажные перспективы**

На протяжении последних трех лет спрос на малоэтажное жилье растет, отмечают девелоперы. Среди причин Мурат Утемисов называет, в первую очередь, психологический комфорт. Малоэтажное жилье соразмерно человеку по масштабу, воспринимается как более безопасное с точки зрения сейсмостойкости. Такой тип жилья формирует особую дружественную и доверительную атмосферу внутри всего комплекса – малая плотность позволяет знать своих соседей в лицо, чаще общаться, снижает уровень шума и суесть – жизнь там может протекать спокойно и размеренно. Кроме того, за время карантина многие ощутили необходимость иметь свое личное пространство. И малоэтажное жилье эту задачу решает – у большинства владельцев есть небольшой земельный участок или личная терраса.

Вслед за спросом стало расти и предложение. «Очень многие девелоперы обратили внимание на данный сегмент. Сейчас, как мне кажется, объем предложения становится столь значительным, что через два-три года этот сегмент перестанет быть интересным и востребованным», – делится видением Бахт Ниязов.

Перспективы развития инвестор видит в реализации новых форматов малоэтажных строений – горных шале на три-четыре этажа, дуплексов, небольших клубных домов, горных таунхаусов и корпусных строений в живописных, но труднодоступных для строительства местах.

**Объявления**

- Считать недействительными с 14.08.2020 г. документы на имя Закирхан Асет – ул. Личн. №045216306, выд. 12.12.2018 г. МВД РК, техпаспорт №РА 00255267, техпаспорт №РА 00226820, техпаспорт №РА 00253644, вод. права №РП 080892, а также печать ТОО «Бетон и К.», БИН 190540023648.
- ТОО «Талисман Хаус» (БИН 070840002631) сообщает об уменьшении уставного капитала до 110 000 (сто десять тысяч) тенге. По возникшим вопросам просим обращаться в течение месяца со дня публикации по адресу: Казахстан, Актыубайская область, город Актобе, район Астана, ул. Г. Жубановой, дом 65, тел. +7771932901.
- ТОО JV «Econom Express» СП «Эконом Экспресс», БИН 151040026848, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по телефону +77014249009.
- Утерянный аттестат о среднем общем образовании 12АС №049104 от 2010 г., выданный ГБОУ «СОШ №15» на имя Яниной Ирины Борисовны, считать недействительным.
- ОО «Федерация современной хореографии спортивного танца и аэробики», БИН 160340027549, сообщает о своей ликвидации. Претензии принимаются в течение двух месяцев со дня публикации объявления по адресу: г. Актау, 6 мкр, 37 дом.



## Nike (США) Стоимость бренда – \$36,8 млрд

Компания была основана в 1964 году под брендом Blue Ribbon Sports. На протяжении 14 лет ее дела шли ни шатко ни валко, другие производители аналогичной продукции не видели в этой фирме реального конкурента.

Кардинальные преобразования в концерне произошли в 1978-м – именно тогда он и был переименован в Nike. Возможно, об этом не все знают, но привычная нашему слуху транскрипция «Найк» в корне неверна. Название происходит от имени греческой богини победы Ники, соответственно, название фирмы должно звучать как «Нике».

Со временем Nike превратился в гегемона отрасли. Капитализация компании по итогам 2019 года составила \$121 млрд, а это больше, чем аналогичный финансовый показатель четырех главных конкурентов вместе взятых.

Несмотря на свое американское происхождение, Nike агрессивно захватывает рынки в других частях света. В прошлом году компания потратила \$11,5 млрд на рекламные и маркетинговые контракты. Среди клиентов Nike в разные годы были теннисисты Джон Макинрой, Пит Сампрас, Андре Агасси, Роджер Федерер, Рафаэль Надаль, сестры Уильямс, Мария Шарапова, а также гольфисты Тайгер Вудс и Рори Макилрой. Nike выступает в роли спонсора чемпионата английской футбольной Премьер-лиги, итальянской Серии А, испанской Примеры, французской Лиги 1 и даже целого континентального турнира – Кубка Америки. На сегодня Nike, вне всякого сомнения, лидер в производстве экипировки, причем как для профессиональных атлетов, так и для любителей.



Вряд ли кто-нибудь наощупь определит, какую футболку надел – производства New Balance или, скажем, Adidas. Различие в качестве современных производителей одежды и обуви для активного образа жизни условное, при этом качество это очень высокое. По большому счету, вся разница заключается только в фирменном логотипе.

Владимир ЖАРКОВ

Но именно в этой детали кроется дьявол – название бренда на экипировке свидетельствует о статусе, популярности спортсмена или даже целых команд и национальных сборных. Если малоизвестные атлеты сами ищут себе технических спонсоров, то за возможность экипировать всемирную знаменитость ведется нешуточная борьба между компаниями. Они готовы не только бесплатно одеть, но и предложить выгодный контракт спортсменам, которых хотят видеть лицом, точнее телом, своего бренда.

«Курсив» расскажет о пятерке самых крупных производителей спортивной экипировки – от истории их возникновения до положения дел в настоящее время.

## ASICS (Япония) Стоимость бренда – \$3,1 млрд

В 1949 году в Японии была создана компания Onitsuka Tiger, ориентированная на внутренний рынок. Она производила незамысловатую спортивную экипировку по доступным ценам.

В 1977-м бренд решил завоевать популярность за пределами Страны восходящего солнца, но с прежним названием сделать это было весьма проблематично. И тогда в руководстве концерна приняли решение о переименовании в ASICS – это аббревиатура, означающая не что иное, как *Anima sana in corpore sano*, что переводится с латыни как «В здоровом теле здоровый дух».

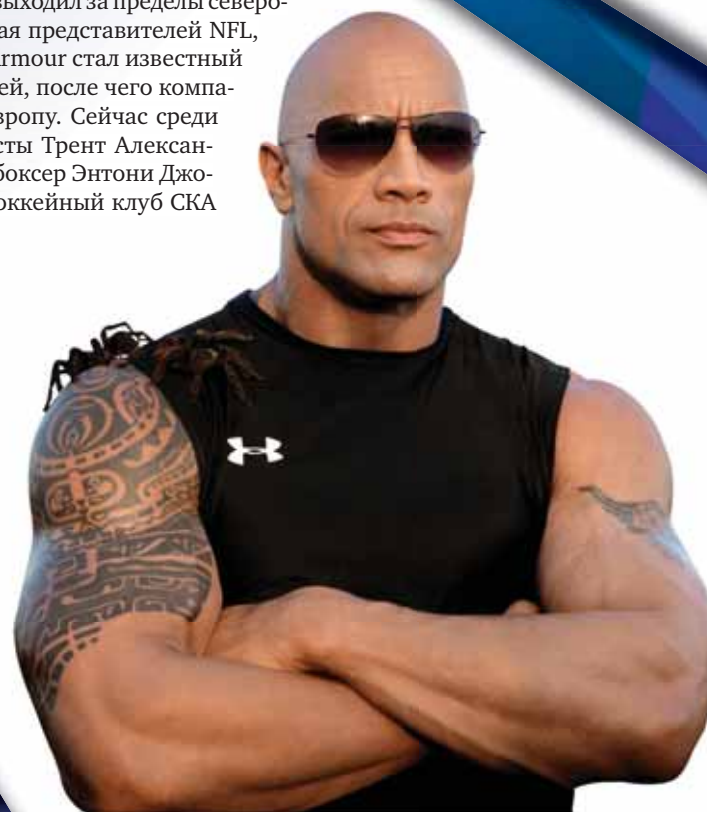
ASICS по-прежнему делает ставку на массовость, выступая техническим спонсором таких крупных мероприятий, как бостонский или лондонский марафоны. Среди клиентов японской компании нет звезд мировой величины, что не мешает ей занимать пятое место в мире среди крупнейших компаний, производящих спортивную одежду и обувь. А в том, что касается аксессуаров и специальной спортивно-медицинской экипировки – вроде напульсников, наколенников, тейпов, эластичных бинтов – ASICS и вовсе нет равных.



## Under Armour (США) Стоимость бренда – \$3,5 млрд

Торговая марка Under Armour родилась уже после того, как в живых не стало основателей Adidas и Puma. В 1996 году мало кому известный игрок студенческой команды по американскому футболу Кевин Планк начал с продаж тренировочных футболок из впитывающей влагу синтетической ткани. Его ноу-хау быстро заинтересовались владельцы фитнес-центров, предлагавшие недорогую экипировку своим клиентам. А после того, как Планку удалось уговорить своих друзей-футболистов в этих футболках провести несколько матчей в NFL, его продукцией заинтересовались профессиональные лиги.

Вплоть до 2010 года Under Armour не выходил за пределы североамериканского рынка, одевая и обувая представителей NFL, MLB и NHL. Но затем лицом Under Armour стал известный британский теннисист Энди Маррей, после чего компания решила всерьез покорить Европу. Сейчас среди ее клиентов значатся футболисты Трент Александер-Арнольд, Мемфис Депай, боксер Энтони Джошуа, пловец Майкл Фелпс, хоккейный клуб СКА (Санкт-Петербург).



## Adidas (Германия) Стоимость бренда – \$11,2 млрд

Немецкая компания скоро отметит свой столетний юбилей: в 1922 году братья Адольф и Рудольф Дасслеры открыли цех по производству домашних тапочек и специализированной обуви для инвалидов, которую изготавливали из старого военного обмундирования и отработанных автомобильных покрышек. Изначально их предприятие называлось Gebrüder Dassler, обладало логотипом из двух диагональных полосок и никакой спортивной направленности не имело.

Все изменилось в 1925-м, когда братья выпустили экспериментальный образец футбольной обуви, снабдив ее шипами, что до Дасслеров никому не приходило в голову сделать. Шиповки, впоследствии получившие название бутсы, сразу же завоевали бешеную популярность среди любителей погонять мяч. Это во многом и предопределило успех семейного дела.

Первый серьезный рекламный успех пришел к родственникам на Олимпиаде-1936 в Берлине, на которой атлет в их беговых кроссовках выиграл четыре золотые медали и установил пять мировых рекордов. Этим спортсменом был темнокожий американец Джесси Оуэнс, что привело в гнев нацистское руководство Германии, но сделало Дасслеров миллионерами и очень уважаемыми людьми по ту сторону Атлантики.

Совместный бизнес братья вели вплоть до 1948 года, но потом между ними произошла ссора из-за дележа наследства умершего отца. В результате конфликта прекратила свое существование компания Dassler и появились две новые – Adidas и Ruda (впоследствии Puma). Младший брат Адольф Дасслер соединил свои имя и фамилию в единую конфигурацию, к двум полоскам добавил третью, в результате чего на свет появился бренд Adidas. Торговая марка младшего брата очень быстро завоевала рынок спортивной одежды и на протяжении многих десятилетий считалась абсолютным лидером в своей отрасли, пока не встал на ноги и не окреп концерн Nike.

Adidas, долгое время специализировавшийся на обуви, впоследствии перешел на производство других предметов одежды, в чем также преуспел. В компании делали ставку на те виды спорта, которые особо популярны в Германии – прежде всего, футбол. Личные спонсорские соглашения у Adidas были с Пеле, Марадоной, Францем Беккенбауэром, Дэвидом Бекхэмом, Лионелем Месси. Особняком в контрактной деятельности Adidas стоит сотрудничество с «Баварией» и сборной Германии по футболу, с которыми заключены бессрочные контракты.



## Puma (Германия) Стоимость бренда – \$4 млрд

Второй компанией, появившейся в результате прекращения деятельности Gebrüder Dassler, стала торговая марка Puma. Правда, сначала старший брат решил пойти по пути младшего – сократить имя с фамилией и слепить их в единое целое. В результате появилось название Ruda. Но с таким неблагозвучным акронимом детище Рудольфа терпело сплошные убытки, и тогда Дасслер-старший вспомнил о своем прозвище в молодости, после чего пошло-поехало.

В конце испорченные отношения между братьями, как бы это кощунственно ни звучало, пошли только на пользу обществу. Спорничество на грани открытой вражды Adidas и Puma заставляло родственников все время совершенствовать свои товары.

Два крупнейших мировых концерна спортивной экипировки, штаб-квартиры которых разделяла небольшая речка в баварском городке Херцогенаурах, вплоть до 80-х годов прошлого века не знали конкурентов, они соперничали за рынок исключительно друг с другом.

Но со временем Puma стала заметно уступать как непримиримому «Адидасу», так и захватившему мир Nike. Все жирные контракты были поделены между более могущественными конкурентами, «Пуме» же оставалось довольствоваться рекламными соглашениями со звездами не первой величины – футболистами Марио Балотелли, Марко Ройсом, Антуаном Гризманом, или командами – «Арсеналом», дортмундской «Боруссией», «Валенсией», сборными Чехии, Уругвая и Швейцарии.

К началу 2019 года капитализация Puma стала уступать даже брендам Under Armour и ASICS. Однако затем концерну, основанному акционером которого сейчас является французская группа компаний PPR, улыбнулась удача. Каким-то невероятным образом «Пуме» удалось подписать долгосрочное спонсорское соглашение с одним из сильнейших и богатейших футбольных клубов мира – «Манчестер Сити». А увела Puma горожан не у кого-нибудь, а у самого Nike. Это обстоятельство вывело войну корпораций по производству спортивной экипировки на новый уровень.